

Atouts et contraintes de la conchyliculture normande

1 - La Côte Ouest du Cotentin



IFREMER Bibliothèque de BREST



0EL07528

J. KOPP
J.-P. JOLY
E. LE GAGNEUR
F. RUELLE

Laboratoire Régional
Conchylicole de Normandie



CONSEIL
REGIONAL

BASSE-NORMANDIE

Convention Région / SMEL / CORPEM / IFREMER / CNC



Résumé :

— Grâce à une approche multidisciplinaire, ce document constitue la synthèse des connaissances acquises sur la filière conchylicole (huîtres creuses et moules) de la côte Ouest du Cotentin depuis 3 ans. Les aspects positifs, les contraintes et les difficultés physiques, administratives, socio-économiques et biologiques qui caractérisent cette activité ont été abordés tour à tour. Leur synergie a été analysée pour mettre en évidence les mesures de gestion réaliste les plus adaptées. —

C'est ainsi que le caractère très favorable des conditions d'exploitation a été mis en évidence, tant au plan physique (largeur de l'estran, dureté du sol le plus souvent sableux) qu'administratif (importance des surfaces moyennes des parcs et des surfaces totales détenues par chaque concessionnaire).

Une étude de stock a été réalisée par photographie aérienne après stratification des secteurs d'élevage. Pour les huîtres, des pesées de poches sur parcs et dans les ateliers conchylicoles ont été conduites. Pour les moules, le calcul de la biomasse a nécessité une évaluation du taux d'exploitation des bouchots et du volume moyen de moules qu'ils supportent. Un stock total de 35 500 t d'huîtres et de 13 300 t de moules a été calculé.

L'étude approfondie des unités de production actives a montré que l'on assistait en ce moment à une diminution de leur nombre et parallèlement, à une augmentation des surfaces totales détenues par les entreprises restantes. La typologie et l'enquête socio-économique réalisées sur ces dernières ont montré que ce processus était encore en cours. La conséquence première en est bien entendu la disparition inéluctable des plus petites unités de production, structurellement non rentables, dans le contexte économique qui est décrit dans le document.

La variabilité spatiale des conditions d'élevage a été analysée. Une baisse continue des croissances en poids frais et en matière sèche a été constatée le long d'un gradient sud-nord. Bien que l'influence bénéfique des apports terrigènes des havres ait été démontrée, l'impact direct et cumulatif de la biomasse en élevage a été mise en évidence. L'adoption d'un nouveau schéma des structures a pris en compte cette situation.

Abstract :

This document synthesizes the knowledge acquired during a study carried out from 1995 to 1997. During 2 years *Crassostrea gigas* and *Mytilus edulis* rearing areas along the Western coast of Cotentin (Normandy) were monitored. At the same time an investigation on the social and economic aspects of the activity took place. The synergy of the coercions induced by both molluscs breeding and economic environment were studied in order to propose appropriate recommendations.

The conditions of cultural practices (wide sandy flat leasing grounds) make this coast one of the easiest and most profitable French mollusc rearing area.

A stock assessment survey, based on a stratified random sampling was carried out using aerial photographs. Oysters bags and mussel random samplings were weighed on leasing grounds and in random sampled farms in order to evaluate the overall total net weight (oysters 35 500 and mussels 13 300 metric tons).

A close investigation on shellfish farms revealed that their number were rapidly declining whereas the total surface exploited by the remaining farmers was increasing. The typology and the socio-economic study tends to show that the smaller units will gradually disappear.

The variability of growth conditions appeared important. Growth decreased from South to North in relation to the local drift and accumulation of molluscs biomass.

Recommendations on cultural practices presented in this report have already been adopted by official authorities.

Mots-clés :

Ostréiculture, mytiliculture, estimation des stocks, croissance, typologie des entreprises

Keywords :

Oyster and mussel culture, stock assessment, growth, shellfish farms, typology

Nous tenons à remercier le Conseil Régional de Basse Normandie et le S.M.E.L. de la Manche qui nous ont permis de mener à bien cette étude. Nous remercions particulièrement les conchyliculteurs dont les noms suivent pour avoir accepté de participer à l'enquête sociale et économique qui a servi de base à une partie importante de cette étude. La patience dont ils ont fait preuve et la confiance qu'ils nous ont accordée sont les garants de la fiabilité des résultats obtenus.

ADAM	JEAN-LOUIS	LAFOND	JACQUES
ANNE	YVES	LALLEMAND	PASCAL
AUBIN	RENE	LAMBERT	PASCAL
AUCRETERRE	JEAN-CLAUDE	LANGCARD	MICHEL
BALLOUD	BLAISE	LAPIE	EDOUARD
BATAILLE/LEMONNIER	THERESE	LAPIE/CHOLLET	SYLVIANE
BLAIZOT	FRANCOIS	LAURENT	ERIC
BORDE	JEAN-JACQUES	LECLERC	DOMINIQUE
BOUET	ERICK	LECLERC	PASCAL
CARBONNEL/LECROSNIER	YVETTE	LECOUILLARD	MICHEL
CARDIN/GROULT	SANDRINE	LECOUILLARD	PHILIPPE
CASROUGE	JACKY	LECOUILLARD	YVES
CASROUGE	EMILE	LEGOUIX	JEAN-CLAUDE
CHARBONNIER	CHRISTOPHE	LEGOURGEOIS	JEAN-PAUL
CLOUET	BENOIT	LENFANT	SERGE
D'AIGREMONT	ALFRED	LENOIR	RICHARD
DALARUN	FLORENCE	LENOIR	JEAN-PAUL
DELALLEE	MICHEL	LESOUQUET	RAYMOND
DELAROCHE	MICHEL	MAHE	PIERRE
DELISLE	ROLAND	MAINE	ALAIN
DUBRAY/GOUBARD	LUCETTE	MAINE	JACQUES
DUCLOS	JEAN PIERRE	MAINE	J-PIERRE
EUDES	THIERRY	MASSELIN	GUY
FONTENAY	CLAUDE	MAUDOUIT	PATRICK
FRISCH	JACQUES	MONBRUN	HENRI
GALLOT	GERARD	ONFROY	MICHEL
GAMBIE	JOSEPH	PATUREL	DIDIER
GODEFROY	PIERRIC	PICHOT	BERTRAND
GODEFROY	JACQUES	PITREY	JEAN-LUC
GODEFROY	MICHEL	POSTEL	THIERRY
GOUBARD	ALAIN	PROST	ANDRE
GUERIN	MICHEL	QUETIER	GEORGES
GUILBERT	ALAIN	RIGOT	JEAN-JACQUES
JOLY	DANIEL	ROBERT	DANIEL
JOUBERT	DANIEL	SAINT-LO	DANIEL
JUGAN	GUY	SALARDAINE	GERARD
K'DUAL	PHILIPPE	SALLE	REMI
K'DUAL	RENE	SALLE	ALAIN
K'DUAL	JEAN-PIERRE	TARD	PIERRE
K'DUAL	YVES	TEYSSIER	LOUIS
KERMAGORET	MOISE	TYPLOT	JACQUES
LABITE	DANIEL		

Nos remerciements vont également à Corinne FLOCH qui a assuré la relecture et la mise en page du manuscrit. Grâce à elle, l'aridité de ce document s'est trouvée quelque peu allégée.

Merci enfin à Joël VIGNEAU, Alain TETARD et Michel ROPERT pour l'aide qu'ils nous ont apportée au niveau informatique, Olivier LE PAPE pour ses précieux conseils dans le domaine des statistiques et Hélène JEANNERET pour les informations sur la situation sanitaire du littoral.

(photographie de couverture : travail sur les chantiers à moules d'Agon-Coutainville, Manche)

Rien de ce qui résulte du progrès humain ne s'obtient avec l'assentiment de tous et ceux qui aperçoivent la lumière avant les autres sont contraints de la poursuivre en dépit des autres.

Christophe Colomb
» Lettre à son fils »

SOMMAIRE

INTRODUCTION	p. 9
I. LA REPARTITION SPATIALE DU STOCK ET SA COMPOSITION EN AGE	p. 17
I.1. LES STOCKS OSTREICOLES	p. 17
I.1.1. Historique des études de stocks ostréicoles	p. 17
I.1.2. Matériel et méthodes	p. 17
<i>I.1.2.1. Stratification des secteurs d'élevage</i>	p. 18
<i>I.1.2.2. Evaluation du stock d'huîtres en élevage</i>	p. 18
I.1.3. Résultats obtenus en 1995	p. 19
<i>I.1.3.1. Stocks ostréicoles en place au mois d'août 1995</i>	p. 19
<i>I.1.3.2. Evolution récente du stock ostréicole</i>	p. 29
I.1.4. Récapitulatif général	p. 30
I.2. LES STOCKS MYTILICOLES	p. 32
I.2.1. Méthodes d'étude	p. 32
<i>I.2.1.1. Estimation des biomasses en élevage</i>	p. 32
<i>I.2.1.2. Variabilité de la croissance</i>	p. 33
I.2.2. Résultats obtenus	p. 35
<i>I.2.2.1. Taux d'exploitation</i>	p. 35
<i>I.2.2.2. Biomasse en élevage</i>	p. 39
<i>I.2.2.3. Composition en taille de la biomasse</i>	p. 40
<i>I.2.2.4. Relations biométriques</i>	p. 43
II. SITUATION CADASTRALE ET TYPOLOGIE DES PARCS BASES SUR LES DONNEES ADMINISTRATIVES	p. 47
II.1. HISTORIQUE	p. 47
II.1.1. La mytiliculture	p. 47
II.1.2. L'ostréiculture	p. 48
II.1.3. La vénériculture	p. 49
II.2. SITUATION RECENTE	p. 49
II.2.1. Surfaces concédées	p. 49
II.2.2. Stratification des zones d'élevage	p. 50
II.3. LES CONCESSIONNAIRES	p. 52

II.3.1. La composition en âge de la population ostréicole	p. 52
II.3.2. Lieu de résidence des concessionnaires	p. 53
II.3.3. Surface moyenne détenue par concessionnaire	p. 55
II.4. EVOLUTION RECENTE DES DENSITES EN ELEVAGE ET DU POIDS MOYEN DES POCHEs	p. 57
II.4.1. Evolution des densités en élevage	p. 57
II.4.2. Evolution du poids moyen des poches	p. 59
II.5. IDENTIFICATION ET STRATIFICATION DES ENTREPRISES	p. 60
II.5.1. Identification des entreprises	p. 60
II.5.2. Stratification des entreprises	p. 61
II.6. LES EXPEDITEURS	p. 63
II.7. EVOLUTION RECENTE DES CARACTERISTIQUES SOCIOLOGIQUES DU CADASTRE CONCHYLICOLE	p. 64
II.7.1. Identification des entreprises	p. 64
II.7.2. Les arrivées de nouveaux concessionnaires	p. 66
II.7.3. Les modifications de surfaces en cours d'exploitation	p. 68
III. L'ANALYSE EN COMPOSANTES PRINCIPALES (ACP)	p. 73
III.1. LES VARIABLES SELECTIONNEES	p. 73
III.2. LA MATRICE DE CORRELATION	p. 74
III.3. ANALYSE DES CORRELATIONS	p. 76
III.3.1. Les variables non corrélées	p. 76
III.3.2. Les variables corrélées absentes du tableau	p. 76
III.3.3. Les variables corrélées présentées dans le tableau	p. 78
III.4. INERTIE DES FACTEURS	p. 83
III.5. LES AXES	p. 84
III.6. REPRESENTATION GRAPHIQUE DES AXES 1 ET 2 ET DES INDIVIDUS	p. 87
III.7. LA TYPOLOGIE DES ENTREPRISES	p. 89

IV. L'ENQUETE SOCIALE ET ECONOMIQUE : ANALYSE DES RESULTATS PAR TYPE D'ENTREPRISE	p. 95
IV.1. METHODES DE PRESENTATION DES RESULTATS DE L'ENQUETE SOCIALE ET ECONOMIQUE	p. 95
IV.2. CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES ACTIVES LE LONG DE LA COTE OUEST DU COTENTIN	p. 96
IV.3. L'ANALYSE DES RESULTATS DE L'ENQUETE, STRATOM PAR STRATOM	p. 98
IV.3.1. La STRATOM 7 : les plus grandes entreprises installées sur la côte ouest du Cotentin	p. 98
<i>IV.3.1.1. L'exploitant</i>	p. 99
<i>IV.3.1.2. L'entreprise</i>	p. 99
<i>IV.3.1.3. Les activités de production</i>	p. 102
<i>IV.3.1.4. La commercialisation</i>	p. 112
<i>IV.3.1.5. Gestion de l'activité</i>	p. 117
<i>IV.3.1.6. Perception du milieu et de son environnement</i>	p. 122
<i>IV.3.1.7. Succession et évolution de statut de l'exploitation</i>	p. 125
IV.3.2. La STRATOM 6 : les entreprises installées sur la côte ouest du Cotentin et disposant d'un indice compris entre 6 et 10 ha en équivalent surface totale	p. 126
<i>IV.3.2.1. L'exploitant</i>	p. 127
<i>IV.3.2.2. L'entreprise</i>	p. 128
<i>IV.3.2.3. Les activités de production</i>	p. 130
<i>IV.3.2.4. La commercialisation</i>	p. 135
<i>IV.3.2.5. Gestion de l'activité et prise de décisions</i>	p. 142
<i>IV.3.2.6. Perception du milieu, du marché et de l'environnement institutionnel</i>	p. 147
<i>IV.3.2.7. Succession</i>	p. 149
IV.3.3. La STRATOM 5 : les entreprises installées sur la côte ouest du Cotentin et disposant d'un indice compris entre 4 et 5,99 ha en équivalent surface totale	p. 150
<i>IV.3.3.1. L'exploitant</i>	p. 151
<i>IV.3.3.2. L'entreprise</i>	p. 151
<i>IV.3.3.3. Les activités de production</i>	p. 152
<i>IV.3.3.4. Achat et vente d'animaux, commercialisation</i>	p. 155
<i>IV.3.3.5. Gestion de l'activité</i>	p. 160
<i>IV.3.3.6. Perception du milieu, des marchés et de l'environnement institutionnel</i>	p. 163
<i>IV.3.3.7. Succession</i>	p. 165
IV.3.4. La STRATOM 4 : les entreprises installées sur la côte ouest du Cotentin et disposant d'un indice compris entre 3 et 3,99 ha en équivalent surface totale	p. 166
<i>IV.3.4.1. L'exploitant</i>	p. 167
<i>IV.3.4.2. L'entreprise</i>	p. 167
<i>IV.3.4.3. Les activités de production</i>	p. 168
<i>IV.3.4.4. Commercialisation</i>	p. 172
<i>IV.3.4.5. Gestion de l'activité</i>	p. 174

IV.3.4.6. Perception du milieu, des marchés et de l'environnement institutionnel	p. 177
IV.3.4.7. Succession	p. 179
IV.3.5. La STRATOM 3 : les entreprises installées sur la côte ouest du Cotentin et disposant d'un indice compris entre 2 et 2,99 ha en équivalent surface totale	p. 180
IV.3.5.1. L'exploitant	p. 181
IV.3.5.2. L'entreprise	p. 181
IV.3.5.3. Les activités de production	p. 182
IV.3.5.4. Commercialisation	p. 185
IV.3.5.5. Gestion de l'activité	p. 188
IV.3.5.6. Perception du milieu, des marchés et de l'environnement institutionnel	p. 192
IV.3.5.7. Succession	p. 194
IV.3.6. La STRATOM 2 et 1	p. 195
IV.3.6.1. L'exploitant	p. 197
IV.3.6.2. L'entreprise	p. 197
IV.3.6.3. Les activités de production	p. 198
IV.3.6.4. Commercialisation	p. 200
IV.3.6.5. Gestion de l'activité	p. 203
IV.3.6.6. Perception du milieu, des marchés et de l'environnement institutionnel	p. 207
IV.3.6.7. Succession	p. 208
V. RESULTATS DE CROISSANCE	p. 213
V.1. CROISSANCES MYTILICOLES	p. 213
V.1.1. Croissances en poids frais	p. 213
V.1.2. Croissances des moules en poids sec	p. 221
V.1.3. Variabilité inter-annuelle des résultats acquis	p. 222
V.2. CROISSANCES OSTREICOLES	p. 223
V.2.1. Variabilité spatiale de la croissance en longueur	p. 223
V.2.2. Comparaison inter-annuelle des croissances en poids frais	p. 227
V.2.3. Croissances en poids sec	p. 228
V.2.4. Variabilité inter-strate	p. 228
V.2.5. Impact de la mortalité sur la rentabilité des élevages	p. 229
V.2.6. Impact de la biomasse environnante sur les croissances relevées	p. 229
CONCLUSION	p. 233
BIBLIOGRAPHIE	p. 239
ANNEXES	

*I*NTRODUCTION

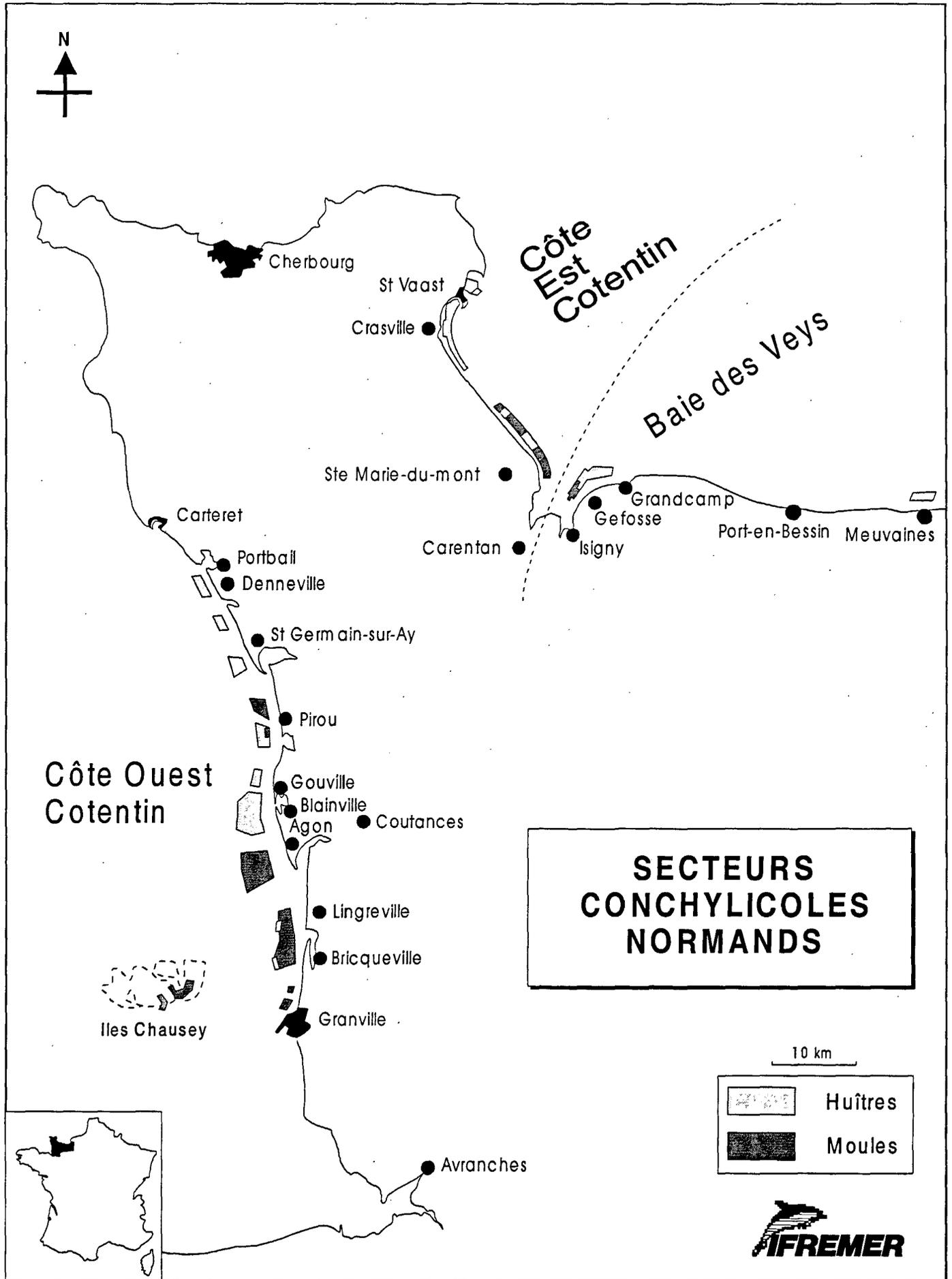
La conchyliculture le long de la Côte Ouest du Cotentin s'intègre dans un contexte aquacole normand qui regroupe les bassins de la côte Ouest, de la côte Est, de la Baie des Veys et de Meuvaines (Figure 1). Pour la côte Ouest, il s'agit d'une activité récente qui représente une part importante de l'économie départementale et une part irremplaçable de celle des cantons côtiers concernés. Cette activité est donc vitale pour le maintien des populations côtières. Bien que plusieurs études de stock et de croissance aient été conduites ces dernières années, aucun travail pluridisciplinaire n'a été mené sur ce secteur économique en pleine mutation. La complexité des contraintes biologiques et socio-économiques internes ainsi que les interactions avec celles des autres bassins de production (français ou étrangers) ont conduit le Laboratoire Ressources Aquacoles de l'IFREMER de Port-en-Bessin à élargir son angle d'observation. Il devenait en effet évident que la simple analyse biologique des conditions de fonctionnement de la filière ne suffisait plus à dégager des propositions de gestion adaptées à la situation, de plus en plus dépendante des contraintes économiques et sociales. L'expérience acquise dans d'autres bassins montre donc que les synergies qui existent entre ces différentes contraintes rendent illusoire la mise en oeuvre de toute mesure de gestion qui ne reposerait que sur l'une d'entre elles. Cette activité conchylicole, souvent mixte (ostréiculture et mytiliculture), nous est donc apparue comme évoluant à l'intérieur d'un tétrapode virtuel dont les angles seraient constitués par les différentes contraintes qui sont d'ordre biologique, environnemental, sociologique et économique. Une étude pluridisciplinaire a donc été initiée afin d'individualiser les différentes forces qui régissent cette activité, d'analyser leurs interactions et de proposer des mesures de gestion adaptées, acceptées par la profession et donc applicables par les Administrations gestionnaires.

Compte-tenu de ce qui précède, il a donc été nécessaire de prendre en compte les aspects :

- ↳ administratifs (*gestion du Domaine Public Maritime, organisation interne de la profession*),
- ↳ environnementaux (*pollutions diverses d'origine terrigène ou maritime, envasement, plancton toxique*).
- ↳ spatiaux exogènes (*conflits d'espace avec les autres activités maritimes : tourisme, navigation, pêche*),
- ↳ spatiaux endogènes (*évolution spatio-temporelle et composition en âge du stock en place, évolution des entreprises en nombre et en importance*),
- ↳ sociaux (*formation, structure démographique des exploitants, emplois directs et indirects induits*),
- ↳ économiques (*prix de revient et de vente, engorgement des marchés, développement de la concurrence interrégionale et internationale*),
- ↳ biologiques (*variabilité inter-annuelle des conditions zootechniques de l'élevage, croissance et qualité des produits*).

Les étapes successives de cette approche globale nécessitent le plus souvent une étroite collaboration avec les différents interlocuteurs de l'IFREMER (producteurs et Affaires Maritimes essentiellement). Ces étapes portent sur les points suivants :

- ↳ étude fine, statique et dynamique, de la répartition spatiale du stock et de sa composition en âge,
- ↳ situation cadastrale et typologie des parcs basée sur les données administratives,
- ↳ identification puis typologie des entreprises et de leur évolution basée sur une Analyse en Composante Principale (ACP),
- ↳ enquête sociale, zootechnique et économique réalisée auprès des chefs d'entreprise,
- ↳ caractéristiques biologiques comparées (croissance, engraissement et mortalité) des différents secteurs conchylicoles.
- ↳ identification et analyse des contraintes environnementales



Carte des différents secteurs conchylicoles normands

PRECISIONS SUR LA SITUATION SANITAIRE

La salubrité des zones d'élevage de la Côte Ouest du Cotentin est directement dépendante de la concentration au débouché, puis de la dilution, des apports terrigènes des 8 havres s'échelonnant le long du littoral. Parmi ces apports, les germes d'origine animale ou humaine peuvent avoir un impact immédiat sur la Santé Publique et restent donc les plus préoccupants.

Hydrodynamisme

La dilution des effluents le long du littoral est directement liée à la courantologie locale, la pente littorale et infralittorale, et la morphologie de la côte. Si cette dernière, rectiligne, favorise l'étalement des panaches d'eau douce apportés par les rivières, la pente faible des estrans et des zones subtidales ne permet pas une dilution verticale rapide des polluants. Les études courantologique dans le golfe Normand-Breton, soit par simulation numérique (IFREMER, 1994), soit par mesure directe in situ (Levoy, 1994), mettent en évidence deux phénomènes prépondérants : globalement une alternance des courants de marée suivant l'axe nord-sud parallèle à la côte, et une résiduelle (faible à la côte) des courants de marée orientée du sud au nord. Les mouvements des masses d'eau dus aux courants de marée sont en général supérieurs aux mouvements engendrés par la houle, sauf si celle-ci est exceptionnelle. Dans ces conditions, les effluents des cours d'eau arrivant sur le littoral seront alternativement orientés vers le sud ou vers le nord suivant le jusant ou le flot. Les mélanges avec les eaux marines seront plus ou moins importants en fonction du coefficient de marée et des mouvements complémentaires induits par le vent et la houle. A noter que dans le cas des vents dominants de nord-ouest, souvent associés à des épisodes pluvieux, donc à un ruissellement important, les pollutions terrigènes risquent d'être confinées le long du littoral. Le laboratoire d'Hydrodynamique et de Sédimentologie d'IFREMER Brest conclut dans son étude sur la Côte Ouest du Cotentin (IFREMER, 1994) que *les courants de marée sont faibles et se traduisent par une faiblesse des flux d'eau disponibles pour la dilution des rejets, et par des coefficients de mélange turbulent également peu élevés. La situation est donc globalement défavorable à la dilution des rejets.*

L'origine des pollutions

Nous avons déjà décrit dans un précédent rapport la situation sanitaire de ce littoral et plus particulièrement les causes possibles de la dégradation de la qualité du milieu (Gouletquer *et al.*, 1994). Parmi celles-ci, les activités agricoles prédominent en apportant au milieu littoral, via les havres, nitrates, pesticides et germes issus des élevages (Grouhel *et al.*, 1996).

Les autres causes possibles restent :

- assainissement urbain insuffisant ou déficient (mauvais fonctionnement de stations d'épuration)
- dispersion de l'habitat obligeant un assainissement individuel pas toujours efficace
- persistance de réseaux unitaires parfois (eaux usées/eaux pluviales)
- pas d'assainissement individuel dans beaucoup de résidences secondaires anciennes
- difficulté d'effectuer des visites de récolement pour contrôler le bon raccordement des particuliers sur les réseaux d'assainissement.

Cependant, les efforts financiers en matière d'assainissement (réseaux et stations) consentis par les collectivités territoriales, les communes et l'Agence de l'Eau semblent maintenant porter leurs fruits puisque la situation sanitaire générale s'améliore depuis quelques années comme le démontre le dernier bilan effectué par le laboratoire local Environnement et Aménagement Littoral d'IFREMER sur les zones conchylicoles normandes (Grouhel *et al.*, 1996).

La salubrité des différents secteurs

L'étude des résultats des analyses bactériologiques sur les huîtres et les moules en élevage (Grouhel *et al.*, 1996) montre que plusieurs secteurs de la côte ouest restent fragiles, particulièrement en période estivale. Sans surprise, on note que quelques secteurs de production plus proches des débouchés des havres présentent des fluctuations de colimétrie assez fortes (souvent en été), traduisant leur fragilité : Saint Rémy des Landes, Denneville, Pirou, Annoville, et parfois Gouville, Lingreville, Bricqueville et Coudeville. Les secteurs de Blainville, Agon-Coutainville et Chausey donnent satisfaction.

L'analyse des 26 derniers résultats de chaque point (globalement d'avril 1995 à septembre 1997) montre une légère amélioration de l'ensemble des zones, avec une augmentation des résultats inférieurs à 300 coliformes fécaux (C.F.) sur l'ensemble des secteurs étudiés (Jeanneret, comm. pers.). Plusieurs secteurs atteignent ainsi 100 % de résultats inférieurs à 300 C.F. (Blainville sud, Agon nord, Agon sud) ou 90 % inférieurs à 300 C.F. justifiant sans réserve un classement en A (Pirou sud, Chausey). Cependant plusieurs secteurs montrent, en l'absence d'épisode pluvieux, des dépassement des 1 000 C.F. qui restent préoccupants, particulièrement à Pirou nord.

I.

*La répartition spatiale du
stock et sa composition en âge*

I. LA REPARTITION SPATIALE DU STOCK ET SA COMPOSITION EN AGE

I.1. LES STOCKS OSTREICOLES

I.1.1. Historique des études de stocks ostréicoles

La première étude de stock réalisée en Normandie a eu lieu en 1977 sur la côte Est du Cotentin. Menée à partir de photographies aériennes obliques, prises à partir d'un avion d'aéro-club, au moyen d'un appareil 6x6, cette étude n'a pu être accompagnée par des pesées de poches sur le terrain. Elle n'a donc apporté que des renseignements fragmentaires et peu précis.

L'année suivante, un avion spécialement équipé d'un appareil photographique performant (caméra WILD pour négatifs 24x24) a permis d'apporter une bonne précision quant à la détermination du nombre de poches en élevage. L'analyse de la composition en âge des stocks n'a pas non plus été étudiée.

En 1988, une campagne de photographies aériennes a été accompagnée sur la côte Est par une enquête de terrain réalisée auprès des professionnels. Elle a conduit à des résultats d'évaluation de la biomasse légèrement minorés, comme il a été démontré par la suite (Jeanneret *et al.*, 1992).

Ce n'est qu'à partir de 1988 (puis en 1989 et 1990), dans la Baie des Veys, que les échantillonnages de terrain ont débuté par la mise en place d'un plan d'échantillonnage systématique et par des pesées de poches chez les professionnels afin de déterminer la fraction commerciale moyenne contenue dans les poches pesées sur les parcs (Kopp *et al.*, 1991).

Ces travaux ont été reproduits en 1989 et 1990 le long de la côte Est du Cotentin puis en 1990 et 1991 sur la côte Ouest.

En 1995, l'ensemble des bassins ostréicoles (cf. carte précédente) a été photographié. Les stocks en place sur la côte Ouest ont été échantillonnés grâce à la collaboration indispensable sur le terrain des professeurs et des élèves de seconde du Lycée privé Sainte-Marie de Caen.

I.1.2. Matériel et méthodes

Les techniques utilisées et les méthodes de traitement employées sont maintenant parfaitement mises au point et présentent un caractère routinier. Elles sont basées sur les stratégies d'échantillonnage décrites par Bacher *et al.* (1986), Mazurié (1988), Maurer (1991) et ont été validées en Normandie lors des précédentes études (Kopp *et al.*, 1991, Jeanneret *et al.*, 1992, Gouletquer *et al.*, 1994).

1.1.2.1. Stratification des secteurs d'élevage

Le découpage des zones d'étude en différentes strates permet, par la détermination de secteurs les plus homogènes possibles, de minimiser la variance des résultats obtenus au sein de chaque strate. La variance totale s'en trouve donc diminuée. Finalement la précision des estimations de stock est donc fortement augmentée.

La stratification de la Côte Ouest du Cotentin tient compte d'un gradient nord-sud et d'un gradient d'émersion à trois niveaux. Les limites entre ces 3 niveaux ont été déterminées par lecture de photographies aériennes prises pendant des basses-mers de coefficient 50 et 86. La strate s'étendant au-dessus du coefficient 50 correspond aux parcs de stockage (cf. annexes).

1.1.2.2. Évaluation du stock d'huîtres en élevage

L'évaluation du stock d'huîtres en élevage a été réalisée en 3 phases :

- ✓ *estimation du nombre de poches en élevage par lecture des photographies aériennes,*
- ✓ *estimation sur le terrain du poids et de l'âge des huîtres en poches,*
- ✓ *estimation de la fraction commercialisable grâce à des pesées avant et après triage et lavage dans les ateliers professionnels.*

▪ Détermination du nombre de poches

Le comptage exhaustif des poches a été réalisé à partir d'une couverture photographique aérienne verticale au 1/10.000^e de l'ensemble des secteurs d'élevage, effectuée à basse-mer de vive eau en août et octobre 1995. Le matériel utilisé était une caméra Zeiss RMK 15/23 de 152 mm de focale, fournissant des négatifs 23x23 cm noir et blanc avec 60 % de recouvrement. Les négatifs ont été agrandis exactement au 1/2000^e par recalage sur les repères du littoral au moment de l'agrandissement.

Le nombre de poches est déterminé en multipliant les longueurs de tables occupées (en mètre) par deux (2 poches au mètre). La précision sur la lecture est de l'ordre de 1,6 % (Kopp *et al.*, 1991). Elle dépend essentiellement de la stabilité de l'avion et de la précision de l'agrandissement mais également de la présence éventuelle de poches superposées.

▪ *Echantillonnage de terrain*

La méthode utilisée est un échantillonnage stratifié à deux degrés : les points échantillonnés sur le terrain sont déterminés par tirage aléatoire de lignes de tables, dont le nombre est alloué proportionnellement à l'importance de la strate en nombre de poches comptées (premier niveau).

Sur chaque ligne désignée, cinq poches consécutives sont pesées sur le terrain avec une balance romaine (au ½ kg inférieur). Le numéro dans la ligne de tables de la première poche à compter est également choisi par tirage aléatoire (second niveau). L'âge approximatif des huîtres à l'intérieur des poches est déterminé par référence à une échelle de taille fournie à chaque équipe intervenant sur le terrain (naissains, petit 18 mois, gros 18 mois, commercial).

▪ *Estimation de la fraction commerciale*

La proportion d'huîtres commercialisables est estimée à partir de la biomasse totale en élevage, multipliée par un coefficient correcteur pour chaque secteur. Celui-ci est déterminé par pesées d'huîtres calibrées et nettoyées, sorties de poches professionnelles tirées au hasard dans différents établissements. La fraction commercialisable est égale au poids brut d'huîtres moins la poche vide, le "retour" (huîtres trop petites retournant sur parc), les coquilles vides et les salissures.

I.1.3. Résultats obtenus en 1995

I.1.3.1. Stocks ostréicoles en place au mois d'août 1995

Les lectures des photographies aériennes ont porté sur 1 220 parcs ostréicoles concédés, ainsi que sur 33 emplacements occupés illégalement et recelant à eux seuls un nombre total de 49 528 poches. Les pesées de poches sur le terrain ont été effectuées sur 255 points choisis aléatoirement à partir de la stratification élaborée en 1990. Le nombre total de poches pesées sur les parcs a donc été de 1 275 (5 poches par point).

Afin de déterminer la fraction commerciale moyenne présente dans les poches contenant des huîtres de taille suffisante, dix établissements professionnels ont été échantillonnés d'une manière aléatoire. Le contenu d'un lot de 10 poches par établissement a alors été trié (huîtres commerciales, reports, déchets) et pesé.

Les résultats de ces études de stocks sont présentés par type d'huître et par strate puis regroupés par secteur géographique (représentant chacun une unité économique distincte) dans les tableaux 1 à 5 et visualisés sur les figures jointes en annexe.

Strate ou secteur	Nombre de poches	Poids moyen unitaire (en Kg)	Tonnage brut (en t)	Tonnage net (en t)	Ecart unitaire	Ecart type
102	37547	4,40	165,13	142,60	1,23	46,18
103	20690	6,73	139,4	126,83	8,53	176,54
113	6630	5,16	34,21	30,23	0,05	0,32
Nord	64867	5,22	338,59	299,67	/	182,48
132	8858	6,36	56,34	51,02	4,41	39,09
133	8030	8,45	67,85	63,04	1,96	15,74
Pirou	16888	7,35	124,19	114,06	/	42,14
Blainville	30415	5,60	170,32	152,08	5,49	42,14
Vanlée	10784	11,32	122,07	115,60	30,93	333,57

Tableau 1

Stock de naissain en place dans les différentes strates et dans les différents secteurs (en italique) de la Côte Ouest du Cotentin

Strate ou secteur	Nombre de poches	Poids moyen unitaire (en Kg)	Tonnage brut (en t)	Tonnage net (en t)	Ecart unitaire	Ecart type
102	15537	9,01	139,91	124,37	7,16	111,24
103	30621	9,16	280,40	249,78	2,79	85,44
111	5895	8,30	48,93	43,03	0,20	1,18
Nord	52053	9,01	469,24	417,18	/	140,27
132	17716	6,98	123,66	105,94	2,20	39,00
142	22467	11,00	247,137	224,67	0,78	17,52
143	23723	10,10	239,60	215,88	0,74	17,56
Pirou	63906	9,55	310,40	546,49	/	46,22
152	65918	10,00	659,18	593,26	1,52	100,25
153	63277	8,60	544,18	480,91	2,83	178,98
161	29542	11,20	330,87	301,33	0,32	9,45
162	205301	10,35	2124,23	1918,93	3,86	793,33
171	31749	3,85	122,23	90,48	0,19	5,95
Blainville	395787	9,55	3780,70	3384,91	/	819,50
182	2233	8,18	18,27	16,03	0,56	1,25
183	5075	10,05	51,00	45,93	2,11	10,73
Vanlée	7308	9,48	69,27	61,96	/	10,80
SOMME	519054	9,50	4929,60	4410,55	/	832,77

Tableau 2

Stock de petit 18 mois en place dans les différentes strates et dans les différents secteurs (en italique) de la Côte Ouest du Cotentin

Strate ou secteur	Nombre de poches	Poids moyen unit. (en Kg)	Tonnage brut (en t)	Tonnage net com. (en t)	Tonnage non commercial	Variance unitaire	Ecart du tonnage commercial	Ecart du tonnage non com.
103	15724	12,34	194,03	115,76	46,98	5,21	48,86	19,83
111	11789	16,05	189,21	112,88	45,81	45,75	321,75	130,57
112	27156	12,85	348,95	208,19	84,48	2,67	43,25	17,55
113	6629	12,70	84,19	50,23	20,38	0,84	3,31	1,34
Nord	61298	13,32	816,39	487,06	197,65	/	328,32	133,23
132	24158	12,75	308,01	183,76	74,57	7,34	105,79	42,93
133	15332	11,50	176,32	105,19	42,69	14,66	134,08	54,41
142	37070	11,10	411,48	245,49	99,62	0,18	3,87	1,57
143	23723	13,10	325,00	459,08	186,29	34,16	483,47	196,19
Pirou	100283	12,17	1221	994	403	/	512,76	208,08
152	106483	15,67	1668,32	995,32	403,90	11,20	711,78	288,84
153	131074	11,17	1463,66	873,22	354,35	7,76	607,16	246,39
161	59980	19,43	1165,11	695,11	282,07	11,72	419,49	170,23
162	152075	14,20	2159,62	1288,43	522,84	18,97	1721,21	698,46
163	142871	10,81	1544,15	921,24	373,84	3,32	282,70	114,72
Blainville	592483	13,50	8000,86	4773,31	1937,01	/	2023,30	821,05
182	9391	11,10	104,24	62,19	25,24	0,68	3,78	1,53
183	8246	14,70	121,22	72,32	29,35	23,06	113,47	46,04
Vanlée	17637	12,78	225,46	134,51	54,58	/	113,53	46,07
SOMME	771701	13,30	10264	6388	2592	/	2116	859

Tableau 3

Stock de gros 18 mois (ou de retour de la campagne 1994), en place dans les différentes strates et dans les différents secteurs (en italique) de la Côte Ouest du Cotentin

Strate ou secteur	Nombre de poches	Poids moyen unit. (en Kg)	Tonnage brut (en t)	Tonnage net commercial (en t)	Tonnage non commercial	Variance unitaire	Ecart tonnage commercial	Ecart tonnage non comm.
102	11652	11,25	131,12	100,56	9,19	4,19	37,44	3,42
103	15724	14,17	222,76	170,83	15,62	4,10	49,38	4,51
111	5895	19,90	117,31	89,97	8,22	0,55	2,49	0,23
112	13990	11,40	159,49	122,31	11,18	1,18	12,61	1,15
113	13259	14,35	190,27	145,92	13,34	0,84	8,50	0,78
Nord	60520	13,56	820,94	629,58	57,55	/	63,86	5,84
132	17716	15,40	272,83	209,23	19,13	15,64	212,56	19,43
133	34314	14,52	498,24	382,10	34,93	5,15	135,52	12,39
142	75264	13,55	1019,83	782,11	71,49	1,58	91,23	8,34
143	71168	14,88	1058,98	812,13	74,23	2,10	114,62	10,48
Pirou	216254	14,14	3057,09	2344,48	214,30	/	291,56	26,65
151	5312	21,00	111,55	85,55	7,82	0	0,20	0,02
152	81130	14,60	1184,50	908,39	83,03	10,58	658,02	60,15
153	257628	13,24	3410,99	2615,89	239,11	5,04	995,59	91,00
162	326961	14,82	4844,47	3715,23	339,60	20,62	5170,52	472,62
163	57148	9,87	564,05	432,57	39,54	0,29	12,62	1,15
171	8932	21,95	196,06	150,36	13,74	34,94	239,37	21,88
Blainville	737111	13,99	10312	7908	723	/	5311,86	585,54
182	9391	12,70	119,27	91,46	8,36	2,70	19,45	1,78
183	36791	17,71	651,46	499,61	45,67	6,05	170,62	15,60
Vanlée	46182	16,69	770,73	591,07	54,03	/	171,72	15,70
Somme	1060067	14,11	14960	11473	1049	/	5323,01	486,56

Tableau 4

Stock d'huîtres de taille commerciale en place dans les différentes strates et dans les différents secteurs (en italique) de la Côte Ouest du Cotentin

Strate ou secteur	Nombre de poches	Poids moyen unit. (en Kg)	Tonnage brut (en t)	Tonnage net commercial (en t)	Variance unitaire	Variance tonnage commercial
Nord	41146	22,60	929,90	778,33	13,76	473,79
131	21264	24,00	510,34	427,15	0	0,00
132	12079	21,10	254,90	213,35	37,67	380,80
133	15332	15,45	236,88	198,27	3,96	50,88
Pirou	48675	20,59	1002,11	839	/	431,68
162	45623	19,35	882,81	738,91	67,45	2575,68
163	85722	14,47	1240,11	1037,97	17,55	1259,37
171	13646	23,83	325,23	272,22	10,26	117,24
Blainville	144991	16,88	2448,15	2049	/	3952,28
182	9676	25,82	249,83	209,11	5,04	40,83
183	2537	18,40	46,68	39,07	0,05	0,11
Vanlée	12213	24,28	296,52	248,18	/	40,94
SOMME	247025	18,93	4677	3914	/	70

Tableau 5

Stock de grosses huîtres (invenus de la campagne 1994) en place dans les différentes strates et dans les différents secteurs (en italique) de la Côte Ouest du Cotentin

La répartition des poches dans les différentes entités économiques (secteurs) de la Côte Ouest du Cotentin fait l'objet du tableau 6 et des figures 2 à 5 où apparaissent les spécificités de chaque secteur. C'est ainsi que :

- la zone nord est préférentiellement utilisée pour la pousse du naissain, le principal ostréiculteur de ce secteur ayant ses parcs de fin d'élevage et d'engraissement sur la côte Est du Cotentin ;
- les compositions en âge des stocks de Pirou et de Blainville montrent, par leur équilibre, que ces secteurs forment des unités économiques équilibrées et autonomes ;
- le secteur sud, plus récemment concédé est en pleine évolution, compte tenu de la quantité de naissain en élevage qui laisse entrevoir une prochaine augmentation de la biomasse. On notera également, dans ce secteur, que les grosses huîtres y sont présentes en quantité significative. Compte tenu de la qualité des huîtres produites, il s'agit là de la conséquence des fortes croissances qui caractérisent ce secteur et non pas d'éventuelles difficultés de commercialisation.

Type d'huîtres	Secteur Nord		Secteur de Pirou		Secteur de Blainville - Gouville		Secteur de la Vanlée	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Naissain	64867	23,18	16888	4,16	30415	1,61	10784	11,74
Petit 18 mois	52053	18,60	47370	11,67	398020	20,91	5075	5,52
Gros 18 mois	61298	21,90	76560	18,87	592483	31,13	17637	19,19
Commerciale	60520	21,62	216254	53,30	737111	38,73	46182	50,26
Grosse	41146	14,70	48675	12,00	144991	7,62	12213	13,29

Tableau 6

Répartition des poches (en nombre) dans les différents secteurs de production selon le type d'huîtres

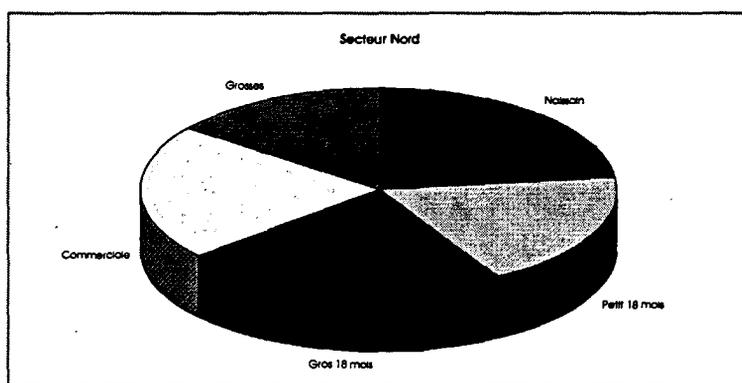


Figure 2

Composition en âge du stock ostréicole en élevage dans le secteur nord

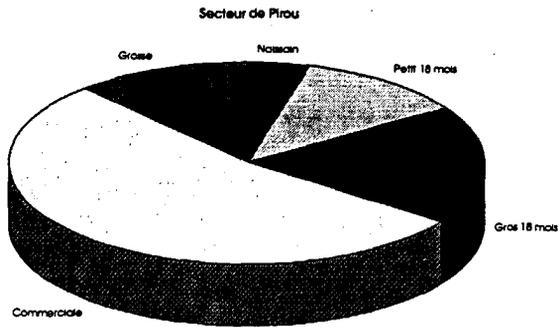


Figure 3
Composition en âge du stock ostréicole en élevage dans le secteur de Pirou

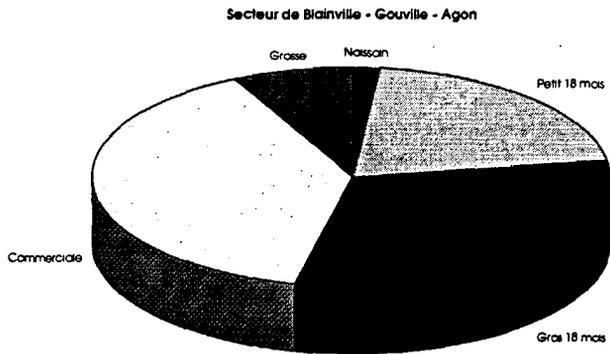


Figure 4
Composition en âge du stock ostréicole en élevage dans le secteur de Blainville-Gouville

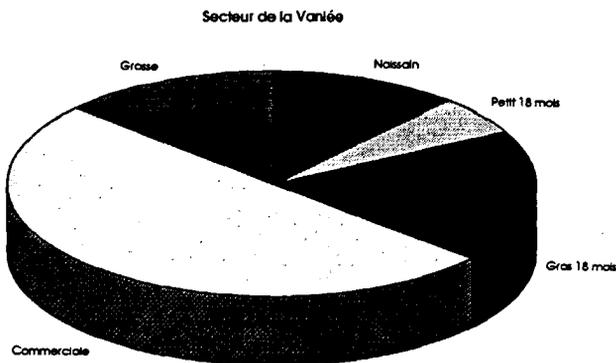


Figure 5
Composition en âge du stock ostréicole en élevage dans le secteur de la Vanlée

La répartition en poids des stocks ostréicoles apparaît, par type d'huître sur les figures 6 à 10. Elle est globalisée pour l'ensemble de la côte Ouest (naissain, petit 18 mois) ou présentée par secteur. Bien que le contenu en âge de chaque poche ait été déterminé approximativement lors des pesées sur le terrain, on peut constater que différents modes bien distincts apparaissent sur ces graphiques. Ils peuvent également correspondre à des populations pluri-modales, ils reflètent alors les différentes stratégies de chargement des poches suivies par les producteurs. Cette observation est particulièrement remarquable en ce qui concerne le naissain (*).

(*) L'hétérogénéité dans le chargement des poches en naissains d'huîtres a également été constatée lors de l'enquête sur les mortalités de naissains en 1995 (KOPP et JOLY, 1996)

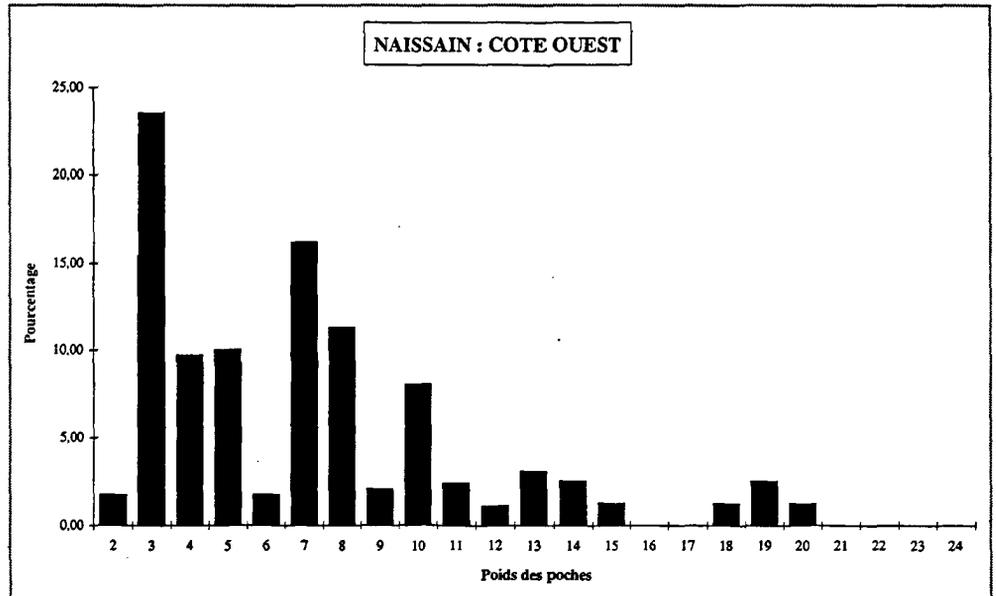


Figure 6

Composition en poids des poches de naissain pesées le long de la Côte Ouest du Cotentin en automne 1995

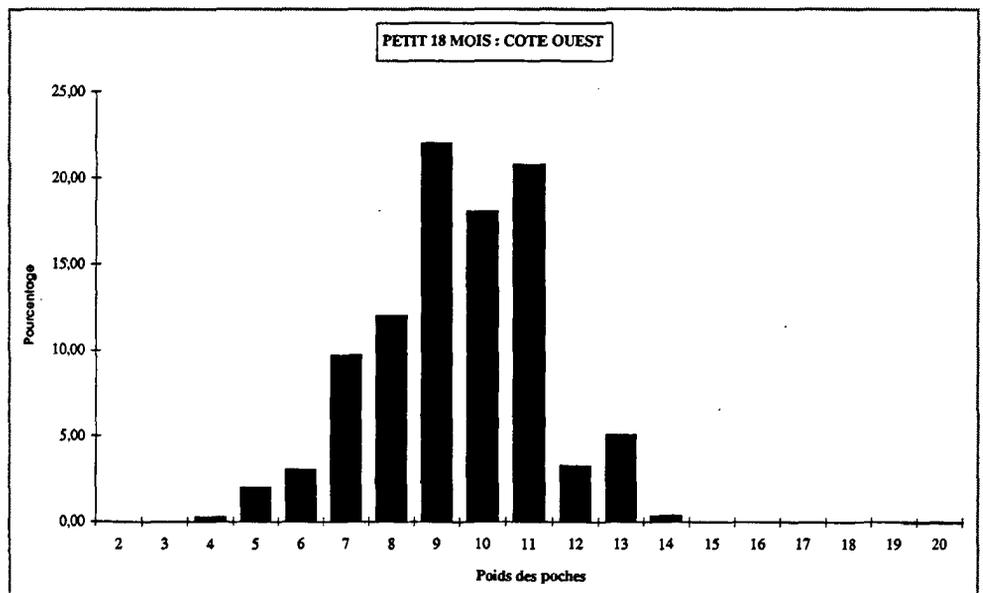
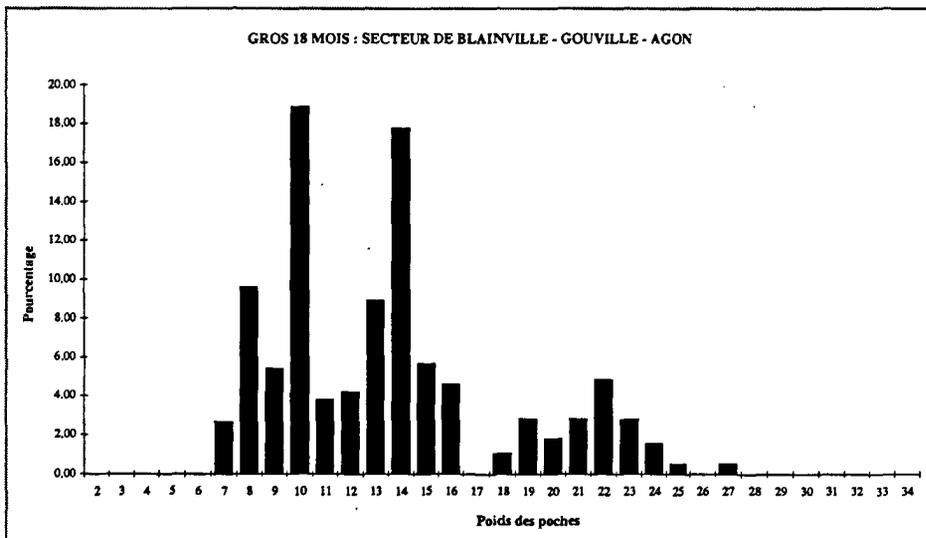
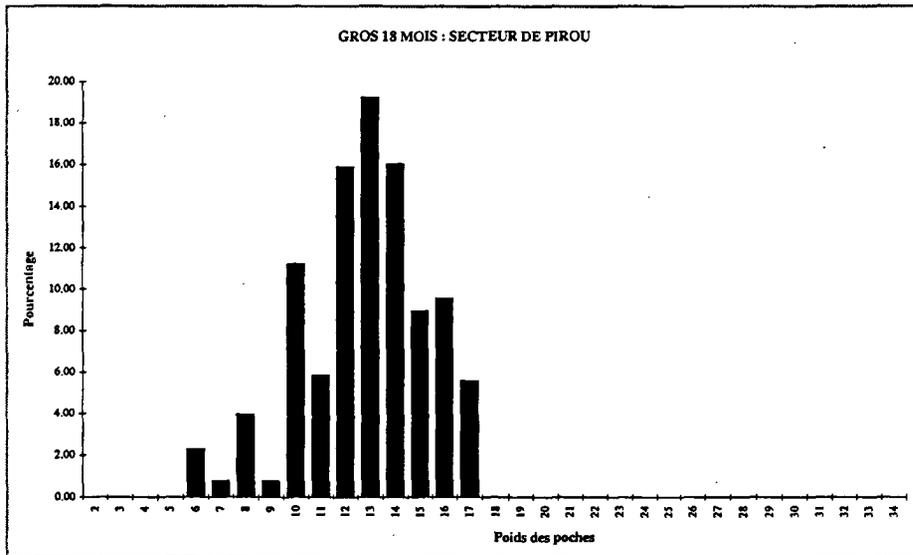
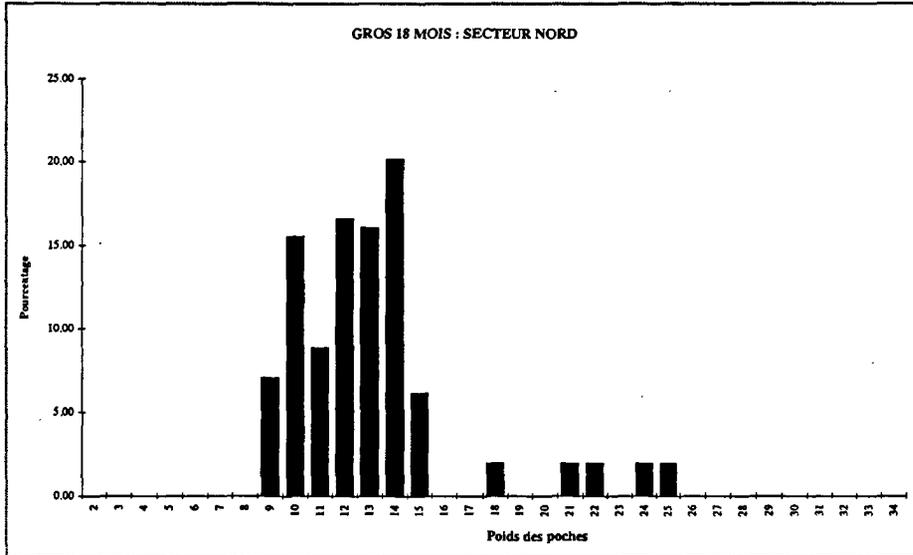


Figure 7

Composition en poids des poches de petit 18 mois pesées le long de la Côte Ouest du Cotentin en automne 1995



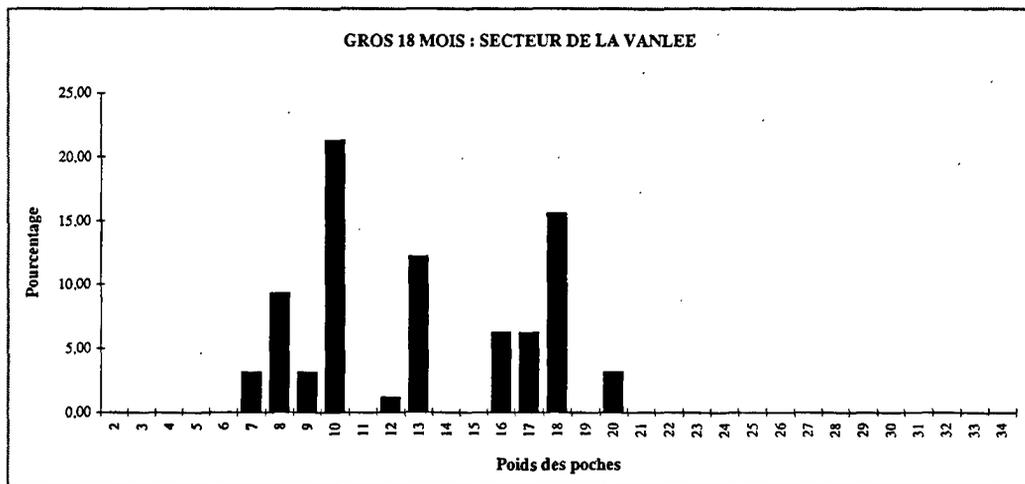
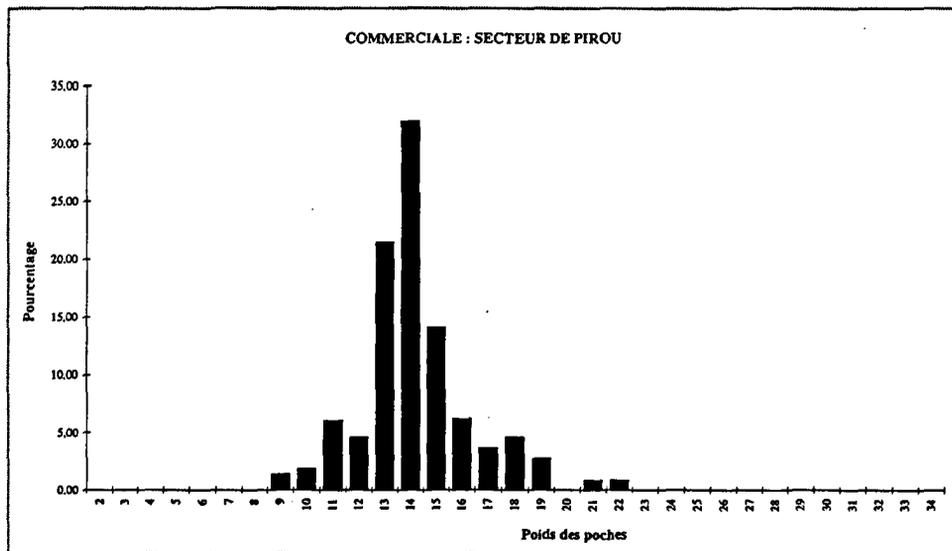
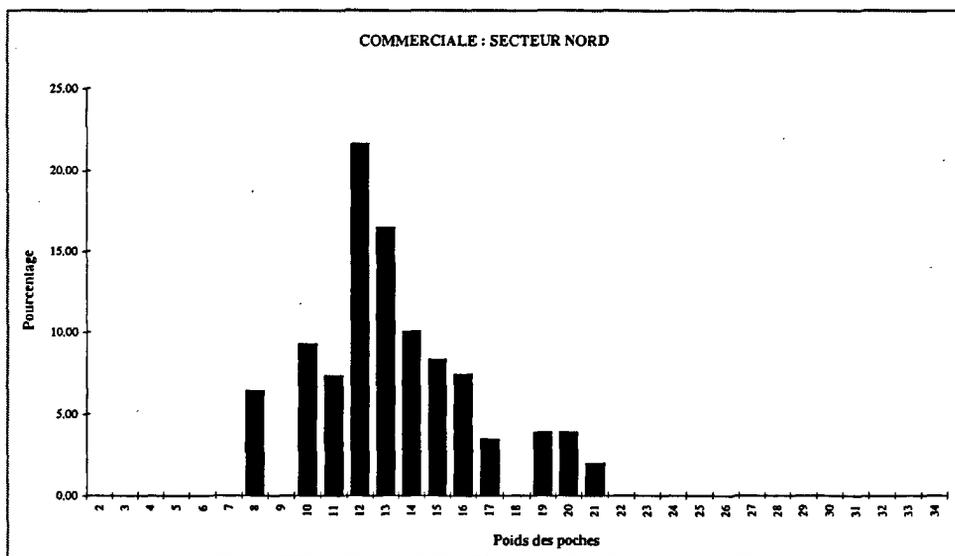


Figure 8
Composition en poids des poches de gros 18 mois pesées dans les différents secteurs de la Côte Ouest du Cotentin en automne 1995



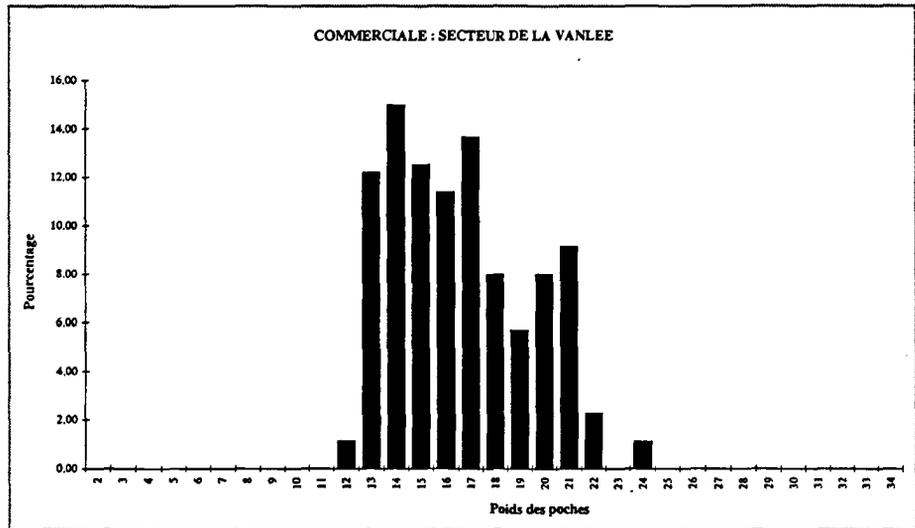
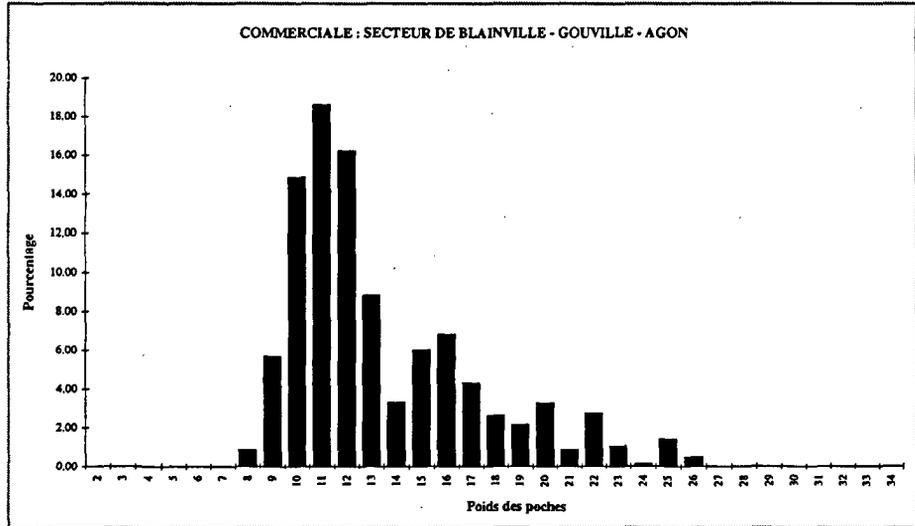
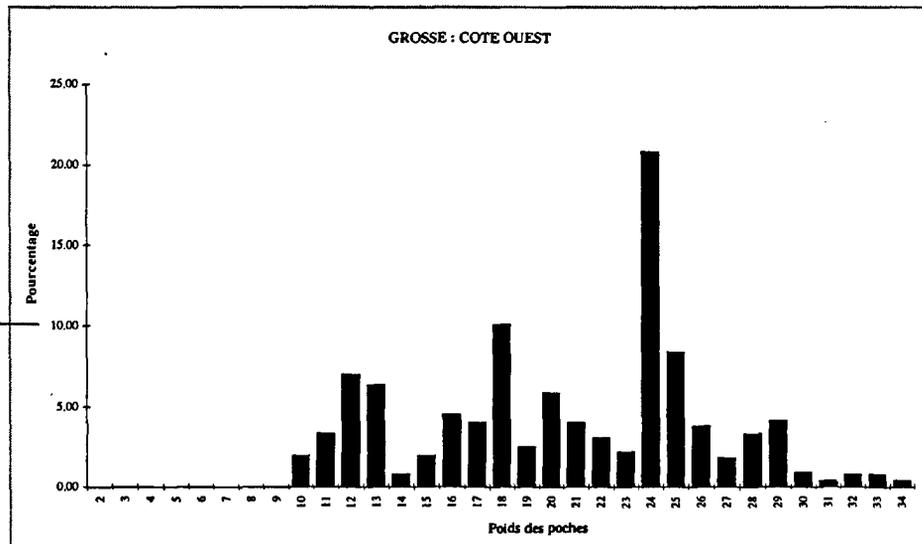


Figure 9
Composition en poids des poches d'huîtres commerciales pesées dans les différents secteurs de la Côte Ouest du Cotentin en automne 1995

Figure 10
Composition en poids des poches de grosses huîtres pesées le long de la Côte Ouest du Cotentin en automne 1995



1.1.3.2. Évolution récente du stock ostréicole

Les résultats des différentes études de stock réalisées par l'ISTPM, puis par l'IFREMER sont présentés dans le tableau 7.

Année d'obs.	Surface concédée	Nombre de poche total	Densité moyenne	Biomasse com.	Biomasse com./ha	Biomasse totale (t)	Poids moyen poches (kg)	Ratio com.
1980	311	/	/	5435	17,5	/	/	/
1983	405	509946	1259	7115	17,6	/	/	/
1990	527	2085390	3957	18808	35,7	33556	16,1	56,05
1991	533	2265232	4250	18060	33,9	35542	15,7	50,81
1995	554	2720801	4911	21776	39,3	30509	11,2	71,38

Tableau 7

Évolution des caractéristiques du stock ostréicole de la Côte Ouest du Cotentin de 1980 à 1995

Les faits principaux qui sont mis en évidence par l'étude de ce tableau sont les suivants :

- ☉ Une augmentation de la surface concédée (de 78 % en 15 ans).
- ☉ Une augmentation beaucoup plus rapide du nombre de poches en élevage (de 433 % de 1983 à 1995) ce qui s'est naturellement traduit par une forte augmentation de la densité moyenne, quasiment un triplement. Cette évolution a été provoquée par la mise en exploitation de terrains déjà concédés, et non encore exploités, mais également par un abandon progressif de l'élevage en cycle court, la totalité des producteurs normands assurant par eux-mêmes l'ensemble du cycle d'élevage et multipliant ainsi leur nombre de poches (tout en diminuant le poids moyen).
- ☉ Pendant ces 15 dernières années, la production commercialisable a été multipliée par 4 atteignant près de 22 000 t en 1995. On peut penser qu'il existe un lien de causalité entre ce niveau de production et le net fléchissement des cours en première vente que l'on a connu au cours des hivers 1995/96 et 1996/97.
- ☉ Trois observations liées entre elles sont cependant révélatrices de l'évolution favorable de la conchyliculture sur cette partie du littoral normand : la productivité à l'hectare concédé a augmenté de 123 % entre 1983 et 1993, le ratio commercial (biomasse commerciale sur biomasse totale) de 27 % de 1990 à 1995. Parallèlement, le poids moyen des poches a diminué de 30 % dans le même laps de temps prouvant ainsi que ce meilleur étalement du stock a contribué fortement à augmenter la productivité de la zone ; il faut cependant tempérer cette observation par le fait que la croissance des huîtres a été très bonne en 1994 et 1995 (Goyard, 1996). Elle a été, par contre, beaucoup plus faible en 1996 et il est inquiétant de constater que la baisse de la production n'a pas enrayeré la chute des cours constatée l'année précédente. Il semble donc que les producteurs de la Côte Ouest du Cotentin aient atteint une meilleure maîtrise des conditions zootechniques qui régissent leurs élevages et qu'ils soient parvenus à une productivité optimale dans les conditions de stock qu'ils s'imposent.

I.1.4. Récapitulatif général

Le stock ostréicole en place en Normandie a été évalué globalement de la manière synthétique dans le tableau 8 et comparé, dans le tableau 9, avec la situation précédemment analysée il y a 5 ans.

Secteur géographique	Type de produit	Nombre de poches	Poids moyen unit. (kg)	Tonnage brut	Tonnage net commercial	Variance	Tonnage non commercial	Variance
COTE OUEST	Naissain	122954	6,14	755	/	/	681	417
	Petit 18 mois	519054	9,50	4930	/	/	4411	833
	Gros 18 mois	771701	13,30	10264	6388	2116	2592	859
	Commerciale	1060067	14,11	14960	11473	5323	1049	487
	Grosses	247025	18,93	4677	3914	4899		
	Total	2720801	13,08	35585	21776	12338	8733	2595
COTE EST	Naissain	106122	7,07	750	/	/	687	149
	Petit 18 mois	134647	12,44	1675	/	/	4053	709
	Gros 18 mois	360308	14,19	5114	2626	1163	1481	656
	Commerciale	567519	17,66	10023	7464	5455	949	694
	Grosses	159894	21,03	3362	2729	1457	/	/
	Total	1328490	15,75	20924	12819	8075	7170	2208
TOTAL MANCHE		4049291		56509	34595	20413	15903	4803
BAIE DES VEYS	Naissain	81595	10,35	845	/	/	759	103
	Petit 18 mois	105428	13,95	1471	/	/	1408	12
	Gros 18 mois	137929	14,78	2038	992	1357	413	565
	Commerciale	371671	18,36	6824	5313	22729	739	3162
	Grosses	129309	21,33	2758	2446	6881	/	/
	Total	825932	16,87	13936	8751	30967	3319	3842
MEUVAINES	Tous types	71967	17,83	1283	705	1024	404	196
Total Calvados		897899	16,95	15219	9456	31991	3723	4038
TOTAL NORMANDIE		4.947.190	14,50	71728	44051	52.404	19.626	8.841

Tableau 8

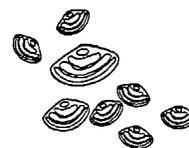
Stocks ostréicoles normands en 1995

	Nombre de poches	Evolution en %	Tonnage net commercial	Evolution en %	Tonnage net non comm.	Evolution en %
Côte Ouest	2085390	+ 30.47	18808	+ 15.78	14748	- 40.79
Côte Est	862501	+ 54.03	8148	+ 57.33	4780	+ 50.00
Calvados	736721	+ 21.88	7843	+ 20.57	2856	+ 30.36

Tableau 9

Stocks ostréicoles normands en 1990 et évolutions 1990-1995

Le tonnage ostréicole proposé à la vente en Normandie a donc atteint 44 000 t environ en 1995. Bien que l'on ne dispose pas d'informations aussi précises pour tous les autres bassins (en Bretagne notamment), il est tout à fait probable que cette biomasse fasse de la Normandie la première région productrice française. On notera, enfin, que le ratio **stock commercial / stock total** est de **71** pour l'ensemble du bassin conchylicole de la Côte Ouest du Cotentin. Cette valeur très élevée est à rapprocher des **35** que l'on a constaté en 1993 dans l'île de Ré (Kopp et Gauthier, 1995). Elle met en évidence les bonnes conditions de croissance qui règnent en Normandie et qui contribuent grandement à assurer la stabilité économique des entreprises. Il est cependant certain qu'une limite a été atteinte en 1995 et que cette forte augmentation de la production normande n'a pas été sans conséquence sur le maintien des cours dans un marché ostréicole déjà saturé et le plus souvent contrôlé par des expéditeurs étrangers aux bassins normands. En 1996, le taux moyen d'invendus constaté en fin de la campagne 95 par les professionnels (de l'ordre de 20 %) montre d'ailleurs les limites de cette augmentation de la production normande dans le contexte commercial actuel.



I.2. LES STOCKS MYTILICOLES

Les stocks mytilicoles ont précédemment été étudiés en 1989, 1992 et 1993 (Gouletquer *et al.*, 1995). Seule l'étude de 1993 avait été couplée à une étude de croissance, l'ensemble étant indispensable à tout modèle d'aménagement global de la conchyliculture. Engagée dans le but de confirmer les observations de 1993, la présente étude de croissance a été également réalisée en optimisant le nombre et la répartition des points de suivi dans les différentes strates.

I.2.1. Méthodes d'étude

I.2.1.1. Estimation des biomasses en élevage

La technique d'évaluation des stocks mytilicoles, basée sur les travaux de Mazurié et Dardignac-Corbeil (1988) sur le Pertuis Breton et sur un essai à petite échelle sur la Côte Ouest du Cotentin (Troin, 1991), a déjà été utilisée lors des études précédentes sur les côtes Ouest et Est du Cotentin en avril 1992 et avril 1993 (Gouletquer *et al.*, 1995). Les travaux du présent rapport ont été réalisés en mai 1995 le long de la Côte Ouest du Cotentin.

▪ Stratification des zones d'élevage

Les bases de la stratification choisie sont les mêmes que pour les études de stocks ostréicoles à savoir :

- une répartition nord-sud respectant l'unité des zones d'élevage,
- un gradient bathymétrique à trois niveaux dont les limites correspondent aux coefficients de basse-mer de 50 et 86 (*cf.* annexes).

▪ Estimation des stocks

La méthode d'étude selon les estimations volumétriques a été décrite en détail dans le précédent rapport "La mytiliculture dans la Manche" (Gouletquer *et al.*, 1995). Pour mémoire, rappelons que cette méthode consiste en une estimation du volume de moules en élevage. Les trois composantes pour estimer ce volume sont la hauteur moyenne de moules sur le pieu, la surface moyenne de la section de moules par pieu et le nombre de pieux garnis par bouchots. La section moyenne de moules est estimée par soustraction entre la section moyenne garnie (moyenne des sections hautes, médiane et basse) et la section médiane d'un pieu vide.

Le précédent document mettait en évidence l'impact très fort du taux d'exploitation (nombre de pieux exploités sur chaque bouchot) sur la variance finale. Afin de réduire celle-ci, il a été décidé de déterminer ce pourcentage de manière exhaustive sur chaque bouchot. Cette observation directe sur le terrain a pu être réalisée rapidement grâce à l'utilisation des véhicules tout terrain dont dispose la station de Port-en-Bessin.

Une autre modification a porté sur le choix des différentes unités de base utilisées dans les calculs. L'unité primaire est bien sûr restée le pieu (en chêne, rond, ou en bois tropical, carré), son volume de moules et la variance de ce volume. Mais contrairement aux calculs réalisés les autres années, l'unité secondaire n'a plus été le bouchot (dans le sens ligne de pieux) mais la concession ; ceci a permis, entre autre, de croiser nos observations avec les informations recueillies lors des enquêtes sociales et économiques réalisées parallèlement sur les entreprises. Cette nouvelle méthode de calcul a permis de réduire les variances considérablement, tout au moins sur les parcs où des mesures de volume de moules ont été réalisées. Pour les autres concessions, dans chaque strate, la variance du nombre de pieux exploités par bouchot est donc entrée dans les calculs, augmentant fortement la variance finale.

Pour la Côte Ouest du Cotentin, l'effort d'échantillonnage total a porté sur 247 bouchots en 1995 (220 bouchots en 1992 et 251 en 1993), soit 741 pieux répartis dans 12 strates. On remarque enfin que, compte tenu de la multiplicité des points d'observation, une approche spatiale de la croissance a pu être envisagée.

1.2.1.2. Variabilité de la croissance

Durant l'été 1994, les goélands ont exercé une forte prédation sur les cordes de naissains que nous avions placées sur les chantiers à moules d'Agon-Coutainville. Cela ne nous a pas permis de disposer d'une population homogène de moules et de l'installer en temps voulu sur les différents points d'étude. Les travaux ont donc porté sur un suivi des populations "professionnelles" mises en places par les producteurs dans leurs concessions.

L'effort d'échantillonnage a, par contre, été optimisé en fonction des résultats de l'étude précédente (Gouletquer *et al.*, 1995). C'est ainsi que le nombre des points de suivi a été fortement augmenté dans certaines strates (d'Agon et de la Vanlée essentiellement). Ces points ont de plus été mieux répartis en fonction des résultats précédemment acquis. Le nombre total de points de suivi est de 32 (fig. 11). Les résultats des mesures de longueurs des moules ont été traités par le logiciel NORMSEP, qui a recalculé à partir de chaque échantillon (200 moules minimum) le mode et la répartition théorique de la population analysée.

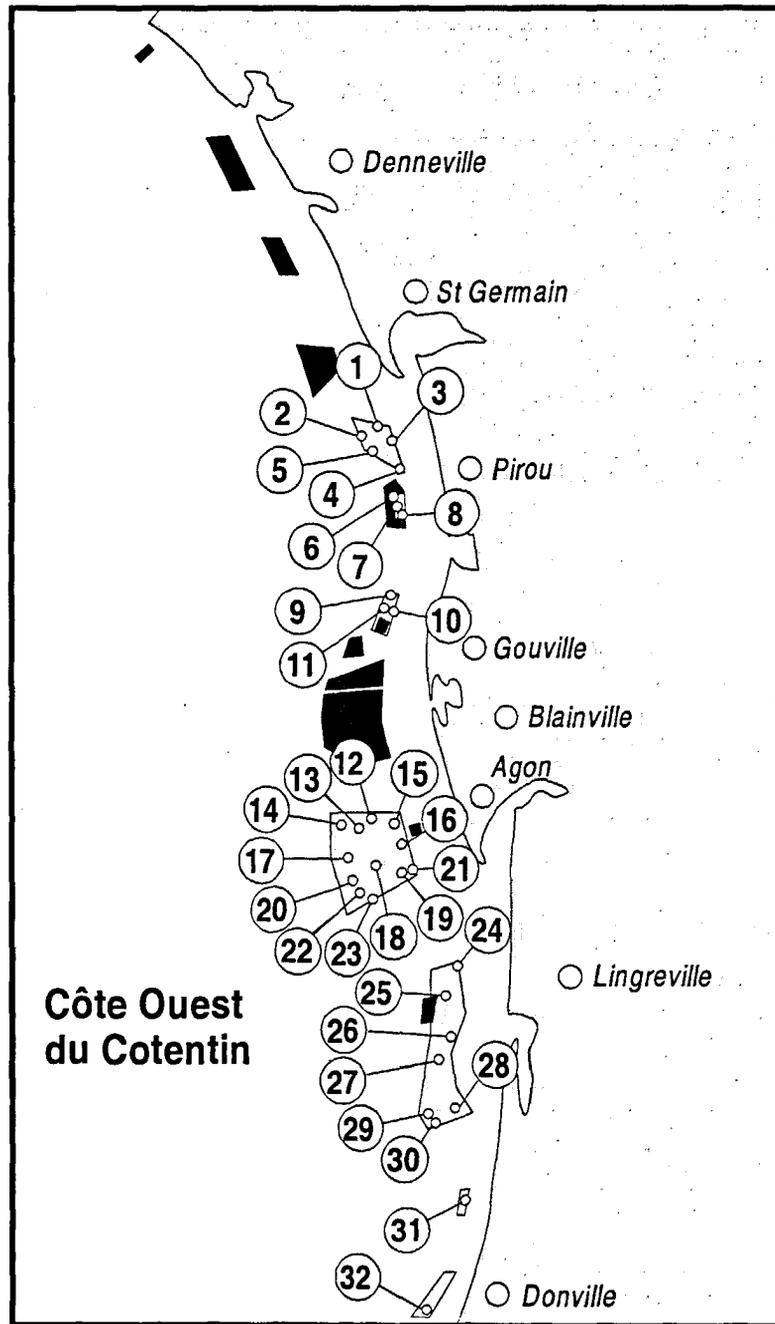


Figure 11
Points de suivi de la croissance des moules sur la Côte Ouest du Cotentin

I.2.2. Résultats obtenus

I.2.2.1 Taux d'exploitation

▪ Taux d'exploitation par strate

Les années précédentes, le taux d'exploitation était calculé à partir des seuls bouchots totalement ou partiellement exploités. Ces taux, de l'ordre de 80 % (en 1992) à 84 % (en 1993) n'étaient alors pas représentatifs du taux réel d'exploitation que seul un comptage exhaustif permet de calculer. En avril 1995, le taux d'exploitation qui a été relevé sur la totalité des bouchots, exploités ou non, était de 50,99 %. Ce taux correspond au cycle normal d'élevage des moules de bouchots, avec l'utilisation en alternance de la moitié de la concession pour l'ensemencement en naissain de l'année (à partir de juin), l'autre moitié étant occupée par les moules ensemencées l'année précédente et en passe d'être vendues (de juin de l'année n à janvier de l'année n + 1). Le détail, par strate et par secteur est présenté dans le tableau 10 et visualisé sur la figure 12. On remarquera que le taux d'exploitation est supérieur à 50 % dans tous les secteurs à l'exception de celui de Gouville-Anneville (*appelé Geffosses dans la précédente étude*) mettant ainsi en évidence la désaffection des mytiliculteurs vis-à-vis de ce dernier secteur (au profit de l'ostréiculture). Dans les autres zones où la mytiliculture est dominante (Agon et la Vanlée), ou d'importance sensiblement équivalente à l'ostréiculture (Pirou), ce taux d'exploitation légèrement supérieur à 50 % traduit une tendance récente à la réduction du cycle d'élevage (moins d'un an) afin de fournir au marché des GMS un produit de petite taille, mais à un prix d'appel.

Dans le secteur de Coudeville-Donville, le faible nombre de pieux, par bouchot, peut s'expliquer par l'étroitesse de l'estran à cet endroit de la côte mais aussi par un taux d'équipement spécifique moindre des professionnels du secteur, dont la zone préférentielle d'activité reste les Iles de Chausey, accessible seulement en bateau.

On remarquera enfin qu'en général, et pour un même secteur, les strates du large, plus productives, supportent un taux d'exploitation supérieur à celui des strates côtières correspondantes.

Il semble donc que, tout à fait logiquement, l'intérêt des mytiliculteurs pour une strate d'élevage se traduise par un taux d'exploitation élevé ainsi que par l'augmentation du nombre de pieux par bouchot.

STRATE OU SECTEUR		Longueur concédée	Taux d'exploitation	Longueur exploitée	Nombre moyen de pieux / 100 m	Ecart type	Nombre de pieux occupés
122	Partie échantillonnée	21110	53,34	11260	-	-	35667
	Partie non échant.	5840	54,97	3210	-	-	9067
	TOTAL STRATE	26950	53,69	14470	282,47	35,27	44734
123	Partie échantillonnée	1000	78,75	788	-	-	2163
	Partie non échant.	765	36,27	277	-	-	762
	TOTAL STRATE	1765	60,34	1065	274,67	35,27	2925
132	Partie échantillonnée	1900	61,84	1175	-	-	2540
	Partie non échant.	2700	16,67	450	-	-	976
	TOTAL STRATE	4600	35,33	1625	216,83	102,26	3516
133	TOTAL STRATE	400	50,00	200	309,50	102,26	619
PIROU		33715	51,49	17360	276,16	108,17	51795
142	Partie échantillonnée	3500	50,40	1764	-	-	2692
	Partie non échant.	1200	33,33	400	-	-	802
	TOTAL STRATE	4700	46,04	2164	200,60	86,07	3494
143	Partie échantillonnée	1200	10,42	125	-	-	316
	Partie non échant.	1940	22,68	440	-	-	1111
	TOTAL STRATE	3140	17,99	565	252,50	58,59	1427
GOUVILLE		7840	34,81	2729	211,35	81,39	4921
172	Partie échantillonnée	9600	51,69	4963	-	-	10940
	Partie non échant.	8600	48,11	4137	-	-	9381
	TOTAL STRATE	18200	50,00	9100	226,72	100,33	20321
173	Partie échantillonnée	45780	54,65	25018	-	-	63518
	Partie non échant.	32120	46,31	14875	-	-	36178
	TOTAL STRATE	77900	51,21	39893	243,21	54,45	99696
AGON		96100	50,98	48993	240,15	64,55	120017
182	Partie échantillonnée	40150	51,79	20793	-	-	51504
	Partie non échant.	12585	48,87	6150	-	-	15506
	TOTAL STRATE	52735	51,09	26943	252,13	69,15	67009
183	Partie échantillonnée	15225	60,26	9175	-	-	22774
	Partie non échant.	10510	47,07	4948	-	-	11388
	TOTAL STRATE	25735	54,88	14123	230,17	73,20	34162
VANLEE		78470	52,33	41065	244,58	70,54	101171
192-193	Partie échantillonnée	5080	64,67	3285	-	-	7119
	Partie non échant.	10800	45,14	4875	-	-	10422
DONVILLE		15880	51,39	8160	213,78	32,48	17541
TOTAL CÔTE OUEST		232005	50,99	118307	244,49	62,59	295445
TOTAL CÔTE EST		19200	42,16	8095	203,47	71,07	16471

Tableau 10

Caractéristiques d'exploitation des différentes strates mytilicoles de la Côte Ouest du Cotentin

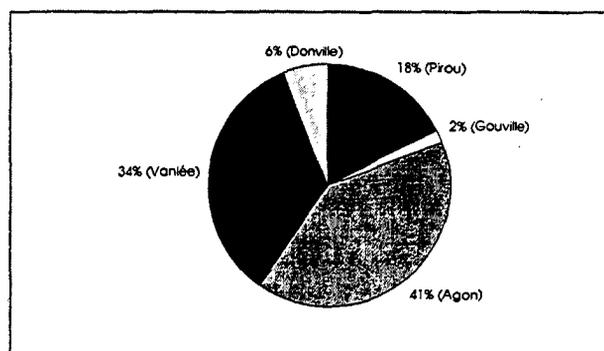


Figure 12

Importance relative des différents secteurs mytilicoles de la côte Ouest (en nombre de pieux exploités)

▪ Taux d'exploitation par type d'entreprise

Les différents concessionnaires (détenteurs de parcs au sens administratif en tant que personnes physique ou morale) ont été regroupés selon le type d'entreprise (dans le sens unité de production) dans laquelle ils pratiquent leur activité, seuls ou en association. Ces unités, classées selon leur importance économique (STRATOM) ont les caractéristiques suivantes : (l'équivalence huîtres-moules choisie est basée sur la valeur de la production potentielle en 1995-96 à Agon-Blainville; elle est la suivante : 1 000 m de bouchot = 0,5882 ha de parc à huîtres)

STRATOM	1	2	3	4	5	6	7
Surface Tot.	< 1 ha	1 à 1,99 ha	2 à 2,99 ha	3 à 3,99 ha	4 à 5,99 ha	6 à 9,99 ha	>= 10 ha

Les taux d'occupation des bouchots ont été regroupés dans le tableau 12.

		STRATOM							
Taux d'activité mytilicole		1	2	3	4	5	6	7	Total
<=20 %	Nombre	0	1	1	2	4	5	1	14
	Moyenne	-	100	100	25,00	25,25	36,17	20,83	34,48
	Ecart type	-	-	-	35,60	25,15	21,41	-	32,74
20,1 à 40 %	Nombre	0	3	1	3	4	5	7	23
	Moyenne	-	54,74	79,17	94,38	52,27	51,70	44,97	57,15
	Ecart type	-	30,67	-	0,88	17,55	12,59	19,00	23,35
40,1 à 60 %	Nombre	0	1	2	5	3	4	2	17
	Moyenne	-	40	35,23	47,65	31,97	57,43	47,75	45,29
	Ecart type	-	-	9,85	4,95	21,20	9,27	3,18	13,12
60,1 à 80 %	Nombre	0	4	0	5	5	3	0	17
	Moyenne	-	53,30	-	70,54	51,88	53,67	-	55,72
	Ecart type	-	6,34	-	14,06	10,64	5,74	-	16,39
80,1 à 96 %	Nombre	0	2	2	4	0	0	1	9
	Moyenne	-	63,61	36,19	49,79	-	-	46,63	57,90
	Ecart type	-	10,21	37,92	16,11	-	-	-	9,84
100 %	Nombre	4	6	9	9	5	5	2	40
	Moyenne	34,82	55,27	54,70	50,70	41,21	45,23	65,00	48,25
	Ecart type	16,11	11,42	19,67	15,60	26,68	9,43	21,21	18,14
TOTAL	Nombre	4	17	15	28	21	22	13	
	Moyenne	34,82	57,43	54,29	56,61	41,50	48,01	43,52	
	Ecart type	16,11	17,80	24,96	22,34	21,62	14,48	21,65	

Tableau 12

Variabilité des taux d'exploitation des concessions mytilicoles en fonction de la taille des entreprises et de la pluri-activité ostréicole/mytilicole des exploitants

L'étude des données présentées dans ce tableau montre :

- que les forts taux d'exploitation sont essentiellement caractéristiques des entreprises de taille intermédiaire (Stratom 2 à 4) mais également et surtout des très grandes entreprises à caractère mytilicole strict (Stratom 7). Ce taux d'occupation des bouchots de l'ordre de 65 % est dû au raccourcissement du cycle d'élevage qu'a provoqué le développement du marché des GMS (forte demande en moules de petite taille).
- que les faibles taux d'exploitation sont le fait des plus petites entreprises dont l'activité est strictement mytilicole ou, indépendamment de leur taille, de l'ensemble des entreprises dont l'activité mytilicole correspond à moins de 20 % de l'activité conchylicole totale. La mytiliculture correspond alors à une activité marginale, qui apparaît donc comme le plus souvent délaissée. On remarque également que les grandes entreprises (Stratom 5 et 6) dont l'activité est strictement mytilicole présentent également un faible taux d'exploitation. On peut alors penser que le manque de main d'oeuvre est à l'origine de cette sous-exploitation. L'ensemble de ces données sera repris d'une manière plus approfondie dans la partie de cette étude consacrée à la description des contraintes socio-économiques de l'activité conchylicole.

▪ *Relations entre la taille des concessions et le taux d'exploitation*

Longueur	<=100 m	101 à 200 m	201 à 300 m	301 à 400m	401 à 500m	501 à 600m
Nombre d'obs.	41	50	26	21	56	23
Moyenne	70,12	46,30	43,95	47,16	46,39	41,49
Ecart type	6,47	8,41	5,92	6,19	5,58	4,98
Longueur	601 à 700 m	701 à 800 m	801 à 1000 m	1001 à 1500 m	1501 à 2000 m	>2001 m
Nombre d'obs.	11	16	31	26	18	15
Moyenne	54,49	52,42	52,16	53,60	52,59	54,50
Ecart type	5,10	4,64	5,13	4,28	18,77	15,43

Tableau 13

Relation entre la taille des concessions et le taux d'exploitation

Les données contenues dans le tableau 13 permettent de constater que les plus petites concessions, de 100 m ou moins, présentent un très fort taux d'exploitation. Ce pourcentage est ensuite inférieur à 50 % jusqu'à une longueur de 600 m pour ensuite être nettement supérieur à ce taux moyen, jusqu'aux concessions les plus longues. Il semble qu'en fait, ces constatations soient à relier à la discussion précédente, les détenteurs de ces différentes surfaces se regroupant généralement dans les mêmes Stratoms.

1.2.2.2. Biomasse en élevage

Les résultats obtenus après calculs sont regroupés dans le tableau 14 et sur la figure 13.

STRATE	Volume de moules / pieu	Variance	Volume de moules / strate	Variance	Poids de cuve ⁽¹⁾	Variance	Tonnage de moules	Ecart type
122	0,0543	0,0078	2428,0	6771,52	1,602	0,0596	1555,85	89,19
123	0,0698	0,0003	204,2	92,13	1,852	0	151,24	11,30
Pirou nord	0,0552	0,0072	2632,2	6863,66	1,621	0,0596	1707,09	89,91
132	0,0495	0,0008	174,0	175,00	1,375	0,0600	95,70	11,63
133	0,0484	0,0002	30,0	0,09	1,485	0	17,80	0,46
Pirou sud	0,0493	0,0007	204,0	175,09	1,372	0,0600	113,50	11,64
PIROU	0,0548	0,0068	2836,1	7038,75	1,605	0,0598	1820,59	90,66
142	0,0513	0,0004	179,2	103,83	1,017	0,0001	72,87	6,59
143	0,1202	0,0072	171,5	3210,52	1,017	0	69,73	55,90
GOUVILLE	0,0713	0,0037	350,7	3314,35	1,017	0,0001	142,60	56,28
172	0,0522	0,0005	1060,9	3611,71	1,495	0,0005	634,44	56,95
173	0,0858	0,0378	8553,0	43880,53	1,582	0,0529	5411,64	209,75
AGON	0,0801	0,0337	9613,9	47492,24	1,572	0,0267	6046,08	217,35
182	0,0674	0,0004	4515,9	4771,24	1,617	0,0082	2920,38	73,43
183	0,0704	0,0003	2404,5	4297,92	1,623	0,0044	1561,46	68,34
VANLEE	0,0684	0,0004	6920,4	9069,16	1,619	0,0063	4481,84	100,32
DONVILLE	0,0732	0,0003	1290,9	4013,97	1,545	0,0356	798,10	69,53
TOT. C. OUEST	0,0723	0,0165	21012,0	70928,46	1,474	0,0257	13289,22	271,15

Tableau 14

Biomasse de moules en élevage, par strate et par secteur, le long des côtes Ouest et Est du Cotentin (volumes en m³)

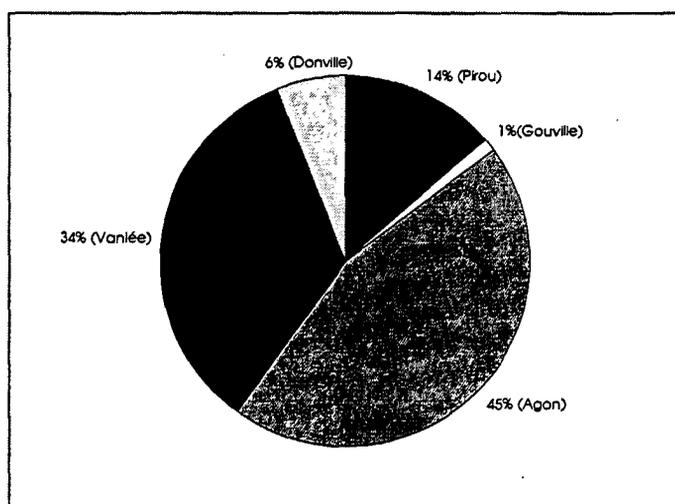


Figure 13

Importance relative des différents secteurs mytilicoles de la côte Ouest (% de la biomasse en stock)

¹ Poids de cuve : poids moyen (en Kg) d'un volume défini de moules permettant d'établir la correspondance volume-poids (57 points d'observation).

Au printemps 1995, un volume de 21 012 m³ (écart type = 266,32 m³) était en élevage le long de la Côte Ouest du Cotentin, entre Donville et Pirou. Ce volume correspond à une biomasse nette de 13 289 t affectée d'un écart type de 271 t.

Cet écart type de 2 % est particulièrement faible. Il découle directement de l'observation exhaustive du taux d'exploitation. On notera également que les bouchots horizontaux du sud de la Vanlée (strate 182) ont été traités comme des pieux verticaux en mesurant le diamètre de moules et la longueur exploitée ; ce qui a contribué à la diminution des variances relevées dans cette strate.

La valeur de cette biomasse est en parfaite conformité avec celle de 1993 (13 992 t). L'écart constaté n'étant pas significatif, on peut donc considérer que ce stock présente une grande stabilité. Il convient enfin de remarquer que cette valeur sous-estime le tonnage total commercialisé dans l'année, le gain de croissance entre la date d'observation (mai) et la période de commercialisation maximale (été) n'étant pas évalué.

Les résultats, en volume, des échantillonnages de terrain, dont la moyenne a été faite par point, ont permis de tracer des courbes iso-pondérales (annexe 2) qui donnent une bonne visualisation de la répartition des biomasses en élevage. Elles correspondent également, à l'instar de ce qui a déjà été observé sur les huîtres (Kopp *et al.*, 1991, Gouletquer *et al.*, 1994), aux performances de croissance des différents secteurs et des différentes strates au sein de chaque secteur.

1.2.2.3. Composition en taille de la biomasse

Les compositions en taille des moules élevées dans les différentes strates sont représentées sur les figures 14 à 19.

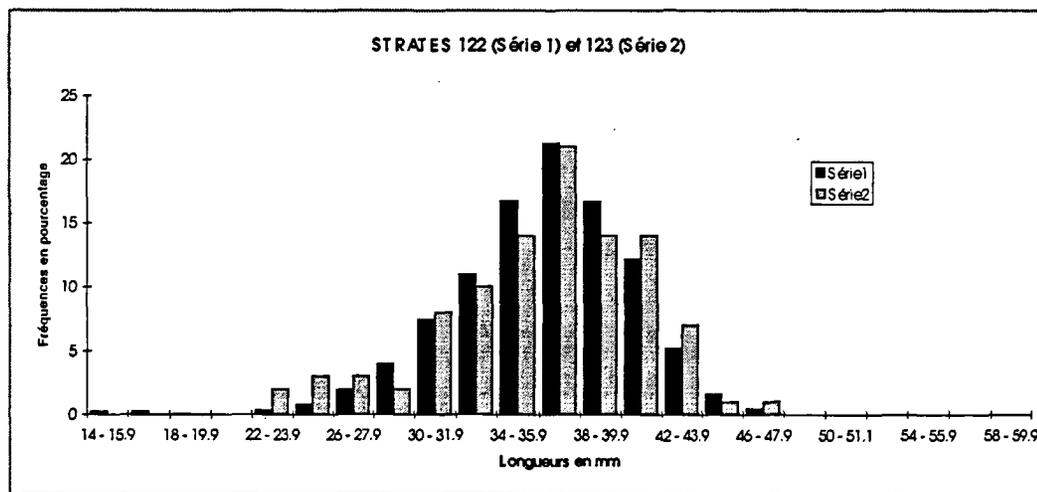


Figure 14

Composition en taille des moules élevées dans le secteur de Pirou nord

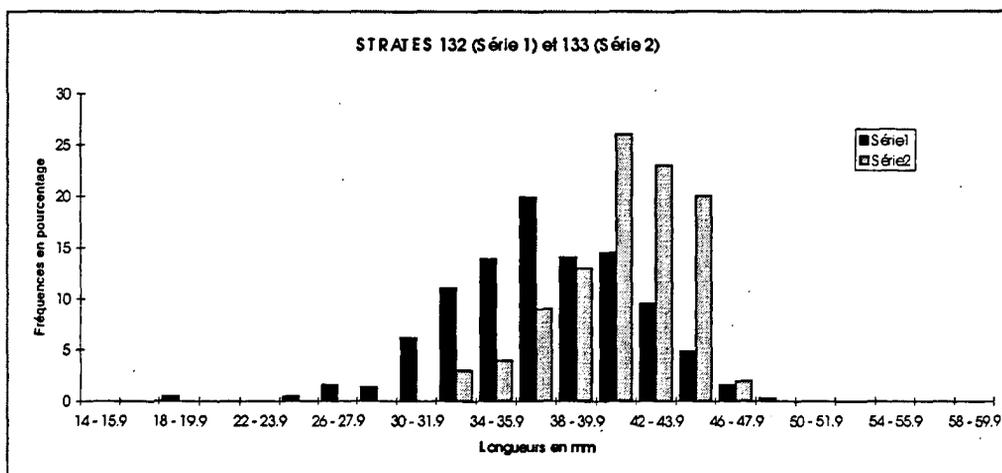


Figure 15
Composition en taille des moules élevées dans le secteur de Pirou sud

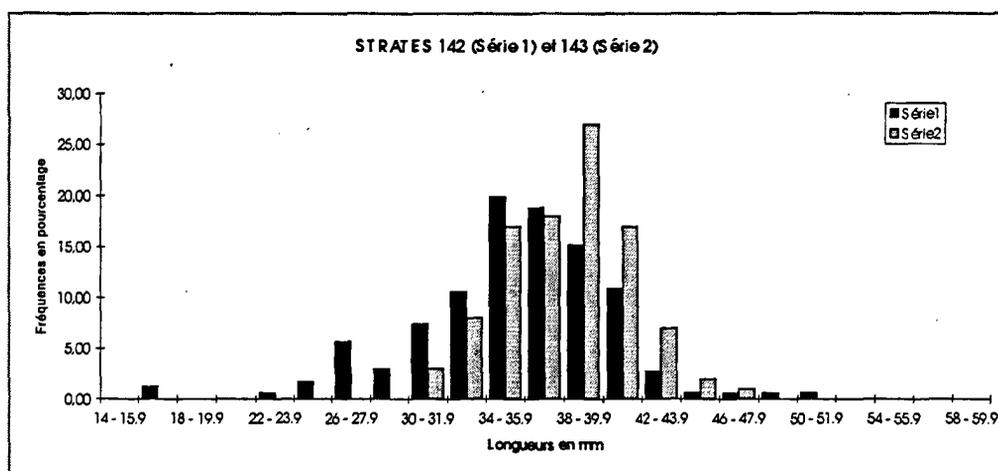


Figure 16
Composition en taille des moules élevées dans le secteur de Gouville - Anneville

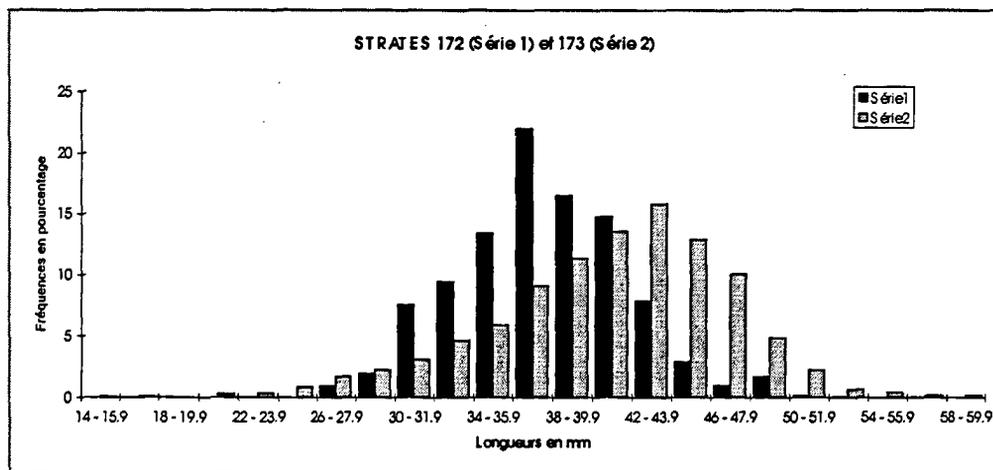


Figure 17
Composition en taille des moules élevées dans le secteur d'Agon

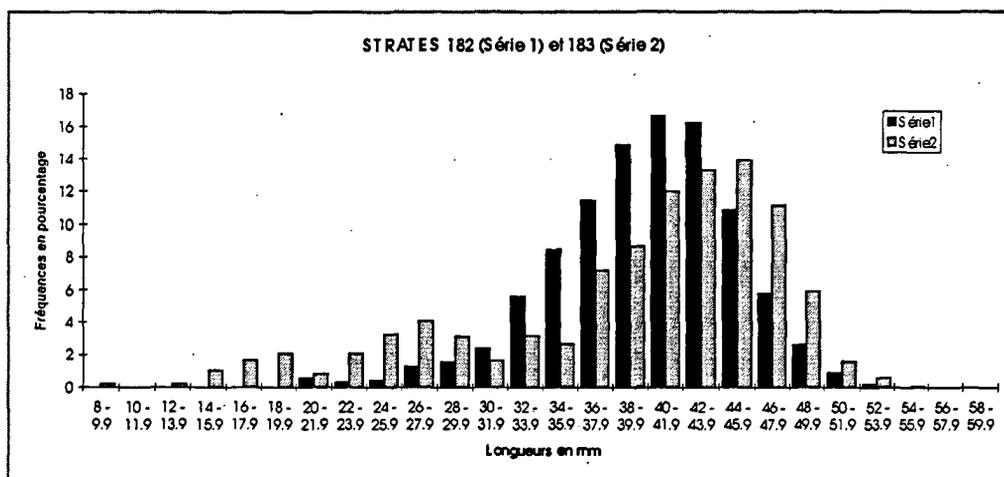


Figure 18
Composition en taille des moules élevées dans le secteur de la Vanlée

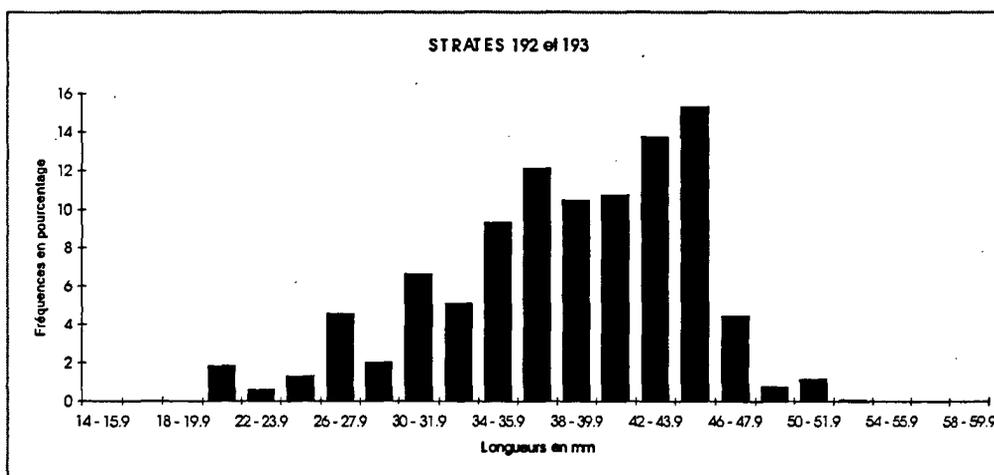


Figure 19
Composition en taille des moules élevées dans le secteur de Coudeville - Donville

La position statistique des modes est représentée dans le tableau 15.

STRATE	122	123	132	133	142	143	172	173	182	183	192-193
Nombre d'observation	9	1	3	1	2	1	3	15	6	13	3
Position du mode	36,43	37,03	37,61	41,28	36,51	38,00	37,62	40,83	39,88	42,94	39,53
Ecart type	4,14	1,65	4,35	3,17	3,96	3,24	4,27	5,98	5,15	4,14	5,19

Tableau 15
Taille modale des moules dans chaque strate

L'étude de ces figures et de ce tableau met en évidence la composition en taille strictement unimodale de ces populations de moules, dans chaque strate. Cette constatation est la conséquence de l'unicité de la période d'ensemencement en naissain. La strate 182 (bande côtière de la Vanlée) constitue néanmoins une exception à cette règle. Il semble cependant que les très petites moules qui ont été observées dans ce secteur soient constituées par des résidus de triage, réensemencés sur les pieux sous forme de "plisse".

On remarque également que, pour un même secteur, la taille moyenne des moules dans la strate du large (en gras dans le tableau 15) est supérieure à celle que l'on constate dans la strate côtière correspondante (les différences, bien qu'en-deçà du seuil de signification sont cependant systématiques.) L'impact, sur la croissance, de la durée d'immersion des mollusques est ainsi mis en évidence et la stratification choisie, à posteriori, justifiée.

1.2.2.4. Relations biométriques

Une étude biométrique portant sur la relation taille-poids des moules a été réalisée sur les mollusques échantillonnés. Bien que les régressions linéaires les mieux corrélées soient celles qui lient le Log de la taille en mm au Log du poids en g (coefficients de corrélation de l'ordre de 0,90 à 0,92 dans chaque secteur), les régressions étudiées portent sur la taille, en mm et le Log du poids. En effet, seuls les individus de petite taille sont mal représentés par ce modèle ; ils ne sont en fait pas représentatifs de la croissance des moules sur le pieu étudié.

Les résultats obtenus sur les caractéristiques de ces différentes droites de régression, dans les différents secteurs mytilicoles sont regroupés dans le tableau 16.

	PIROU	ANNEVILLE	AGON	VANLEE	COUDEVILLE	TOTAL
Degrés de liberté	1398	298	1898	1898	298	5698
a	0,03454	0,03562	0,03021	0,03215	0,03538	0,03183
Erreur type sur a	0,000339	0,000756	0,000236	0,000272	0,000512	0,000150
b	-0,6195	-0,6608	-0,4740	-0,5403	-0,7276	-0,5321
Erreur type sur b	0,0127	0,0276	0,0968	0,0110	0,0021	0,0060
Pente	17,93	18,52	15,78	16,81	20,56	16,72
Coefficient Déter.	0,8812	0,8816	0,8965	0,8804	0,9412	0,8875

Tableau 16

Caractéristiques de droites de régression calculées sur la relation Taille - Log du poids, dans les différents secteurs mytilicoles de la Côte Ouest du Cotentin

Devant les fortes analogies des caractéristiques de ces droites de régression, et mis à part celle du secteur de Donville-Coudeville, on peut considérer qu'il n'existe pas de différences décelables entre les relations Taille-Poids des moules élevées dans les différents secteurs mytilicoles du Cotentin Ouest (tout au moins dans les limites des tailles commercialisées - entre 30 et 50 mm -).

Le suivi de l'évolution des stocks ostréicoles et mytilicoles a permis de mettre en évidence deux phénomènes notables :

- ✓ **La stabilité des stocks de moules en élevage,**
- ✓ **l'augmentation importante des stocks d'huîtres.**

Cette forte augmentation de la biomasse ostréicole au niveau régional (mais également au niveau national) a pour origine un meilleur rendement des élevages. Elle montre ainsi que les producteurs normands ont acquis une bonne maîtrise zootechnique.

Cette évolution n'a cependant pas été sans conséquence sur le marché. Une part importante de la production potentielle de 1995 (environ 8 000 t pour l'ensemble de la Basse-Normandie) n'a pas été commercialisée, montrant ainsi qu'il existe une limite économique à la biomasse commercialisable régionale. Ces huîtres ont trouvé difficilement preneur dans le courant du premier semestre 1996, souvent à bas prix.

Le marché des huîtres est déjà européen et bientôt mondial. La France est en Europe le principal consommateur d'huîtres (loin devant les autres nations) et des pays comme l'Irlande, la Grande-Bretagne et les Pays-Bas approvisionnent maintenant le marché européen avec des produits le plus souvent de bonne qualité. Les problèmes de commercialisation de la biomasse ostréicole commercialisable nationale viennent donc d'un marché intérieur déjà saturé par la seule production française.

Il est important de remarquer que les études des stocks en élevage et les estimations des productions commercialisables apportent non seulement des connaissances nécessaires dans l'approche empirique pour une bonne gestion des bassins conchylicoles (particulièrement lorsqu'elles sont couplées à des études de croissance des coquillages en élevage), mais elles apportent également des informations essentielles aux professionnels dans leur connaissance du marché des coquillages et pour leur permettre une meilleure organisation économique de leur profession. Ce soutien bio-économique à la profession est une des missions principales de l'IFREMER.

II.

*Situation cadastrale et
typologie des parcs basée sur
les données administratives*

II. SITUATION CADASTRALE ET TYPOLOGIE DES PARCS BASEE SUR LES DONNEES ADMINISTRATIVES

II.1. HISTORIQUE

II.1.1. La mytiliculture

La mytiliculture le long de la côte Ouest du Cotentin (incluant l'archipel de Chausey) est apparue en 1962, consécutivement aux difficultés rencontrées par la petite pêche côtière. A partir de 1964 le développement des longueurs concédées a été très rapide, jusqu'en 1971, puis s'est ralenti jusqu'en 1974. Cette année-là, près de 299 kilomètres de bouchots étaient concédés. On assiste depuis cette date à une lente diminution de la longueur totale concédée, principalement due à des transformations de bouchots en parcs à huîtres. En 1995, la longueur totale concédée était de 257,86 Km, et il semble qu'à partir de cette année-là, les changements de nature aient été stoppés. Cette évolution est visualisée sur la figure 20.

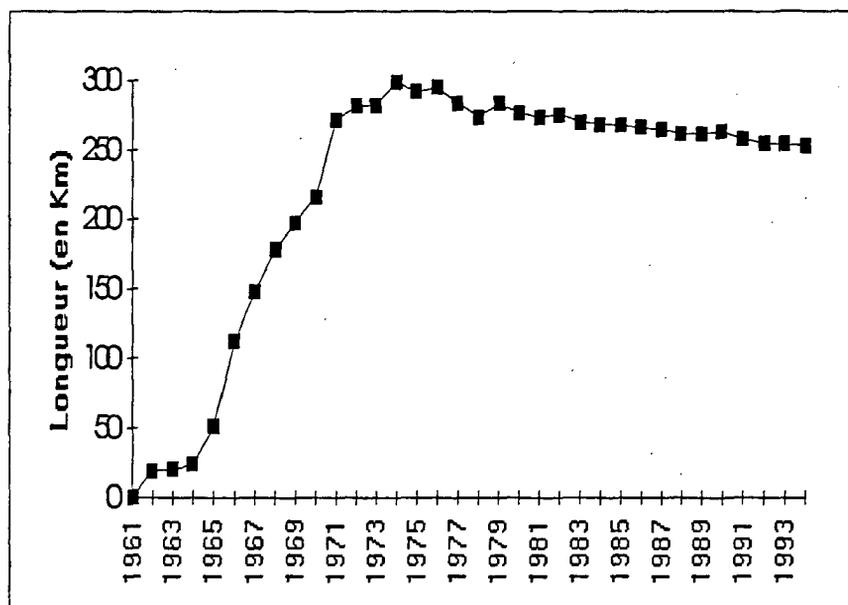


Figure 20

Evolution annuelle de la longueur totale de bouchots concédée

II.1.2. L'ostréiculture

L'ostréiculture a débuté plus tardivement, les premiers parcs n'ayant été concédés qu'en 1968. Ce n'est qu'à partir de 1975 que cette activité s'est développée, sporadiquement, en relation avec la création des lotissements successifs de Blainville (1976 et 1978), Gouville (1981) et Pirou (1988). Depuis cette date, la surface totale concédée a été en augmentation lente mais constante consécutivement aux demandes régulières de transformation des bouchots initiées dès 1974. Il convient cependant de noter que le développement de l'expédition et de la commercialisation en direct a conduit dans le même temps à la création de nombreuses petites surfaces de dépôt, augmentant ainsi la surface totale concédée sans pour cela contribuer à l'augmentation du niveau du stock ostréicole.

Sur proposition de la profession, cette évolution a été gelée depuis la promulgation de l'arrêté préfectoral du 5 août 1994 interdisant toute demande de création, d'agrandissement ou de transformation de concession d'élevage jusqu'au 1 janvier 1997 dans l'attente des résultats de la présente étude. Jusqu'à une date récente, cet arrêté ne s'est pas appliqué à l'archipel de Chausey.

Notons enfin que de nombreuses parcelles du Domaine Public Maritime ont été occupées illégalement tout au moins jusqu'en septembre 1997.

L'évolution de la surface totale concédée est visualisée sur la figure 21.

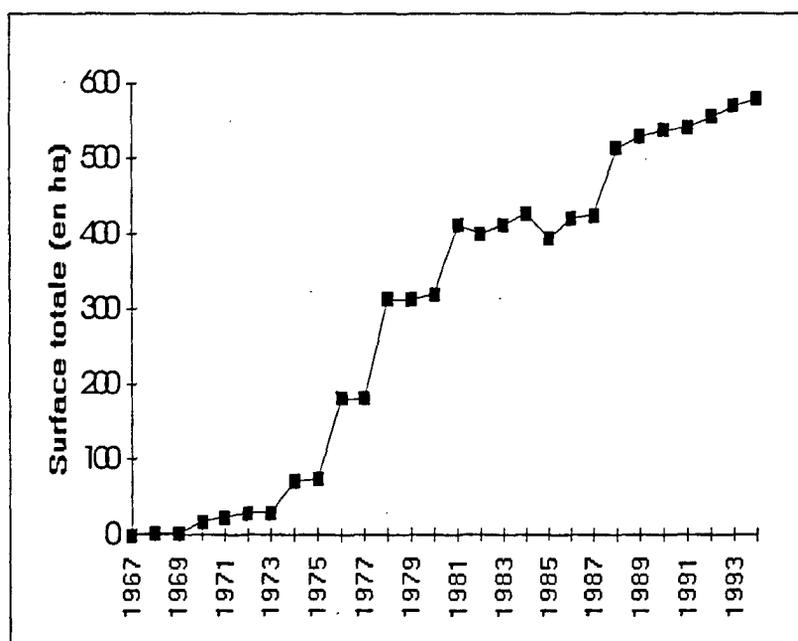


Figure 21

Evolution annuelle de la surface ostréicole totale concédée

II.1.3. La vénériculture

La surface totale des concessions destinée à la culture des palourdes a suivi une évolution imprévisible directement liée aux espoirs et aux déceptions que cette nouvelle activité a suscités dans les dernières années. Elle a dépassé 50 ha en 1990, regroupés principalement sur l'archipel de Chausey. Ces concessions n'ont généralement été que peu ou pas exploitées, surtout sur le continent. On peut donc considérer qu'actuellement, seule une entreprise importante pratique cet élevage à Chausey.

II.2. SITUATION RECENTE

II.2.1. Surfaces concédées

Le fichier informatique des concessions accordées a été étudié pour les années 1988, 1990, 1992 et 1994. Les caractéristiques des concessions sont présentées dans le tableau 17.

Type de concession	Situation cadastrale en 1988				Situation cadastrale en 1990			
	Nombre	Surf. moy.	Ecart	Surf. tot.	Nombre	Surf. moy.	Ecart	Surf. tot.
Parcs d'élevage huîtres	625	0,70	0,51	437,00	691	0,66	0,50	454,89
Parcs à palourdes	5	0,88	0,44	4,40	7	7,55	11,40	52,88
Bouchots à moules	341	780,03	799,42	265,99	338	791,12	840,25	267,40
Dépôts huîtres	330	0,17	0,14	55,28	376	0,17	0,15	65,65
Dépôts moules	47	0,05	0,06	2,27	45	0,04	0,05	1,89
Surface totale de dépôt	377	0,15	0,14	57,54	421	0,16	0,15	67,53

Type de concession	Situation cadastrale en 1992				Situation cadastrale en 1994			
	Nombre	Surf. moy.	Ecart	Surf. tot.	Nombre	Surf. moy.	Ecart	Surf. tot.
Parcs d'élevage huîtres	715	0,65	0,51	464,68	749	0,65	0,52	483,18
Parcs à palourdes	6	2,83	4,93	17,00	5	0,74	0,39	3,70
Bouchots à moules	341	760,99	777,06	259,50	345	747,42	765,01	257,86
Dépôts huîtres	385	0,18	0,15	67,68	399	0,18	0,16	70,90
Dépôts moules	43	0,05	0,05	1,97	42	0,05	0,05	1,99
Surface totale de dépôt	428	0,16	0,15	69,64	441	0,17	0,15	72,90

Tableau 17

Situation cadastrale et affectation des parcelles concédées en 1988, 1990, 1992 et 1994

(Les surfaces concédées sont en hectares. Les longueurs sont en mètres pour les moyennes et en kilomètres pour les totaux)

On remarquera que la surface moyenne des concessions d'élevage d'huîtres est élevée (0,65 ha) ainsi que la longueur de bouchot moyenne concédée (près de 733 m). Ce phénomène est caractéristique des secteurs récemment concédés. A titre de comparaison on peut rappeler que la surface moyenne des concessions d'élevage ostréicole dans un secteur ancien comme l'île de Ré est de 0,25 ha. Cette faible dispersion des concessions, dont l'accès se fait exclusivement, jusqu'à ce jour, par voie terrestre, constitue un important facteur favorisant l'exploitation.

II.2.2. Stratification des zones d'élevage

La stratification géographique des zones conchylicoles qui a été choisie est celle qui avait été précédemment utilisée par Kopp et Joly (1989), puis Gouletquer *et al.* (1994). Sur l'estran exploité continental, elle tient compte de la combinaison d'un gradient Nord-Sud (10 secteurs) avec une bathymétrie à trois niveaux (stockage, engraissement et pousse), déterminant ainsi une ensemble de 30 strates. Sur Chausey, une seule strate est identifiée. De plus, certains ostréiculteurs actifs sur la côte Ouest du Cotentin sont également concessionnaires sur la côte est ; ces concessions sont regroupées séparément (tableau 18).

L'ensemble des données acquises concernant l'importance relative des différents secteurs est présenté sur les figures 22 et 23.

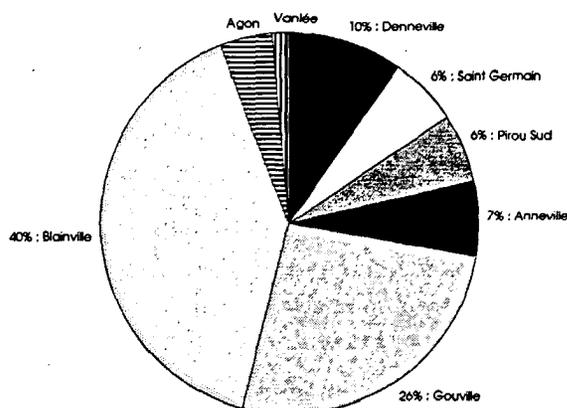


Figure 22

Importance relative des différents secteurs ostréicoles (surfaces totales concédées)

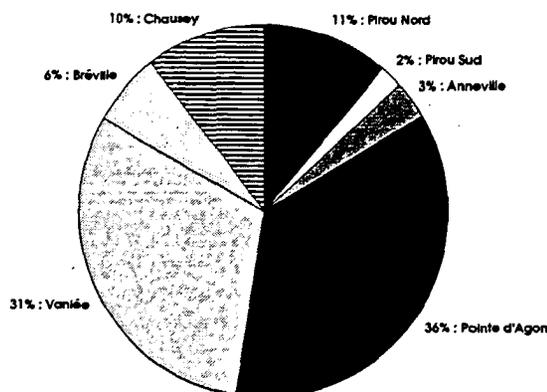


Figure 23

Importance relative des différents secteurs mytilicoles (longueurs totales concédées)

On peut constater, en ce qui concerne l'ostréiculture, que deux secteurs prédominent largement. Il s'agit des strates de Blainville et dans une moindre mesure de celles de Gouville (les 2/3 de la surface totale concédée).

La mytiliculture est dominante à la Pointe d'Agon et à la sortie du havre de la Vanlée (plus des 2/3 de la longueur totale concédée).

Strate	Parcs à huîtres				Bouchots				Dépôts à H. ou à M.				Parcs à palourdes		
	Nb.	Surface Moy.	Ecart type	Surf. Tot.	Nb.	Long. Moy.	Ecart type	Long. Tot.	Nb.	Surface Moy.	Ecart type	Surf. Tot.	Nb.	Surface Moy.	Surface Tot.
101	1	0,04	0	0,04											
102	22	0,80	0,6639	17,695					3	0,4196	0,3527	1,26			
103	34	0,86	0,5654	29,379					23	0,2896	0,2263	6,66			
111	3	0,3466	0,0734	1,0398											
112	13	1,3813	0,9859	17,957											
113	11	0,8203	0,5997	9,0233											
121															
122					26	1036,5	808	26,950							
123					4	441,25	392	1,765							
131									31	0,183	0,0983	5,67			
132	34	0,4162	0,2705	14,151	6	766,67	333	4,600	2	0,25	0,2828	0,5			
133	26	0,5447	0,3974	14,162	1	400	0	0,400							
141															
142	6	0,4122	0,1732	2,4732	12	391,66	287	4,700							
143	46	0,6385	0,4282	29,371	9	348,89	152	3,140							
151	3	0,1725	0,0847	0,5175					30	0,0781	0,109	2,34			
152	64	0,6486	0,4111	41,51					81	0,1595	0,0726	12,9			
153	117	0,7121	0,3388	83,316											
161	15	0,1597	0,188	2,3955					144	0,1444	0,1519	20,8			
162	207	0,5915	0,5192	122,44					12	0,1018	0,0889	1,22			
163	97	0,7153	0,5209	69,384									1	0,4	0,4
171	3	0,3633	0,0981	1,0899					57	0,3062	0,1664	17,5			
172					36	505,56	223	18,200							
173					98	794,90	858	77,900							
181	9	0,1122	0,0793	1,0098	2	175	106	0,350	49	0,0623	0,094	3,05			
182	7	0,5193	0,4747	3,6351	73	717,6	746	52,385	1	0,5	0	0,5	1	0,6	0,6
183	27	0,6426	0,669	17,35	40	675,88	545	27,035					2	1,1	2,3
191									7	0,0193	0,0082	0,14			
192					4	525	330	2,100							
193					23	599,13	409	13,780							
200	4	1,3525	1,6351	5,41	12	2154,2	1880	25,850	1	0,1	0	0,1			
EST	21	0,699	0,242	14,679					7	0,1933	0,1338	1,35	1	0,5	0,5
TOT.	770	0,6466	0,512	497,88	345	747,42	765	257,86	448	0,1832	0,1613	82,1	5	0,7	3,7

Tableau 18

Répartition des concessions dans chaque strate identifiée (mêmes unités que pour le tableau 17)

101 à 103	Denneville
111 à 113	St. Germain
121 à 123	Pirou Nord
131 à 133	Pirou Sud

141 à 143	Geffosse
151 à 153	Gouville
161 à 163	Blainville
171 à 173	Agon

181 à 183	Vanlée
191 à 193	Bréville
200	Chausey

Tableau 18 bis

Localisation communale des strates

II.3. LES CONCESSIONNAIRES

Dans le cadre de cette étude, le terme « concessionnaire » regroupe toutes les personnes morales ou physiques qui apparaissent comme détenteurs d'au moins un parc dans le fichier CAAM. Ceci défini, le nombre total de concessionnaires détenteurs de parcs à huîtres ou de bouchots à moules le long de la Côte Ouest du Cotentin est en constante diminution (de l'ordre de 15 % en moins de 6 ans) comme l'atteste les données suivantes :

Année d'observation	1988	1990	1992	1994
Nombre de concessionnaires	375	363	340	320

Ce phénomène n'est pas propre à cette région. Il s'agit en fait d'une évolution que l'on rencontre dans l'ensemble des bassins conchylicoles français, et plus largement dans tous les secteurs économiques de production.

II.3.1. La composition en âge de la population ostréicole

La pyramide des âges de la population ostréicole détentrice de concessions sur le Domaine Public Maritime (personnes physiques) est représentée sur la figure 24. L'âge moyen des concessionnaires est une donnée très stable depuis 1988, variant de 42,38 ans à 42,96 ans en 1994.

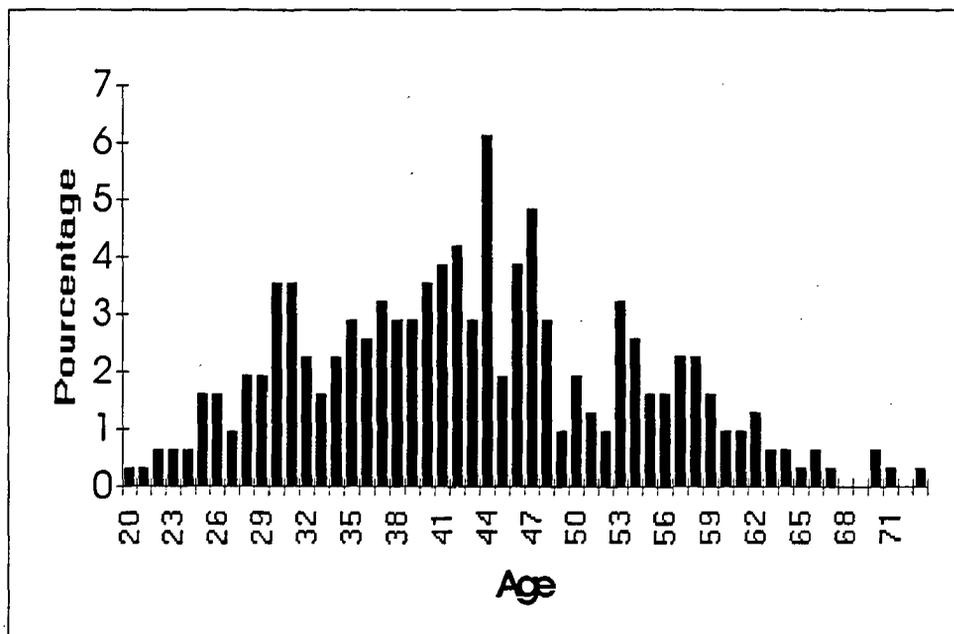


Figure 24

Composition en âge des concessionnaires, hommes et femmes confondus

En 1994, cette population ostréicole est composée de trois classes d'âge distinctes :

- la plus âgée est modale à 58 ans. Elle regroupe les anciens petits pêcheurs côtiers où les petits agriculteurs qui se sont reconvertis dans la mytiliculture au moment de son expansion, il y a environ une trentaine d'années, puis qui se sont diversifiés vers l'ostréiculture au moment de la création des lotissements de Blainville-Gouville entre 1975 et 1985.
- La classe intermédiaire est modale à 41 ans, environ. Ces professionnels constituent en fait la seconde génération des conchyliculteurs de la Côte Ouest, leurs pères, maintenant retraités, ayant été les pionniers de cette activité dans les années 60.
- La classe d'âge la plus jeune est modale à 28 ans. La plupart des représentants de cette classe sont les descendants direct des concessionnaires qui forment la classe d'âge la plus âgée. Les transmissions familiales sont généralement en cours, ce qui explique la simultanéité de la présence de ces deux générations d'ostréiculteurs. Compte tenu de la valeurs très élevée de ces entreprises, il n'est d'ailleurs pas évident que cette transmission, même directe, se fasse sans difficultés.

II.3.2. Lieu de résidence des concessionnaires

Les différents lieux de résidence des concessionnaires sont regroupés dans les tableaux 19 et 19 bis. On constate que pour un nombre total de 320 conchyliculteurs, 297 (près de 93 %) d'entre eux sont domiciliés dans le département de la Manche. A de très rares exceptions près, les autres sont originaires des régions conchylicoles voisines.

Dans le département de la Manche, on constate parallèlement que le canton de Saint-Malo de la Lande regroupe à lui seul la majorité de l'ensemble de la profession. On peut donc affirmer que pour ce canton, la conchyliculture constitue une activité économique de tout premier plan qui permet seule de maintenir le tissu social de cette partie de la côte.

Barfleur	1	Tourville sur Sienne	1
Quettehou	1	Tot. du canton de Saint Malo de la Lande	164
Total du canton de Quettehou	2	Coutances (total du canton)	2
Les Pieux (total du canton)	1	Saint Gilles (total du canton de Marigny)	1
Barneville-Carteret	1	Hauteville sur Mer	13
Saint Lô d'Ourville	2	Lingreville	8
Total du canton de Barneville	3	Montmartin sur Mer	4
Denneville	4	Régneville sur Mer	2
Saint Symphorien le Valois	1	Trelly	1
Total du canton de la Haye du Puits	5	Total du canton de Montmartin sur Mer	28
Anneville sur Mer	3	Bréhal	9
Bretteville sur Ay	2	Bréville sur Mer	4
Créance	3	Bricqueville sur Mer	20
Geffosses	1	Cérences	1
Pirou	23	Total du canton de Bréhal	34
Saint Germain sur Ay	12	Chausey	1
Total du canton de Lessay	44	Donville les Bains	1
Agon-Coutainville	60	Granville	4
Blainville sur Mer	46	Saint Pair sur Mer	1
Boisroger	3	Yquelon	1
Gouville sur Mer	50	Total du canton de Granville	8
Gratot	3	Genets (total du canton de Sartilly)	4
Heugueville sur Sienne	1	Vains (total du canton d'Avranches)	1

Tableau 19

Répartition communale et cantonale du lieu de résidence des conchyliculteurs domiciliés dans la Manche et détenteurs de concessions sur la Côte Ouest du Cotentin en 1994

Ille et Vilaine	11	Gironde	2
Finistère	3	Val de Marne	1
Vendée	1	Eure	1
Charente Maritime	4	Manche	297

Tableau 19 bis

Répartition départementale du lieu de résidence des conchyliculteurs détenteurs de concessions sur la Côte Ouest du Cotentin en 1994

II.3.2. Surface moyenne détenue par concessionnaire

Les données ont été regroupées par tranche d'âge de 5 ans et présentées dans le tableau 20 et sur la figure 25.

Classe d'âge en 1994	Nombre total	Surface concédée	Ecart type	Longueur concédée	Ecart type	Total des concessions	Ecart type
20 à 24 ans	8	1,41	1,31	956,25	1072,86	2,37	1,03
25 à 29 ans	25	1,63	1,40	693,00	761,15	2,32	1,24
30 à 34 ans	41	2,56	2,00	654,51	1075,65	3,21	1,94
35 à 39 ans	45	1,84	1,72	1142,22	1454,43	2,98	2,13
40 à 44 ans	64	1,88	1,72	977,34	1507,84	2,86	2,13
45 à 49 ans	45	2,66	2,32	1613,22	2059,84	4,27	3,33
50 à 54 ans	31	2,25	1,67	564,52	1358,99	3,01	1,85
55 à 59 ans	29	2,47	2,15	1049,83	1579,17	3,52	2,39
60 à 64 ans	14	2,87	2,26	1028,57	1265,78	3,91	2,99
65 à 69 ans	4	3,08	4,94	2750,00	1932,61	5,83	6,42
70 à 74 ans	4	0,06	0,06	925,00	1393,14	0,99	1,36
Moyenne 1994	320	2,16	1,96	1025,63	1520,90	3,19	2,41
Moyenne 1992	340	2,04	1,98	1006,81	1467,93	3,05	2,38
Moyenne 1990	363	1,76	1,67	964,87	1421,49	2,73	2,08
Moyenne 1988	375	1,62	1,58	899,68	1339,53	2,52	2,02

Tableau 20

Surface moyenne et équivalent-surface détenu par chaque concessionnaire en 1994

"Total des concessions" = Surface ostréicole + Longueur concédée en "équivalent huîtres"
 (1000 m de bouchots à moules = 1 ha d'huîtres) sur l'ensemble du littoral français

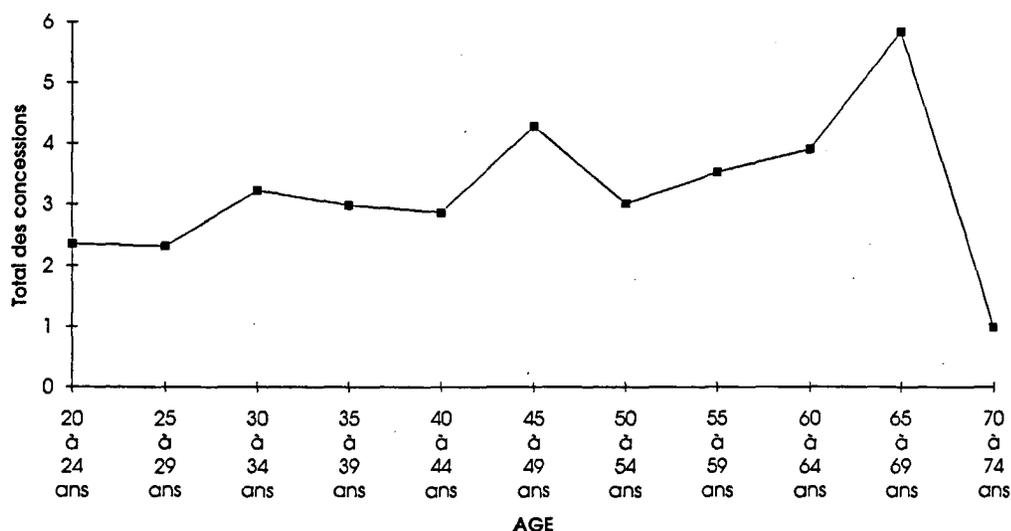


Figure 25

Evolution de la surface totale concédée en fonction de l'âge des détenteurs

Comme on peut le constater sur la figure 25, la surface totale concédée augmente avec l'âge des concessionnaires (et donc avec leurs disponibilités financières) ce qui traduit un souci constant des professionnels de développer et de valoriser, au plan foncier, leur outil de production. On remarque également que la variance augmente plus vite que la moyenne, montrant ainsi que la disparité des situations personnelles évolue avec l'âge des concessionnaires. On note enfin que, même en retraite, certains conchyliculteurs de plus de 70 ans conservent encore à titre personnel de petites surfaces. Cette attitude traduit l'attachement profond qui les lie à leur métier mais également le souci qu'ils ont de conserver une possibilité d'intervention dans les entreprises qu'ils ont le plus souvent créées.

La généralisation de ce comportement socio-économique se traduit naturellement par une très nette concentration des entreprises sous la responsabilité des professionnels les plus performants. Ce phénomène, constant dans tous les bassins conchylicoles, est visualisé sur la figure 26.

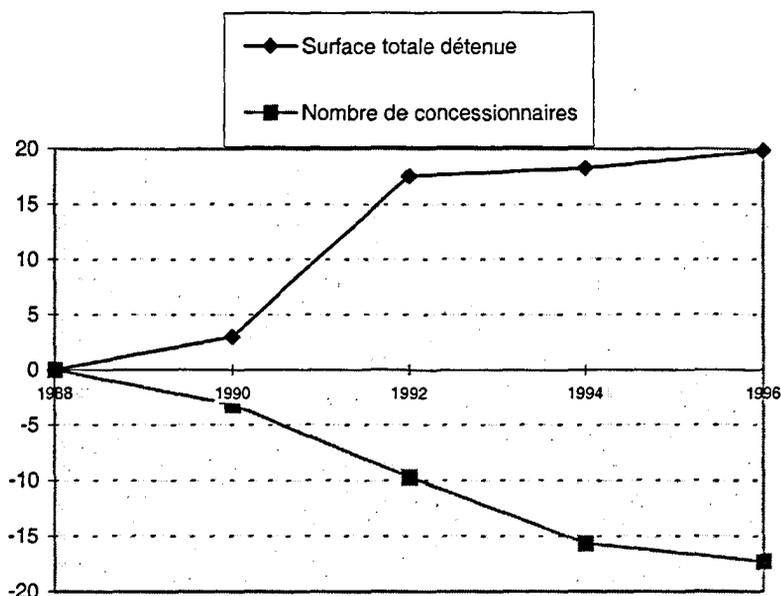


Figure 26

Evolution du nombre total de concessionnaires (en valeurs négatives) et de la surface totale détenue (valeurs positives en équivalent huitres) de 1988 à 1994 en pourcentages cumulés

Comme on peut le constater dans le tableau 20, la surface moyenne détenue par concessionnaire était de 2,41 ha en 1994. Cette valeur est proche de la moyenne nationale qui est de 2,31 ha. Compte-tenu des bonnes conditions de croissance et d'engraissement qui règnent le long de la Côte Ouest du Cotentin, on peut penser qu'il s'agit là d'une donnée économique de base concourant fortement à la stabilisation de la filière.

II.4. EVOLUTION RECENTE DES DENSITES EN ELEVAGE ET DU POIDS MOYEN DES POUCHES

La dernière étude de stock qui a été conduite sur la Côte Ouest du Cotentin remonte à 1990 (cf. le chapitre 1). Il est apparu intéressant de comparer les densités en élevage, relevées à cette époque avec celles de 1995.

II.4.1 Evolution des densités en élevage

Les densités en élevage relevées en 1990 et 1995 dans les différentes strates de la Côte Ouest sont regroupées dans le tableau 21 (pour la localisation, voir le tableau 18 bis).

Strate	Surface	1990		1995		
		Nb. de poches	Densité	Surface	Nb. de poches	Densité
102	13,45	47203	3510	18,955	64736	3415
102	26,19	68671	2622	36,039	82759	2296
111	8,42	13656	1622	1,0398	23578	22676
112	18,65	68272	3661	17,957	82292	4583
113	8,89	21310	2397	9,0233	26518	2939
131	5,61	12885	2297	5,67	21264	3750
132	14,06	74414	5293	14,651	81858	5587
133	14,26	72143	5059	14,162	73008	5155
142	2,28	4761	2088	2,4732	112334	45421
143	5,21	5443	1045	29,371	118614	4038
151	2,5	0	0	2,8575	5312	1859
152	56,36	282316	5009	54,41	253532	4660
153	110,52	416882	3772	83,316	451979	5425
161	20,83	67810	3255	23,196	89522	3859
162	122,23	614092	5024	123,66	760375	6149
163	69,37	258942	3733	69,384	317490	4576
171	16,95	0	0	18,59	24812	1335
181	1,79	0	0	4,0598	10472	2579
182	1,76	10745	6105	4,1351	28456	6882
183	7,73	45845	5931	17,35	64333	3708
Total	527,06	2085390	3957	550,3	2693244	4894

Tableau 21

Nombres totaux de poches, par strate, et densités relevées en 1990 et en 1995

Les données contenues dans ce tableau montrent que la densité moyenne a très fortement augmenté au cours de ces cinq dernières années. Alors que la surface concédée augmentait de 4,41 %, le nombre total de poches se renforçait de 29,15 %. La conséquence en a été une augmentation de la densité moyenne de 23,69 %. Cette augmentation s'est faite bien souvent par débordement des tables en dehors des limites des concessions et parfois même par des implantations en dehors des limites concessible (zone «rouge» de Gouville). Ces implantations sauvages ont d'ailleurs été supprimées au mois de septembre 1997.

II.4.2 Evolution du poids moyen des poches

Au cours de la même période, cette évolution a été observée pour trois types d'huîtres : le naissain, le demi-élevage (ou 18 mois) et le mollusque de taille commerciale. Les résultats obtenus et leurs comparaisons sont présentés dans les figures 27 à 29.

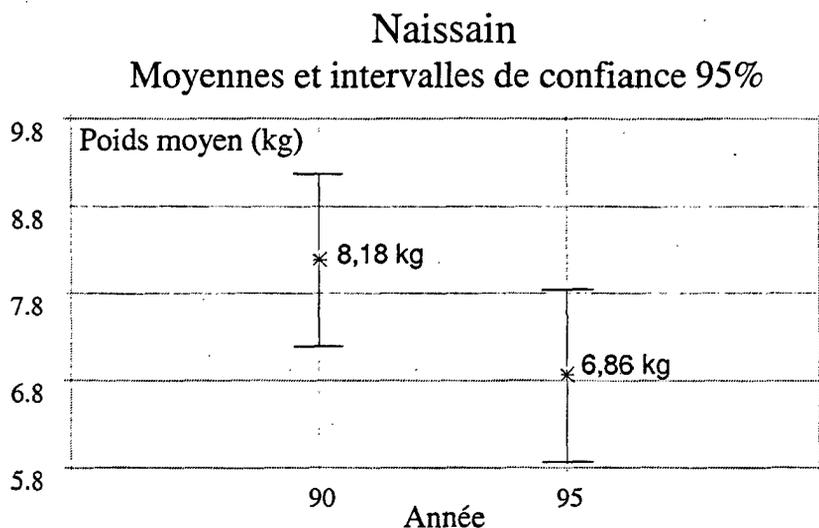


Figure 27

Evolution du poids moyen des poches de naissain entre 1990 et 1995

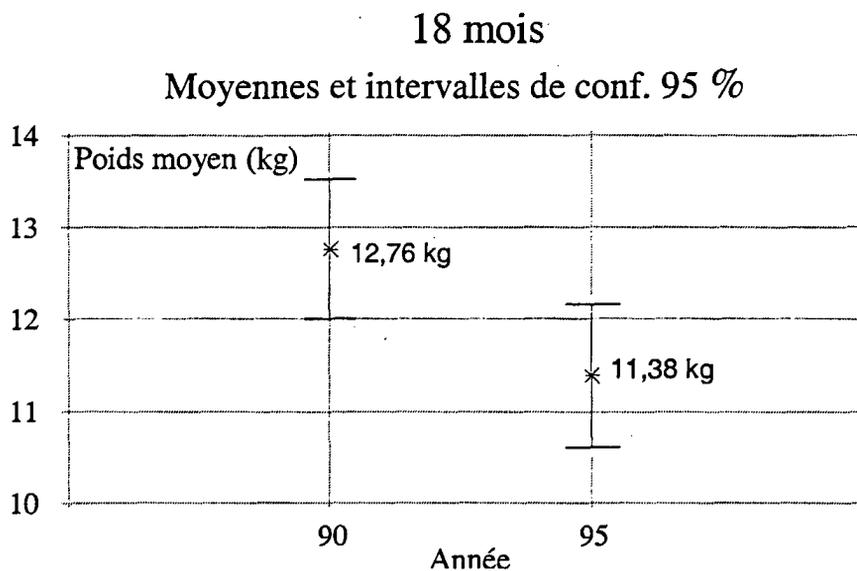


Figure 28

Evolution du poids moyen des poches de 18 mois entre 1990 et 1995

H. Commerciales

Moyennes et intervalles de conf. 95 %

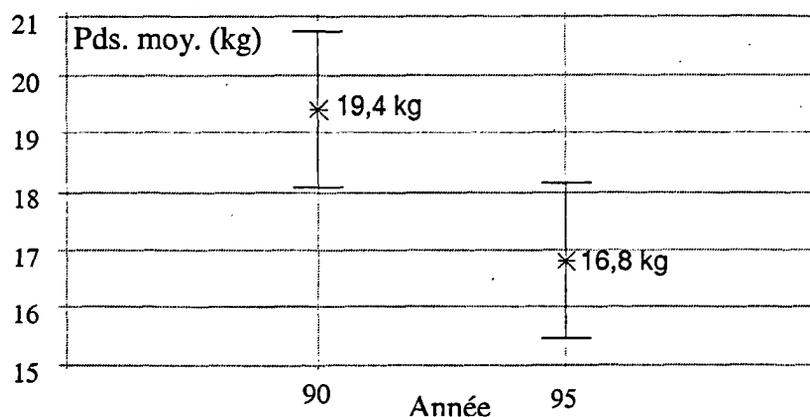


Figure 29

Evolution du poids moyen des poches d'huîtres commerciales entre 1990 et 1995

Comme on peut le constater sur ces figures, le poids moyen des poches a baissé de manière significative en cinq ans, tous types d'huîtres confondus. C'est ainsi que le poids moyen des poches de naissain a baissé de 16,14 %, celui des poches de 18 mois de 10,82 % et celui des poches contenant des huîtres commerciales de 13,40 %. Il ne s'agit pas d'un déficit de croissance de l'année 1995, cette année-là étant notoirement considérée comme une bonne année de pousse sur la Côte Ouest du Cotentin (contrairement aux deux années suivantes).

II.5. IDENTIFICATION ET STRATIFICATION DES ENTREPRISES

II.5.1. Identification des entreprises

Compte tenu de l'apparition récente des nouvelles unités économiques, familiales ou non, de type GAEC, GIE, EARL et de la pratique courante de la co-détention, une étude socio-économique stratifiée portant sur les seuls concessionnaires ne saurait être fiable en n'intégrant pas la notion d'entreprise. L'identification exhaustive de ces entités économiques et de leurs responsables est donc une nécessité incontournable, mais particulièrement difficile à appréhender.

Une telle action de recherche fait donc appel à une enquête préliminaire réalisée auprès du service compétent des Affaires Maritimes (Service des Etablissements de Pêche) ainsi qu'auprès des dirigeants professionnels. De plus, cette enquête est perpétuellement affinée au fur et à mesure des rencontres professionnelles.

A la fin des interviews, un nombre total de 108 unités de production a donc été identifié.

II.5.2. Stratification des entreprises

L'enquête socio-économique qui a été menée repose sur une stratification des entreprises basée sur la surface totale concédée sur l'ensemble du littoral français. Cette surface est donc la somme des surfaces d'élevage et de dépôts ostréicoles dans le quartier de Cherbourg ainsi que dans les autres quartiers. Elle prend également en compte les longueurs de moules attribuées (le coefficient de conversion adopté étant établi sur une base économique-valeur moyenne de la production potentielle en 1995- soit 1000 m de bouchots = 0,5882 ha d'huîtres). Les surfaces concédées pour d'autres élevages (ex : palourdes) sont enfin rajoutées. Ne sont donc pas prises en compte les surfaces détenues en dehors du Domaine Public Maritime comme les claires. Les caractéristiques de chaque strate, dénommées STRATOM, sont présentées dans le tableau 21.

N° de la STRATOM	Surface concédée en équivalent huîtres	Nombre de mytiliculteurs stricts	Nombre d'ostreiculteurs stricts	Nombre de conchyliculteurs mixtes	Total
1	Moins de 1 ha	4	13	0	17
2	Entre 1 et 2 ha	6	20	11	37
3	Entre 2 et 3 ha	4	34	8	46
4	Entre 3 et 4 ha	5	20	6	41
5	Entre 4 et 6 ha	2	17	14	33
6	Entre 6 et 8 ha	0	12	12	24
7	10 ha et plus	0	3	7	10

Tableau 21

Caractéristiques foncières des différentes STRATOM d'entreprises.

On remarque que la pluri-activité augmente avec la taille des entreprises et qu'il n'existe pas de grandes entreprises mytilicoles mono-actives.

Par rapport aux dispositions du Schéma des Structures adopté dans le département de la Manche ; on note :

- que 17 entreprises (8,17 %) disposent de moins de 1 ha et se trouvent donc en-dessous de la Dimension de Première Installation (D.I.P.I.) : décret de 1987,
- que 54 entreprises (25,96 %) n'atteignent pas la Dimension Minimale de Référence (D.I.M.I.R.) fixée à 2 ha,
- que 10 entreprises (4,81 %) dépassent la Dimension Maximale de Référence de 10 ha (D.I.M.A.R.).

On remarque également que la pluri-activité augmente avec la taille des entreprises et qu'il n'existe pas de grandes entreprises mytilicoles mono-actives comme le montre la figure 30.

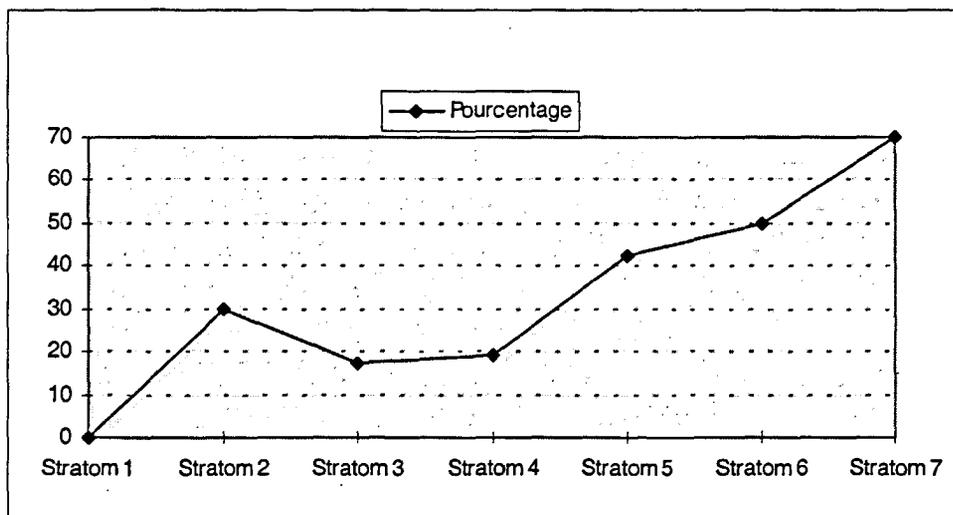


Figure 30
Pourcentage d'entreprises pluri-actives (ostréiculture et mytiliculture) en fonction de la taille des entreprises

Comme le montre la figure 31, la disponibilité de concessions en dehors du bassin de la Côte Ouest du Cotentin est également liée à la taille des entreprises. Il s'agit sans doute là d'une tendance évolutive profonde de l'ostréiculture française. Ce phénomène traduit de très fortes disparités des disponibilités financières des entreprises directement liées à la surface concédée ; la dispersion des concessions dans différents bassins, pour une même entreprise, nécessitant un personnel nombreux, une quantité importante de matériel d'élevage et de transport ou même parfois une multiplicité d'ateliers.

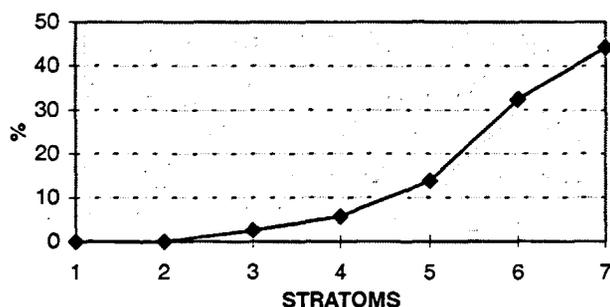


Figure 31
Pourcentage d'entreprises pour chaque STRATOM disposant de concessions en dehors du bassin de la Côte Ouest du Cotentin

L'occupation du Domaine Public Maritime par les représentants des différentes STRATOM est visualisée sur la figure 32. On remarque que le quart de la surface totale concédée est exploité par les représentants de la STRATOM 6 c'est-à-dire par les 24 entreprises (11,54 % du nombre total) qui disposent de 6 à 8 ha.

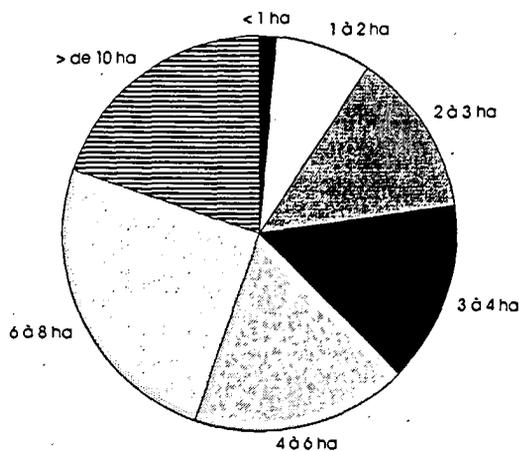


Figure 32

Répartition du total des surfaces concédées entre les différentes strates d'entreprises

II.6. LES EXPÉDITEURS

Les expéditeurs actifs le long de la Côte Ouest du Cotentin et inscrits au casier sanitaire sont au nombre de 178 (85,6 % du nombre d'entreprises). La répartition communale de leur atelier est présentée dans le tableau 22.

Denneville	1	Lingreville	3
Total du canton de la Haye du Puits	1	Montmartin sur Mer	2
Anneville sur Mer	1	Total du canton de Montmartin sur Mer	11
Bretteville sur Ay	1	Bréhal	2
Créance	1	Bréville sur Mer	8
Pirou	14	Bricqueville sur Mer	12
Saint Germain sur Ay	7	Total du canton de Bréhal	22
Total du canton de Lessay	24	Donville les Bains	2
Agon-Coutainville	30	Granville	5
Blainville sur Mer	50	Total du canton de Granville	7
Gouville sur Mer	28	Genets (total du canton de Sartilly)	2
Tot. du canton de Saint Malo de la Lande	108	Vains (total du canton d'Avranches)	1
Saint Gilles (total du canton de Marigny)	1	Saint James (total du canton)	1
Hauteville sur Mer	6	TOTAL	178

Tableau 22

Répartition communale et cantonale du lieu de résidence des expéditeurs domiciliés le long de la Côte Ouest du Cotentin

On remarque que, comme pour les producteurs, le canton de Saint Malo de la Lande est celui qui abrite le plus grand nombre d'expéditeurs.

II.7. EVOLUTION RECENTE DES CARACTERISTIQUES SOCIOLOGI- QUE DU CADASTRE CONCHYLICOLE

II.7.1. Les cessations d'activités

Les cessations d'activités depuis 1979 sont présentées en valeurs absolues sur la figure 33.

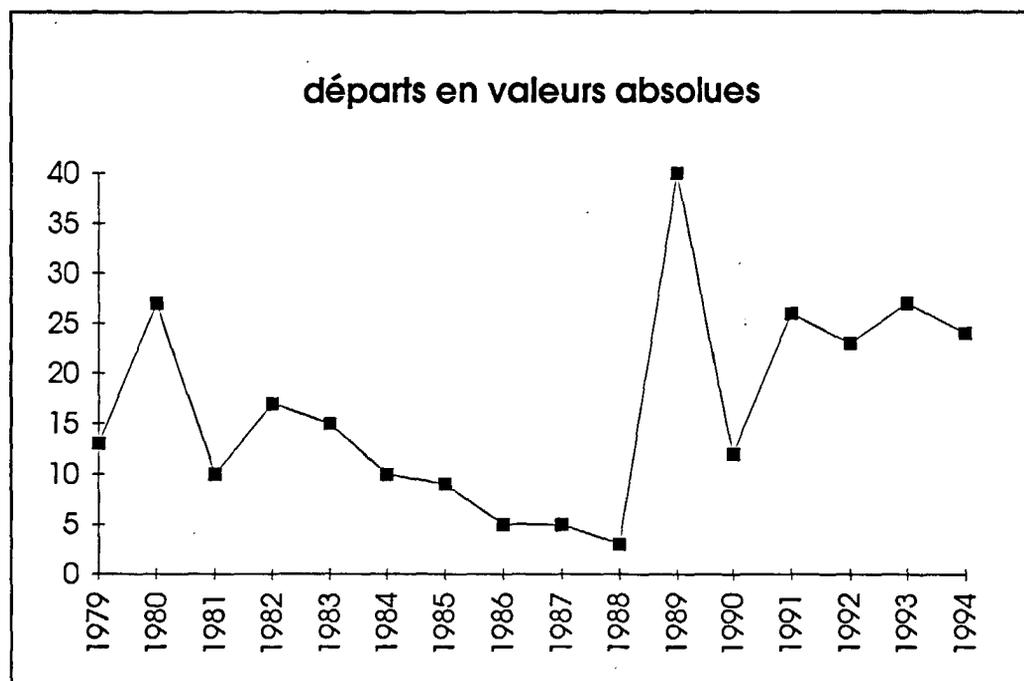


Figure 33

Nombre de départs de 1979 à 1994

A l'étude de cette figure, on remarque que les départs de concessionnaires ont été en régression constante jusqu'en 1988. Cette période correspond à la fin de la montée en puissance des entreprises qui se sont installées les premières le long de la Côte Ouest du Cotentin. La remontée brutale du nombre de cessations d'activité que l'on constate depuis est liée aux départs en retraite des premiers représentants de la classe d'âge la plus âgée (cf. chap. 2.3.1. : composition en âge de la population conchylicole). Cette évolution a été grandement facilitée par la publication du décret de 1987 autorisant les cessions de parcelles du DPM.

Le pic de 1989 s'explique par le fait que la plupart des dossiers de 1988 ont été traités avec un certain retard consécutif au surcroît de travail provoqué par la forte tempête de 1987. En effet, les techniciens du cadastre des établissements de pêche se sont occupés prioritairement des dossiers de reconstitution des entreprises sinistrées.

Cette analyse doit cependant être affinée (figure 34) en prenant en compte l'âge des concessionnaires au moment de leur cessation d'activité afin de distinguer les départs en retraite des abandons de concessions pour toute autre cause (faillites essentiellement). On remarque alors que la tendance lourde depuis 25 ans est constituée par une augmentation des départs au moment de la retraite et, parallèlement, une quasi-disparition des départs prématurés. Ce double phénomène montre que la conchyliculture a atteint sa pleine phase de maturité, le long de la Côte Ouest du Cotentin, et que la rentabilité des entreprises a été pleinement assurée, tout au moins jusqu'en 1995, date à laquelle des problèmes de commercialisation sont apparus.

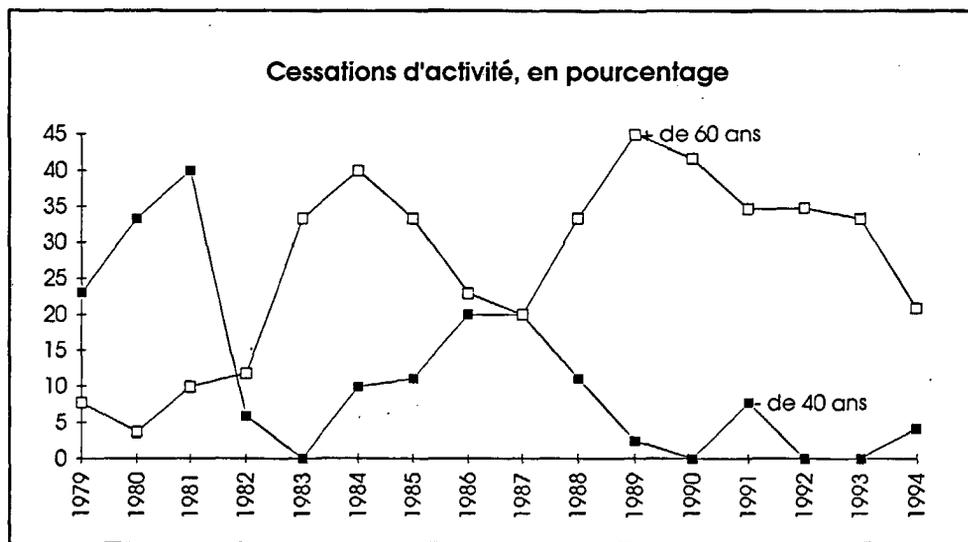


Figure 34

Cessations d'activité (par rapport au nombre total de professionnels) en relation avec l'âge des concessionnaires au moment du départ

Il semble que la cause première de ces abandons avant l'âge de la retraite soit à rechercher au niveau de la surface de concessions attribuée. Comme le montrent les données contenues dans le tableau 8, les concessionnaires ayant abandonné leur activité conchylicole avant l'âge de la retraite disposaient, au moment de leur abandon, d'une surface de parcs très significativement inférieure à celle de leurs collègues qui ont conservé leur exploitation. Cette différence est fonction de l'âge des concessionnaires et varie de 29 % à 135 %.

On remarque également que cette cessation d'activité est généralement précédée par des ventes de concessions (valeurs négatives de la colonne "Evotot" du tableau).

On peut donc considérer que la surface disponible constitue pour chaque entreprise conchylicole un critère fondamental de survie.

Age	Caractéristiques foncières des concessionnaires ayant cessé leur activité entre 1988 et 1994					Caractéristiques de ceux qui ont poursuivi leur activité			Ecart en %		
	%	Surf.	Long.	Constot	Evotot	Surf.	Long.	Constot	Surf.	Long.	Constot
25 à 29	2,46	1,73	466,70	2,20	-0,08	2,28	541,62	3,10	31,79	16,05	40,91
30 à 34	3,33	1,81	0,00	1,81	-0,01	2,06	893,29	3,01	13,81	-	66,30
35 à 39	7,96	1,73	594,44	2,32	0,49	1,92	1004,76	2,99	12,14	69,03	28,88
40 à 44	6,79	1,27	472,22	1,74	-0,05	2,14	1358,13	3,53	68,50	187,61	102,87
45 à 49	8,44	0,69	887,69	1,58	-0,01	2,44	1181,17	3,71	253,62	33,06	134,81
50 à 54	8,03	1,61	599,09	2,21	0,28	2,37	1059,73	3,49	47,20	76,89	57,92
55 à 59	15,87	1,62	1017,50	2,64	-0,14	2,51	1315,30	3,89	54,94	29,27	47,35
60 à 64	33,87	1,06	564,29	1,63	0,17	2,39	1427,87	3,86	125,47	153,04	136,81

Tableau 23

Caractéristiques foncières comparées des concessionnaires ayant cessé ou ayant poursuivi leur activité de 1988 à 1994 (Surface = surface initiale, Constot = surface totale concédée, Evotot = Evolution générale)

II.7.2. Les arrivées de nouveaux concessionnaires

Les arrivées de nouveaux concessionnaires sont présentées en valeurs absolues sur la figure 35.

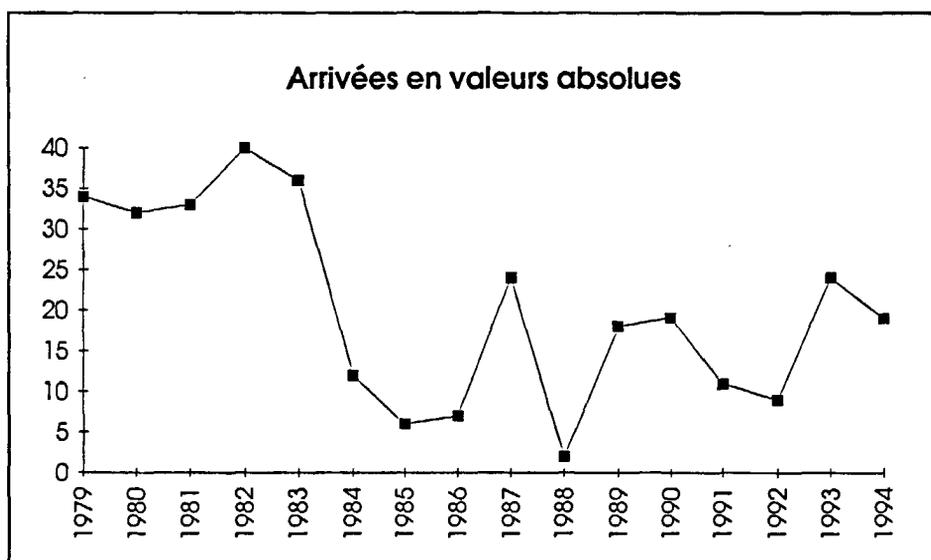


Figure 35

Evolution du nombre de nouveaux concessionnaires de 1979 à 1994

Les arrivées de nouveaux concessionnaires ont brutalement chuté à partir de 1984 alors que la surface totale concédée n'avait pas encore atteint son maximum. Ce phénomène traduit le souci des professionnels de prendre en compte les critères de rentabilité économique des entreprises (DIMIR) et de ne pas multiplier les petites entreprises dont la survie pouvait être remise en cause par la faiblesse des surfaces concédées (cf. chap. précédent).

Les apparitions de nouveaux concessionnaires, à partir de cette date, sont donc pour la plupart des successions familiales.

Les valeurs contenues dans le tableau 24 confirment le jeune âge de la plupart de ces nouveaux conchyliculteurs (52,6 % ont moins de 30 ans).

On peut considérer que les nouveaux conchyliculteurs âgés de plus de 30 ans correspondent soit à des adjonctions de co-détenteurs, soit à des implantations, sur la Côte Ouest du Cotentin, de professionnels installés depuis plusieurs années dans d'autres bassins.

Le tableau 9 permet de constater qu'au moment de leurs installations, les nouveaux jeunes concessionnaires n'ont pas la même surface de concession que leurs confrères du même âge déjà installés. On peut donc envisager que le développement de leurs entreprises passera par des achats ultérieurs de concessions, si la rentabilité de leurs entreprises le permet.

Age	Caractéristiques foncières des concessionnaires ayant débuté leur activité entre 1988 et 1994					Caractéristiques des professionnels déjà installés			Ecart en %		
	Nombre	%	Surface	Longueur	Constot	Surface	Longueur	Constot	Surface	Longueur	Constot
20 à 24	17	37,78	0,90	939,71	1,84	1,50	489,58	1,99	66,66	-47,90	8,15
25 à 29	20	16,39	1,45	589,75	2,04	2,29	544,81	2,84	57,93	-7,62	39,22
30 à 34	8	4,44	1,44	130,00	1,57	2,07	893,29	2,96	43,75	587,15	24,84
35 à 39	11	4,87	1,09	672,73	1,76	1,93	1006,81	2,93	77,06	49,66	66,47
40 à 44	6	2,26	0,91	990,00	1,90	2,14	1359,60	3,50	135,16	37,33	84,21
45 à 49	6	3,90	1,70	1091,67	2,79	2,44	1186,10	3,63	43,53	8,65	30,11
50 à 54	4	2,92	2,44	0	2,44	2,38	1063,52	3,45	-2,45	-	41,39
55 à 59	3	2,38	1,84	1333,33	3,18	2,52	1322,52	3,84	36,96	-0,81	20,75
60 à 64	1	0,88	2,63	0	2,63	2,40	1437,12	3,84	-8,75	-	46,01

Tableau 24

Caractéristiques foncières comparées des concessionnaires ayant débuté ou étant déjà installés de 1988 à 1994 (Surface=surface initiale, Constot = surface totale concédée, Evotot = Evolution générale)

II.7.3. Les modifications de surfaces en cours d'exploitation

Les caractéristiques foncières des concessionnaires ayant augmenté leur surface totale concédée pendant la période d'étude (1988 à 1994) sont regroupées dans le tableau 25, celles des professionnels l'ayant réduite, dans le tableau 26.

Age	Caractéristiques foncières des concessionnaires ayant augmenté leur surface concédée entre 1988 et 1994					Caractéristiques des autres types de concessionnaires			Ecart en %		
	Nombre	%	Surface	Longueur	Constot	Surface	Longueur	Constot	Surface	Longueur	Constot
20 à 24	8	14,81	1,91	662,50	2,57	1,18	643,47	1,82	62,42	2,96	41,39
25 à 29	39	23,08	2,96	633,33	3,59	1,94	519,78	2,46	52,69	21,85	46,16
30 à 34	49	21,12	2,58	754,69	3,33	1,89	867,75	2,76	36,48	-13,03	20,89
35 à 39	65	20,44	2,60	1522,31	4,13	1,70	828,16	2,52	53,57	83,82	63,50
40 à 44	60	17,39	3,06	2164,83	5,23	1,87	1124,60	2,99	64,31	92,50	74,92
45 à 49	31	15,58	3,36	1347,90	4,70	2,10	1124,50	3,23	59,42	19,87	45,65
50 à 54	25	14,45	2,48	1125,80	3,60	2,30	985,69	3,29	7,69	14,21	9,66
55 à 59	21	12,80	3,58	1270,00	4,85	2,21	1280,68	3,49	62,14	-0,83	39,04
60 à 64	7	8,43	3,63	1278,57	4,91	1,91	1184,21	3,09	90,36	7,97	58,81
65 à 69	2	3,57	1,68	1750,00	3,43	0,89	1047,49	1,94	87,94	67,07	76,71
70 à 74	2	5,88	6,05	400,00	6,45	0,82	1336,39	2,16	638,93	-70,07	199,28

Tableau 25

Caractéristiques foncières comparées des concessionnaires ayant augmenté leur surface concédée ou n'ayant pas modifié en ce sens leurs caractéristiques foncières (Surface = surface initiale, Constot = surface totale concédée, Evotot = Evolution générale)

Age	Caractéristiques foncières des concessionnaires ayant réduit leur surface concédée entre 1988 et 1994					Caractéristiques des autres types de concessionnaires			Ecart en %		
	Nombre	%	Surface	Longueur	Constot	Surface	Longueur	Constot	Surface	Longueur	Constot
20 à 24	1	1,89	0,78	1000,00	1,78	1,32	626,92	1,95	-40,83	59,51	-8,49
25 à 29	6	3,55	2,47	516,67	2,98	2,23	564,24	2,79	10,74	-8,43	6,86
30 à 34	11	4,74	1,94	825,45	2,77	2,28	844,78	3,13	-15,07	-2,29	-11,62
35 à 39	21	6,60	1,10	1023,81	2,13	3,71	1578,70	5,29	-70,28	-35,15	-59,80
40 à 44	14	4,06	1,77	2492,86	4,26	3,26	1691,84	4,95	-45,84	47,35	-14,00
45 à 49	15	7,54	2,40	830,67	3,23	2,88	1938,70	4,82	-16,51	-57,15	-32,88
50 à 54	14	8,09	2,72	735,71	3,45	3,41	1444,19	4,85	-20,27	-49,06	-28,85
55 à 59	17	10,37	2,79	1889,41	4,68	6,54	3839,03	10,38	-57,26	-50,78	-54,86
60 à 64	9	10,84	0,83	1033,33	1,86	8,23	4414,19	12,64	-89,93	-76,59	-85,27
65 à 69	1	1,79	0,02	0	0,02	8,96	6110,26	15,07	-99,78	-100,00	-100,00

Tableau 26

Caractéristiques foncières comparées des concessionnaires ayant réduit leur surface concédée ou n'ayant pas modifié en ce sens leurs caractéristiques foncières

Au sein de chaque classe d'âge, on remarque que d'une manière quasi-systématique, les professionnels qui investissent sur le foncier sont précisément ceux qui sont d'ores et déjà concessionnaires des plus grandes surfaces. Ce phénomène est visualisé sur la figure 36 pour les bouchots. Ceci tendrait à démontrer que la disponibilité de concessions de surface totale importante constitue un critère incontournable de rentabilité. Seules les grandes entreprises auraient donc les capacités d'investissement nécessaires (fond propre ou accès au crédit).

A l'inverse, on peut considérer que les plus petites exploitations sont également celles qui vont avoir le plus tendance à réduire encore leur surface totale disponible.

L'ensemble de ces considérations concourt fortement à réduire le nombre total de concessionnaires actifs le long de la Côte Ouest du Cotentin et constitue donc un important facteur de concentration des entreprises.

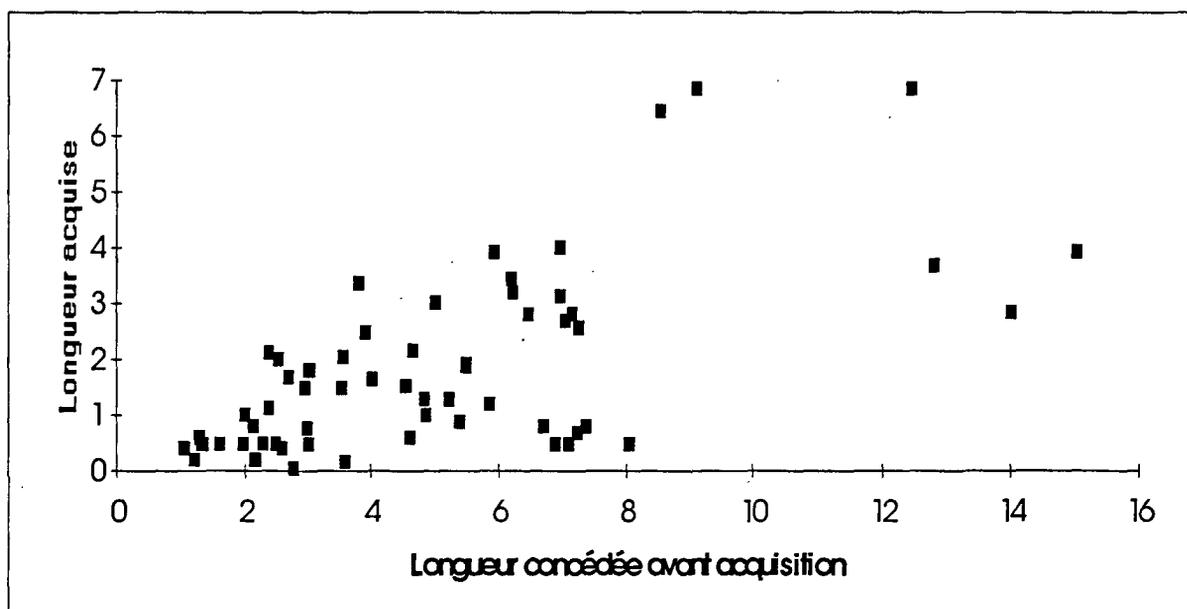


Figure 36

Relation entre la longueur de bouchot concédée avant acquisition et la longueur acquise

L'étude de cette situation cadastrale et de son évolution permet de dégager quelques tendances lourdes. Elles touchent la situation foncière mais aussi, et plus particulièrement, les caractéristiques sociologiques des concessionnaires. Pour la plupart, ces tendances constituent un phénomène national et se retrouvent donc dans l'ensemble des bassins conchylicoles français.

Au niveau de la situation foncière, la mytiliculture a perdu de l'importance au profit de l'ostréiculture dans les années 1990/95. En effet, de nombreux bouchots ont été transformés en parc ostréicole. Compte tenu de l'état actuel des marchés ostréicoles et mytilicoles, cette situation pourrait s'inverser si le schéma des structures le permettait.

Les parcelles, le long de la façade occidentale du Cotentin, ont une surface moyenne importante ce qui limite l'impact de leur dispersion sur la gestion des entreprises.

La moyenne des surfaces totales qui caractérise les entreprises de ce bassin est plus élevée que la valeur nationale (plus de 2 ha et 1025 m de bouchots) ce qui reflète la bonne santé économique du bassin. Près du quart des entreprises ne dispose cependant pas de la DIMIR.

L'évolution sociologique du bassin se traduit par une diminution constante du nombre de concessionnaires et donc par une augmentation parallèle de la surface totale moyenne détenue par les concessionnaires restants. Dans le détail, on constate que si la majorité des cessations d'activité est consécutive à des départs en retraite, les difficultés comptables, conduisant parfois à des faillites, sont généralement le fait des plus petits concessionnaires (tableau 26). Les concessions ainsi disponibles sont donc le plus souvent acquises par les professionnels les plus importants, dont la situation financière est la plus stable, contribuant ainsi à alimenter ce processus de concentration des entreprises.

Compte tenu de ce phénomène, de l'âge moyen de la population conchylicole actuelle (entre 42 et 43 ans), de l'occupation quasi-totale de l'ensemble des secteurs disponibles et des menaces de saturation du bassin, on peut considérer qu'il s'agit d'un secteur économique totalement fermé à l'entrée de nouveaux concessionnaires extérieurs au milieu professionnel. Le renouvellement des responsables ne pourra se faire que par le biais des successions familiales.

III.

L'analyse en composantes principales (ACP)

III. L'ANALYSE EN COMPOSANTES PRINCIPALES (ACP)

L'Analyse en Composantes Principales est «une méthode statistique qui s'applique à un tableau à deux dimensions en croisant des individus et des variables quantitatives. Elle dresse un bilan des ressemblances entre individus et des liaisons entre les variables.» (Escofier et Pagès 1988). Cette méthode est donc bien souvent à la base de toute étude typologique.

III.1. LES VARIABLES SELECTIONNEES

Cette analyse de données a été réalisée sur 44 variables provenant soit du fichier CAAM des Affaires Maritimes (volume de l'entreprise), soit de la lecture des photographies aériennes (production et productivité), soit des pesées de poches réalisées sur les parcs et dans les ateliers professionnels (croissance), soit des données socio-économiques recueillies lors de l'enquête qui a été menée (rentabilité). Les intitulés et origines de ces données sont regroupés dans le tableau 27.

Description de la donnée	Origine	Description de la donnée	Origine
Nombre de parcs détenus	Fichier CAAM	Productivité mytilicole / emploi	Enquête et études de stocks
Surface totale détenue sur la Côte Ouest	Calculé à partir du fichier CAAM	Productivité totale / emploi	Enquête et études de stocks
Longueur totale détenue sur la Côte Ouest	Calculé à partir du fichier CAAM	Production de naissain	Enquête
Total des concessions en France	Calculé à partir du fichier CAAM	% de production vendu en gros	Enquête
Nombre total de poches en élevage	Lecture des photographies aériennes	% de production vendu en circuit traditionnel	Enquête
Production ostréicole	Calculé à partir des études de stocks	% de production vendu en direct	Enquête
Stock d'huîtres non commercial	Calculé à partir des études de stocks	% de production vendu aux GMS	Enquête
Productivité ostréicole (en t / Ha)	Calculé à partir des études de stocks	Prix de vente des huîtres en gros	Enquête
Productivité ostréicole (en t / emploi)	Calculé à partir des études de stocks	Prix de vente de huîtres en circuit traditionnel	Enquête
Production mytilicole	Calculé à partir des études de stocks	Prix de vente des huîtres en direct	Enquête
Productivité mytilicole (en t / 100m)	Calculé à partir des études de stocks	Prix de vente huîtres aux GMS	Enquête
Productivité mytilicole (en t / emploi)	Calculé à partir des études de stocks	Prix ostréicole moyen de vente	Enquête
Productivité total de l'entreprise (en t/emploi)	Calculé à partir des études de stocks	Prix mytilicole moyen de vente	Enquête
Nombre de pieux occupés	Relevés de terrain	Résultats réalisés sur la production	Enquête
Age du Chef d'Entreprise	Fichier CAAM	Résultats réalisés sur les achats d'huîtres	Enquête
Formation du Chef d'Entreprise	Enquête	Résultats réalisés sur les achats de moules	Enquête
Pluri-activité du Chef d'Entreprise	Enquête	Niveau d'emprunt	Enquête
Année d'entrée en fonction du Chef d'Entreprise	Enquête	Évolution des résultats	Enquête
Niveau total d'emploi	Enquête	Prix de revient ostréicole	Enquête
Achats d'huîtres	Enquête	Prix de revient mytilicole	Enquête
Achats de moules	Enquête	Régime fiscal	Enquête
Productivité ostréicole / emploi	Enquête et études de stocks	Opinion sur la saturation	Enquête

Tableau 27

Description et origine des variables sélectionnées lors des calculs

Après plusieurs essais et avant d'effectuer les calculs définitifs, certaines entreprises ont été mises en «individus supplémentaires» pour des raisons diverses :

- Parcs vides en totalité. Il s'agit d'une entreprise de mareyage détentrice de parcs non exploités.
- Parcs exploités mais renseignements économiques indisponibles. Il s'agit d'une très jeune entreprise n'étant pas encore entrée en production.
- Importantes surfaces de parcs détenues en dehors du bassin. 6 entreprises ont été exclues des calculs dont 4 entreprises ostréicoles (1 normande, 1 arcachonnaise, 1 bretonne et 1 marennaise) et 2 entreprises mytilicoles (implantées au Vivier).

L'analyse a donc porté sur 84 entreprises. Ce nombre de degré de liberté correspond à un coefficient de corrélation linéaire de 0,28 pour 99 % de fiabilité.

III.2. LA MATRICE DE CORRELATION

La matrice de corrélation est présentée dans le tableau 28.

III.3. ANALYSE DES CORRELATIONS

III.3.1. Les variables non corrélées

Sur cette matrice de corrélation, seules les variables présentant entre elles un certain nombre de corrélations significatives à 99 % ont été présentées.

Trois variables, utilisées dans cette ACP ne présentent aucune corrélation. Il s'agit du niveau de formation, de l'opinion qu'ont les conchyliculteurs sur la décision préfectorale concernant la saturation de la zone et de l'évolution récente de leurs résultats.

- On trouve en effet des conchyliculteurs présentant un niveau de formation supérieure dans toutes les STRATOMS. De tout âge, ils exercent de plus une activité très variée, mono-spécifique ou pluri-active.
- On aurait pu croire que les ostréiculteurs détenteurs de surfaces importantes soient favorables à la décision de saturation et que les petits concessionnaires y soient opposés. En fait cette opposition, très minoritaire (15 % d'opinions défavorables) se retrouve dans toutes les STRATOMS. On peut donc considérer que cette attitude est guidée par des considérations « philosophiques » mais qu'elle n'est pas le reflet des intérêts directs des entrepreneurs.
- Le manque de corrélations de la variable «évolution des résultats» montre que quel que soit le type d'entreprise étudié, l'évolution des règles générales des marchés conchylicoles a un impact similaire. C'est ainsi que d'une manière générale, la baisse du cours des huîtres et l'augmentation de celui des moules a concerné toutes les entreprises et qu'elles ont donc eu une évolution négative ou positive de leur résultat, en fonction bien souvent de ce seul critère exogène.

III.3.2. Les variables corrélées absentes du tableau (car présentant un faible nombre de corrélations)

Les corrélations significatives qui ne sont pas présentées dans ce tableau sont les suivantes :

Corrélations positives

- Prix de vente en gros corrélé avec le tonnage vendu. Cette corrélation a tendance à montrer que le prix de gros est plus élevé lorsque les volumes sont importants. Cette constatation vient du fait que les plus petits producteurs n'ont pas d'atelier et qu'ils livrent leur production parfois directement dans les poches. Les huîtres peuvent également être vendues lavées et calibrées ou non, voire emballées avec l'étiquette de l'acheteur-expéditeur dans l'atelier du producteur. Ces différents traitements plus ou moins élaborés sont liés à la taille de l'entreprise qui vend en gros c'est-à-dire à la surface d'atelier et au personnel disponible. On peut également penser que le dynamisme commercial des entrepreneurs est lié à la taille des entreprises ;

- vente directe et prix moyen des huîtres. Sachant que la vente directe des produits constitue le mode de commercialisation le plus rémunérateur, cette corrélation est parfaitement logique ;
- prix de vente en gros et prix de vente dans le circuit traditionnel. Cette corrélation montre que le marché des produits conchylicoles présente une grande unicité. Le fait que les prix de vente soient fixés par les acheteurs se répercutent donc sur l'ensemble de la filière.
- pluri-activité et vente directe. La vente directe (essentiellement sur les marchés) doit présenter une large palette de produits divers pour être rentabilisée au mieux. C'est ainsi que les conchyliculteurs qui pratiquent ce type de commercialisation sont le plus souvent pêcheurs et/ou mareyeurs afin de disposer de produits d'appel variés et à un prix compétitif pour écouler leur production ostréicole.
- résultats corrélés avec les achats de moules. Cette corrélation est liée à la précédente. Les achats de moules sont généralement pratiqués par les plus grandes entreprises qui détiennent les marchés ; les conclusions de l'ACP montreront que c'est précisément ce type d'unité qui réalise les chiffres d'affaires les plus élevés.

Corrélations négatives

- l'âge des responsables et la date d'entrée en fonction. Cette corrélation, parfaitement logique est citée à titre d'exemple. Les autres corrélations relevant de ce type d'évidence ne seront donc pas signalées ;
- la date d'entrée en fonction et la production mytilicole. Cette corrélation montre que les plus jeunes mytiliculteurs qui n'ont pas les moyens d'investir dans du matériel coûteux ont une productivité et, par voie de conséquence, une production plus faible que celle de leurs aînés ;
- entrée en fonction et productivité totale (huîtres et moules). Cette corrélation rejoint la précédente. Elle pourrait également montrer que l'inexpérience a un impact négatif sur l'organisation du travail dans l'entreprise ;
- entrée en fonction et résultats réalisés sur la production. Les corrélations précédentes ont naturellement un impact sur les résultats réalisés au niveau de la production ;
- vente traditionnelle et vente en gros. Cette corrélation montre que les entreprises qui vendent leur production en gros (totalement ou partiellement) ne pratiquent pas la vente traditionnelle. Il s'agit donc bien de choix stratégiques non seulement différents mais antinomiques ;
- vente en gros et prix de vente en direct. Cette corrélation est intéressante. Elle montre qu'une entreprise qui vend en gros une partie de sa production (assurant ainsi sa trésorerie) et qui vend l'autre partie directement, accepte de le faire à un prix plus bas que la moyenne. Cette constatation pourrait montrer que la diversification des marchés au sein d'une même entreprise provoque une baisse des prix de vente moyens de la profession. Cette recherche d'une diversification des acheteurs est pourtant l'un des choix professionnels les plus courants ;

III.3.3. Les variables corrélées présentées dans le tableau

La plupart de ces corrélations présentent une telle logique (par exemple surface totale détenue, niveau d'emploi et production) qu'il n'est pas apparu nécessaire de les commenter. Seules seront donc exposées les corrélations qui éclairent la typologie des entreprises ou qui ont une caractéristique explicative méconnue.

Concessions générales **(1^{ère} colonne de la matrice de corrélations)**

- La variable «concession générale» est très fortement liée à la production ostréicole ($r = 0,83$) et, moins nettement à la production mytilicole ($r = 0,46$).
- Cette variable est corrélée avec la productivité mytilicole (en t / 100 m), ostréicole (en t / emploi) et générale (en t / emploi). Ceci démontre que la disposition de grandes surfaces et d'un personnel nombreux conduit à une forte productivité des emplois, du matériel et des surfaces concédées.
- Cette donnée est liée aux achats d'huîtres comme de moules (activité commerciale). Cela démontre que les plus grandes entreprises, en terme de surface et longueur totales concédées, sont également celles qui achètent en gros le plus de produit, c'est à dire en fait celles qui détiennent les marchés à l'expédition (ou à la vente directe).
- La variable «concessions générales» est donc corrélée négativement avec les ventes en gros qui sont donc le fait des entreprises de petite taille.
- On remarque également que ces grandes entreprises détiennent le marché des GMS. Ce n'est pas surprenant si l'on sait que ces achats ne peuvent porter que sur des quantités importantes provenant d'atelier référencés par les acheteurs et donc équipés en conséquence (mécanisation, personnel).
- Les prix de vente des huîtres produites ou commercialisées par ces entreprises de grande taille sont également plus élevés que la moyenne, les variables étant corrélées. Ceci montre que, détenant les marchés, elles n'ont pas à prospecter et à pratiquer des prix d'appel. On remarquera que cette corrélation n'existe pas pour les moules, ce qui démontre que la situation de ces marchés est totalement différente en terme d'offre et de demande.
- Compte tenu de ce qui précède, les fortes corrélations qui existent entre la surface des entreprises et les résultats réalisés, calculés aussi bien sur la production que sur les achats ne sont pas surprenantes.
- Des corrélations significatives existent également entre ces concessions générales et le niveau d'emprunt ou le régime fiscal. Elles démontrent que les grandes entreprises sont davantage endettées et ont un régime fiscal basé sur les résultats réels.

Production ostréicole **(2^{ème} colonne de la matrice de corrélations)**

- La production ostréicole est liée à sa productivité tant par unité de surface que par emploi. Cette relation s'explique probablement par le niveau d'équipement et par le personnel disponible.
- Cette relation avec le niveau d'emploi est d'ailleurs très forte ($r = 0.69$).
- La production ostréicole est liée également avec les achats d'huîtres et de moules.
- Ces premiers éléments montrent que les corrélations de la variable «production» sont les mêmes que celles de la variable "concessions générales". Cette similitude est provoquée par le très fort coefficient de corrélation qui lie ces variables entre elles. Il convient seulement de préciser que cette production ostréicole est corrélée avec le prix de revient ostréicole. Cette liaison démontre que malgré les gains de productivité, le taux d'endettement des grandes entreprises a un impact sur le prix de revient des produits mais que cet impact est effacé par des prix de vente plus élevés qui conduisent en définitive à un résultat plus fort.

Productivité ostréicole **(3^{ème} colonne de la matrice de corrélations)**

- Cette dernière analyse est confortée par les corrélations qui lient cette variable à l'emploi, au prix de revient, au prix moyen de vente et au résultat réalisé sur la production. Elle est peu liée aux autres facteurs compte tenu de la disparité géographique des conditions de croissance.

Productivité mytilicole **(4^{ème} colonne de la matrice de corrélations)**

- Comme pour les huîtres, la production mytilicole est liée à sa productivité, par unité de longueur et par emploi. Les coefficients de corrélation sont très élevés et traduisent probablement l'impact direct de la variabilité du taux de mécanisation des entreprises mytilicoles sur leurs rendements. La mécanisation du travail à la mer est en effet beaucoup plus importante en mytiliculture qu'en ostréiculture.
- Cette production mytilicole est par contre corrélée négativement avec la productivité ostréicole par emploi. Cette constatation est importante car elle démontre que dans le contexte économique actuel, les entreprises mixtes privilégient la production mytilicole et que ce choix se traduit par une baisse de la productivité ostréicole, probablement par manque de personnel. Cette hypothèse est attestée par le fait que la productivité totale par emploi est maintenue démontrant ainsi l'effort fourni sur la production mytilicole. Il s'agit donc d'un choix stratégique.
- Les autres liaisons de la production mytilicole sont identiques à ce qui a été constaté pour l'ostréiculture en ce qui concerne les prix de revient et de vente ainsi que les résultats qui évoluent tous dans le même sens que la taille des entreprises.

Productivité mytilicole
(5^{ème} colonne de la matrice de corrélations)

- La même analyse que pour l'ostréiculture s'applique.

Niveau total d'emploi
(7^{ème} et 6^{ème} colonnes de la matrice de corrélations)
et productivité totale de l'entreprise

- Le niveau d'emploi est clairement lié aux achats d'huîtres comme de moules.
- Il est également lié à la productivité mytilicole, ce qui montre que la mécanisation n'explique pas à elle seule la forte productivité des entreprises mais qu'elle doit s'accompagner d'un nombre d'employés suffisants.
- Très naturellement le niveau d'emploi est négativement corrélé avec le mode de commercialisation en gros, qui ne nécessite que peu de personnel en poste à l'atelier.
- L'emploi est par contre corrélé avec les ventes aux GMS. Ceci peut s'expliquer par le fait que certaines commandes importantes de ce type d'acheteur peut porter sur les paniers de 3 kilos, voire parfois moins, qui nécessitent un personnel nombreux.
- L'emploi est également corrélé avec les prix de vente moyens de tous les types de commercialisation et avec tous les éléments positifs des résultats. Cette constatation démontre que le personnel des entreprises conchylicoles est largement rentabilisé, que l'augmentation de la productivité des entreprises ne doit pas conduire à des réductions de personnel, bien au contraire et que donc une marge d'embauche existe.

Achats d'huîtres et de moules
(8^{ème} et 9^{ème} colonnes de la matrice de corrélation)

- Les achats de coquillages sont liés à la productivité totale (incluant ces achats). Ceci démontre que les entreprises les mieux gérées, donc les plus performantes, donc les plus rentables, augmentent encore cette rentabilité en commercialisant plus que leur production.
- On remarquera que ces achats sont liés aux ventes destinées aux GMS. C'est donc l'accès à ce type de marché qui conduit à rechercher un complément de production voire à vouloir développer très fortement l'activité commerciale de l'entreprise. On peut cependant craindre que ce marché, très exigeant en termes de normes de qualité et de volume, ne soit accessible qu'à un petit nombre de producteurs-expéditeurs.
- Ces achats sont bien entendu en relation avec les résultats réalisés.

Productivité ostréicole par emploi (10^{ème} colonne de la matrice de corrélation)

- Cette variable est liée au prix de vente des huîtres vers le circuit traditionnel. Cette relation est essentiellement établie par les ostréiculteurs stricts ou dominants. Pour les ostréiculteurs stricts, comme ce type de vente est lié à un prix de revient élevé, on peut penser qu'une productivité et un prix de vente élevés constituent un moyen de compenser ces frais de production.
- Pour les ostréiculteurs mixtes, cette variable est liée négativement aux prix mytilicoles moyens de vente. Ceci est la démonstration que lorsque la mytiliculture ne constitue qu'un appoint (quelques rares ostréiculteurs de la région de Pirou pour la plupart), celle-ci est le plus souvent délaissée non seulement pour des raisons de faible croissance mais également pour un prix de vente peu rémunérateur (Gouilletquer *et al.*, 1995, Kopp *et al.*, 1997).
- Cette hypothèse est confirmée par l'existence d'une relation négative avec le prix de revient de ces moules qui diminue quand la productivité ostréicole par emploi croît. On constate donc ici encore que les prix de vente évoluent comme les prix de revient : des prix de revient bas conduisent en général les conchyliculteurs à pratiquer de faibles prix de vente.

Productivité ostréicole par emploi (11^{ème} colonne de la matrice de corrélation)

- Tout ce qui vient d'être analysé concernant la productivité ostréicole par emploi s'applique symétriquement à la productivité mytilicole par emploi. On retrouve les mêmes corrélations négatives ou positives. La seule différence porte sur les différents éléments des résultats réalisés qui évoluent nettement comme la productivité mytilicole.

Productivité totale par emploi (12^{ème} colonne de la matrice de corrélation)

- Une corrélation intéressante a été mise en évidence avec la part de production vendue aux GMS. Cette relation est donc établie par les grandes entreprises qui seules ont accès à ce marché.

Part de production vendue en gros (13^{ème} colonne de la matrice de corrélation)

- Il est significatif de constater que toutes les corrélations avec les autres variables sont négatives, particulièrement celle qui existe avec la vente aux GMS. Il s'agit donc bien de deux marchés antinomiques qui lorsqu'ils sont attaqués par les mêmes entreprises, se pratiquent l'un au dépens de l'autre.

- La relation qui a le plus d'impact est sans doute celle qui lie la vente en gros et les résultats réalisés sur la production. Sa forte valeur négative ($r = 0,74$) montre que ce type de commercialisation ne crée pas de valeur ajoutée, ce qui se ressent directement sur le résultat des entreprises.

Part de production vendue aux GMS
(14^{ème} colonne de la matrice de corrélation)

- A l'opposé de ce qui vient d'être exposé, on constate que les ventes en circuit traditionnel et aux GMS, sont corrélées et ne s'excluent donc pas. Les corrélations positives réalisées sur tous les éléments des résultats montrent même qu'il s'agit d'un marché sans doute difficile mais rémunérateur, même (et peut-être surtout) pour des produits achetés en gros.

Différents prix de vente ostréicoles
(de la 15^{ème} à la 17^{ème} colonne de la matrice de corrélation)

- Ces différents prix de vente ostréicoles sont le plus souvent corrélés entre eux comme avec les différents éléments des résultats.
- La relation très forte qui lie le prix ostréicole moyen de vente et le prix de revient ($r = 0,74$) est encore une fois mise en évidence.

Différents prix de vente mytilicoles
(18^{ème} colonne de la matrice de corrélation)

- La même remarque s'applique pour la mytiliculture. Le coefficient de corrélation est ici de 0,92 entre le prix de vente moyen et le prix de revient.

Résultats réalisés sur les achats
(19^{ème} colonne de la matrice de corrélation)

- Ces résultats sont corrélés avec le niveau d'emprunt et le régime fiscal. On constate donc qu'un niveau d'emprunt raisonnablement élevé n'est pas un frein aux résultats des entreprises conchylicoles de la côte Ouest du Cotentin et que la commercialisation de produits achetés en gros est le fait d'entreprises imposées au réel.

III.4. INERTIE DES FACTEURS

Les caractéristiques des quatre premières valeurs propres qui ont été calculées par l'ACP sont présentées dans le tableau 29. Le diagramme des valeurs propres est visualisé sur la figure 38.

	F1	F2	F3	F4
VALEURS PROPRES	11,23	7,79	3,61	3,18
% SANS ROTATION	25,52	17,70	8,22	7,23

Tableau 29

Valeurs propres des différents axes

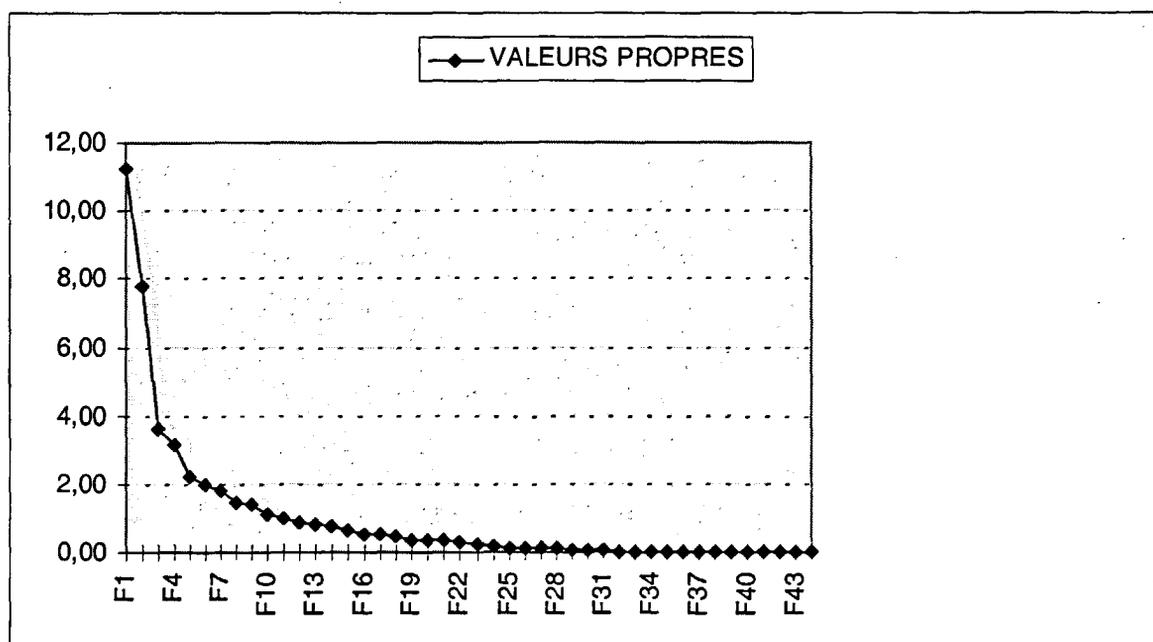


Figure 38

Courbe de décroissance des valeurs explicatives des différents axes

Les quatre premières valeurs propres et l'allure générale de la courbe de décroissance montrent que l'ACP qui a été réalisée permet d'expliquer près de 59 % de la variance totale de l'échantillon. Cette valeur est très élevée et justifie l'emploi de la méthode.

III.5. LES AXES

Les quatre axes sont analysés successivement ainsi que les caractéristiques des différentes variables qui contribuent le plus significativement à leur formation :

AXE 1

Les caractéristiques des variables sélectionnées pour expliquer la formation de l'axe 1 sont les suivantes (tableau 30) :

	Matrice des vecteurs propres	Coordonnées	Cosinus 2	Contribution
Résultats réalisés sur la production	-0,267	-0,893	0,798	7,106
Total des concessions en France	-0,263	-0,883	0,779	6,941
Production ostréicole	-0,249	-0,835	0,697	6,211
Niveau total d'emploi	-0,246	-0,825	0,680	6,059
Nombre total de poches en élevage	-0,244	-0,819	0,671	5,976
Surface totale détenue sur la Côte Ouest	-0,237	-0,795	0,633	5,634
Nombre de parcs détenus	-0,226	-0,759	0,576	5,126
Stock d'huîtres non commercial	-0,218	-0,730	0,533	4,743
Productivité totale / emploi	-0,202	-0,678	0,460	4,097
Pourcentage de production vendu aux GMS	-0,197	-0,661	0,437	3,891
Résultats réalisés sur les achats d'huîtres	-0,194	-0,649	0,421	3,747
Achats d'huîtres	-0,192	-0,642	0,412	3,671
Achats de moules	-0,175	-0,585	0,342	3,050
Résultats réalisés sur les achats de moules	-0,171	-0,575	0,330	2,940
Production de naissain	0,013	0,045	0,002	0,018
Pourcentage de production vendu en direct	0,026	0,086	0,007	0,066
Prix de vente des huîtres en gros	0,042	0,141	0,020	0,176
Année d'entrée en fonction du Chef d'Entreprise	0,088	0,296	0,088	0,781
Pourcentage de production vendu en gros	0,155	0,519	0,269	2,395

Tableau 30

Caractéristiques des variables sélectionnées pour expliquer la formation de l'axe 1

Cet axe est très nettement celui de la taille de l'entreprise et secondairement de sa rentabilité. Dans le cadre de cette dénomination, cet axe est formé par un grand nombre de variables que l'on pourrait qualifier de «positives» et qui contribuent le plus nettement à sa formation. Il s'agit :

- ✓ des résultats réalisés,
- ✓ des surfaces concédées,
- ✓ de l'importance de la production,
- ✓ de la productivité,
- ✓ des ventes aux GMS,
- ✓ des achats en gros.

Les différentes valeurs des contributions montrent qu'à l'autre extrémité de cet axe, les valeurs « négatives » ont une influence nettement moindre. Il s'agit :

- ✓ des ventes en gros,
- ✓ de l'ancienneté du Chef d'Entreprise,
- ✓ de la vente en direct,
- ✓ de la production de naissain.

AXE 2

Les caractéristiques des variables sélectionnées pour expliquer la formation de l'axe 2 sont les suivantes (tableau 31) :

	Matrice des vecteurs propres	Coordonnées	Cosinus 2	Contribution
Productivité mytilicole (en t / emploi)	-0,327	-0,914	0,835	10,721
Longueur totale détenue sur la Côte Ouest	-0,296	-0,827	0,683	8,774
Nombre de pieux occupés	-0,272	-0,760	0,577	7,409
Productivité mytilicole / emploi	-0,268	-0,748	0,560	7,192
Prix mytilicole moyen de vente	-0,261	-0,728	0,530	6,809
Production mytilicole	-0,258	-0,720	0,518	6,658
Productivité mytilicole (en t / 100m)	-0,242	-0,675	0,456	5,853
Prix de revient mytilicole	-0,237	-0,662	0,438	5,629
Productivité total de l'entreprise (en t / emploi)	-0,106	-0,294	0,087	1,113
Productivité ostréicole (en t / Ha)	0,086	0,239	0,057	0,734
Formation du Chef d'Entreprise	0,089	0,247	0,061	0,784
Prix de vente huîtres aux GMS	0,101	0,281	0,079	1,016
Prix de vente des huîtres en gros	0,104	0,289	0,084	1,076
Prix de vente des huîtres en circuit traditionnel	0,122	0,342	0,117	1,499
Stock d'huîtres non commercial	0,139	0,388	0,151	1,935
Production ostréicole	0,148	0,414	0,171	2,200
Surface totale détenue sur la Côte Ouest	0,151	0,421	0,177	2,278
Nombre total de poches en élevage	0,155	0,432	0,187	2,401
Prix ostréicole moyen de vente	0,191	0,534	0,286	3,667
Prix de revient ostréicole	0,197	0,551	0,303	3,895
Productivité ostréicole (en t / emploi)	0,276	0,771	0,595	7,636

Tableau 31

Caractéristiques des variables sélectionnées pour expliquer la formation de l'axe 2

Cet axe représente les choix de production des entreprises (production d'huîtres ou de moules, stricte ou dominante) dont les tendances opposées sont très nettement plus équilibrées. On retrouve d'un côté toutes les données mytilicoles et de l'autre toutes les variables ostréicoles.

Ces axes 1 et 2 sont visualisés sur la figure 39.

AXE 3

Les caractéristiques des variables sélectionnées pour expliquer la formation de l'axe 3 sont les suivantes (tableau 32) :

	Matrice des vecteurs propres	Coordonnées	Cosinus 2	Contribution
Achats d'huîtres	-0,379	-0,721	0,520	14,392
Achats de moules	-0,373	-0,709	0,503	13,924
Résultats réalisés sur les achats d'huîtres	-0,370	-0,704	0,496	13,713
Résultats réalisés sur les achats de moules	-0,267	-0,507	0,257	7,103
Pluri-activité du Chef d'Entreprise	-0,236	-0,448	0,201	5,556
Pourcentage de production vendu aux GMS	-0,200	-0,380	0,144	3,987
Productivité totale / emploi	-0,171	-0,324	0,105	2,911
Productivité mytilicole / emploi	-0,165	-0,313	0,098	2,717
Année d'entrée en fonction du Chef d'Entreprise	-0,151	-0,287	0,082	2,278
Pourcentage de production vendu en gros	-0,105	-0,200	0,040	1,109
Évolution des résultats	-0,104	-0,197	0,039	1,072
Prix de vente huîtres aux GMS	-0,047	-0,090	0,008	0,223
Prix de vente des huîtres en direct	0,118	0,224	0,050	1,387
Prix de revient ostréicole	0,122	0,233	0,054	1,499
Prix de vente des huîtres en circuit traditionnel	0,170	0,323	0,105	2,891
Productivité total de l'entreprise (en t / emploi)	0,171	0,326	0,106	2,934
Régime fiscal	0,178	0,339	0,115	3,172
% de production vendu en circuit traditionnel	0,235	0,446	0,199	5,505

Tableau 32

Caractéristiques des variables sélectionnées pour expliquer la formation de l'axe 3

L'intitulé des variables qui contribuent à la formation de cet axe montrent qu'il s'agit de celui des choix stratégiques d'achats en gros. Il représente également les filières commerciales choisies. Avec une certaine distorsion, on trouve une nette opposition entre les achats en gros et la vente aux GMS d'une part, et les ventes en direct ou par le circuit traditionnel d'autre part.

AXE 4

Les caractéristiques des variables sélectionnées pour expliquer la formation de l'axe 4 sont les suivantes (tableau 33) :

	Matrice des vecteurs propres	Coordonnées	Cosinus 2	Contribution
Pourcentage de production vendu en gros	-0,366	-0,652	0,426	13,371
Productivité total de l'entreprise (en t / emploi)	-0,336	-0,599	0,359	11,289
Prix de vente des huîtres en gros	-0,262	-0,467	0,218	6,848
Productivité ostréicole (en t / emploi)	-0,220	-0,392	0,154	4,833
Productivité totale / emploi	-0,209	-0,373	0,139	4,367
Productivité ostréicole / emploi	-0,195	-0,349	0,122	3,818
Nombre de parcs détenus	-0,128	-0,229	0,053	1,650
Résultats réalisés sur la production	0,071	0,127	0,016	0,506
Production de naissain	0,079	0,140	0,020	0,619
Pluri-activité du Chef d'Entreprise	0,095	0,169	0,029	0,900
Résultats réalisés sur les achats de moules	0,098	0,175	0,031	0,962
Niveau total d'emploi	0,110	0,196	0,038	1,209
Pourcentage de production vendu aux GMS	0,122	0,217	0,047	1,486
Prix de vente des huîtres en circuit traditionnel	0,169	0,301	0,091	2,855
Prix de vente des huîtres aux GMS	0,177	0,316	0,100	3,128
% de production vendu en circuit traditionnel	0,184	0,329	0,108	3,390
Prix ostréicole moyen de vente	0,224	0,400	0,160	5,018
Pourcentage de production vendu en direct	0,312	0,557	0,311	9,763
Prix de vente des huîtres en direct	0,390	0,696	0,485	15,238

Tableau 33

Caractéristiques des variables sélectionnées pour expliquer la formation de l'axe 4

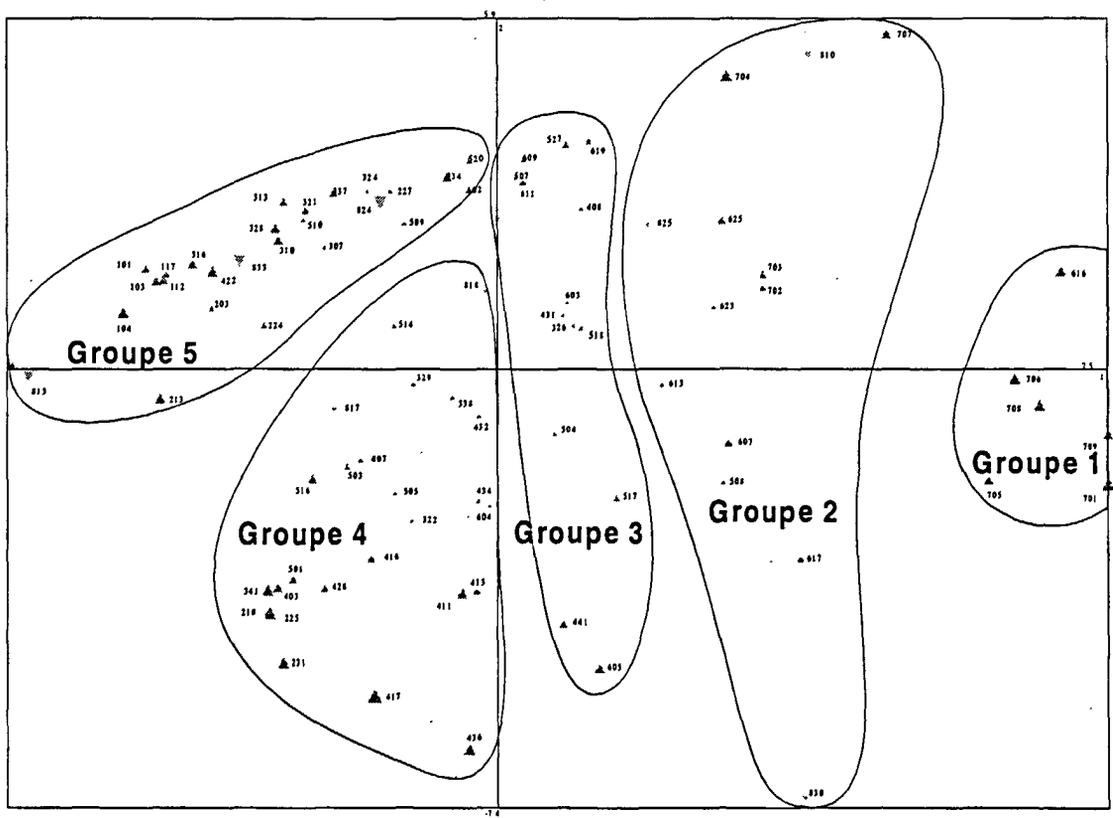
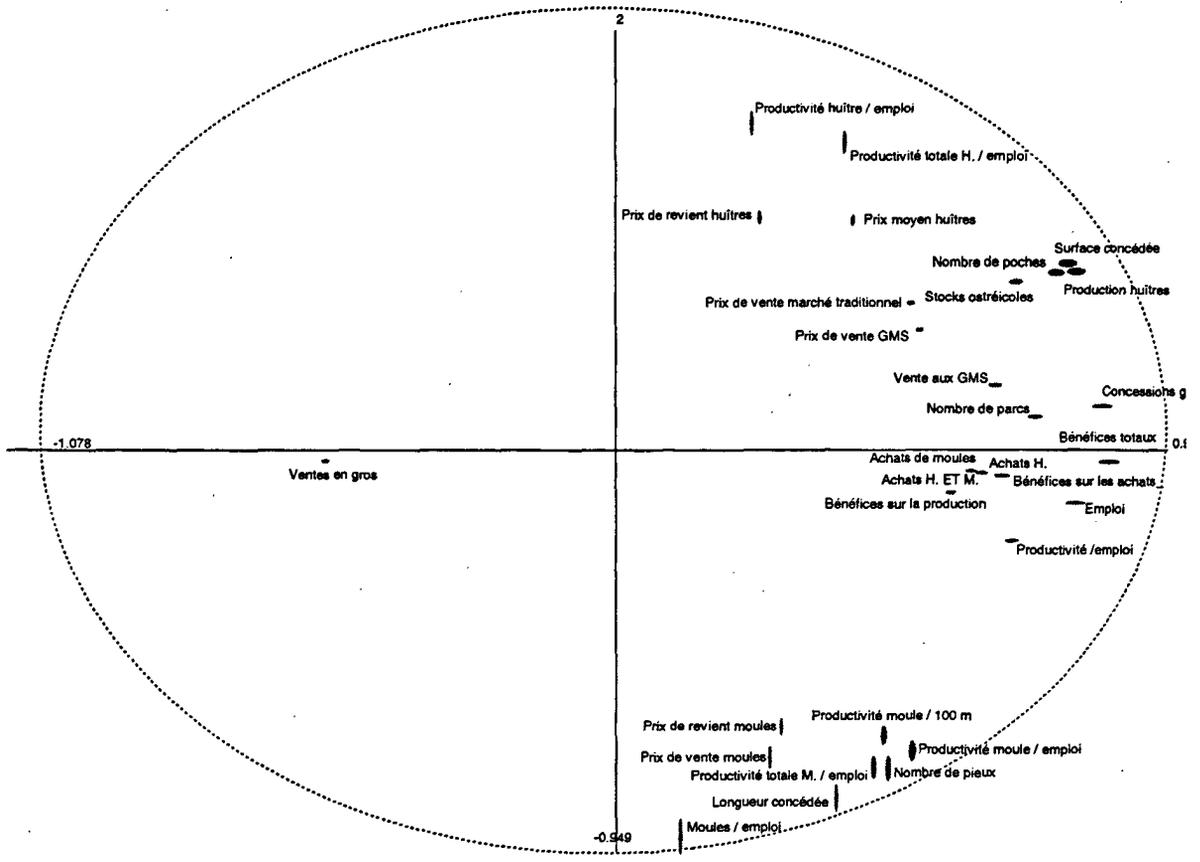
Cet axe est celui de la rentabilité des filières commerciales pratiquées. On trouve donc d'un côté le choix stratégique de vendre en gros la production (qui en libérant du temps est lié à une productivité élevée) ou de la commercialiser par des filières de plus en plus rémunératrices. Dans l'ordre : GMS, circuit traditionnel et vente directe.

III.6. REPRÉSENTATION GRAPHIQUE DES AXES 1 ET 2 ET DES INDIVIDUS

Les axes 1 et 2 ont été représentés sur la figure 39. Seules ont été sélectionnées les variables qui contribuent significativement à la formation des axes.

Les positions respectives des entreprises sont représentées sur la figure 40. Toutes les entreprises ayant participé à l'ACP sont représentées (les individus supplémentaires, triangles tournés vers le bas).

Sur ces deux figures, les contributions relatives des variables ou des individus à la formation des axes sont visualisées par la variabilité de la surface des ellipses ou des triangles.



Figures 39 et 40
Représentation graphique des axes et des individus

III.7. LA TYPOLOGIE DES ENTREPRISES

L'ACP précédemment décrite a permis de regrouper les entreprises en fonction des caractéristiques principales qui les rassemblent et qui permettent de les décrire. La représentation graphique du positionnement de ces différentes entreprises dans la sphère ACP est présentée sur la figure 40. Plusieurs types d'entreprises apparaissent qui présentent les caractéristiques sociales et économiques moyennes regroupées dans les tableaux 34 à 36.

Groupe	Valeur	Concessions générales	Production huîtres (en t)	Productivité ostréicole (en t / Ha)	Production moule (en t)	Productivité mytilicole (en t 100m)	Emploi	Productivité totale (en t) (sur prod.)
1	Moy.	13,51	395,74	40,88	356,24	7,32	16,00	48,52
	lc	3,49	31,55	10,63	171,98	1,87	3,28	10,41
2	Moy.	10,62	321,05	49,10	225,71	5,88	8,25	58,59
	lc	3,46	62,97	9,48	92,65	1,25	1,87	8,25
3	Moy.	5,42	182,06	46,64	205,46	4,88	5,74	51,20
	lc	0,81	48,36	14,01	90,83	1,10	0,86	9,40
4	Moy.	3,12	48,99	30,79	139,23	4,97	3,73	46,10
	lc	0,49	17,25	9,40	31,46	1,06	0,58	7,27
5	Moy.	2,59	75,25	30,96	0,00	-	2,38	30,94
	lc	0,68	21,92	6,55	-	-	0,57	6,17

Tableau 34

Caractéristiques générales de production des différents types d'entreprises identifiés par l'ACP

Groupe	Valeur	Achat totaux (en t)	Productivité générale en t (+ achats)	Niveau moyen de formation	Niveau moyen de pluriactivité	Année d'entrée en fonction	Niveau moyen d'emprunt	Régime fiscal moyen
1	Moy.	626,67	95,69	3,83	2,17	73,17	2,17	3,00
	lc	626,75	57,53	0,61	1,20	4,86	0,61	0,00
2	Moy.	61,95	64,62	3,15	1,92	73,54	1,85	2,83
	lc	84,92	8,15	1,03	0,70	4,85	0,38	0,33
3	Moy.	11,33	53,37	2,93	1,80	74,87	1,27	2,73
	lc	8,26	8,45	0,92	0,60	3,87	0,44	0,23
4	Moy.	4,76	47,59	2,36	1,60	78,72	1,04	2,28
	lc	8,03	6,30	0,58	0,28	3,48	0,32	0,36
5	Moy.	1,88	31,59	2,13	2,50	83,33	1,25	2,13
	lc	1,68	6,15	0,80	0,83	2,63	0,39	0,37

Tableau 35

Caractéristiques générales socio-économiques des différents groupes d'entreprises identifiés par l'ACP

Groupe	Valeur	Types de vente des huîtres (en %)				Prix moyen pratiqués	Prix de vente moules	Résultats totaux (en mf)	Prix de revient huîtres	Prix de revient moules	Opinion sur la saturation
		Gros	Tradition.	Directe	GMS						
1	Moy.	0,83	29,83	2,50	66,83	15,09	7,99	4995	96,96	88,24	0,00
	lc	1,67	13,47	5,00	16,74	0,89	0,35	1436	19,97	20,00	
2	Moy.	22,27	54,46	15,58	7,69	14,39	7,51	2705	100	100	7,69
	lc	13,57	16,94	13,04	6,76	1,15	0,65	426	5,53	8,82	
3	Moy.	32,53	49,73	4,60	13,13	12,59	7,64	1584	97,10	99,02	6,25
	lc	19,24	20,95	3,62	13,19	2,13	0,99	243	10,97	14,36	
4	Moy.	59,40	35,72	4,88	-	10,63	6,82	457	94,33	95,34	14,29
	lc	16,50	15,45	5,57	-	1,58	0,42	209	9,68	10,54	
5	Moy.	62,08	19,38	14,42	4,13	11,94	-	433	87,83	-	37,04
	lc	16,28	12,22	9,09	4,79	1,43	-	125	13,54	-	

Tableau 36

Caractéristiques commerciales générales des différents groupes d'entreprises identifiés par l'ACP (s'agissant d'une donnée stratégique et confidentielle, les prix de revient sont indicés -100 pour la valeur maximale- les intervalles de confiance sont présentés en pourcentage de la moyenne)

Les grandes entreprises à forte activité commerciale

Les six points situés le plus à droite sur ce graphique (N° 701, 709, 616, 706, 708 et 705) sont très détachés des autres. Ils représentent donc un groupe d'entreprises tout à fait caractéristique. Cinq de ces unités appartiennent à la STRATOM 7 et un à la STRATOM 6. On peut considérer qu'elles ont largement dépassé le niveau moyen des entreprises de type familial, qu'elles sont de type pré-industriel et que leur gestion se rapproche de celle d'une société.

Ces entreprises se caractérisent :

- ✓ par une activité mixte, leurs positions plus ou moins positives le long de l'axe vertical (axe 2) représentent leur activité ostréicole plus ou moins marquée,
- ✓ par des concessions générales très importantes,
- ✓ par une forte production,
- ✓ par une productivité (surtout ostréicole) élevée
- ✓ par une activité commerciale intense,
- ✓ par un recours massif à l'emploi salarié,
- ✓ par un endettement relativement important
- ✓ par de forts coûts de production,
- ✓ par des prix de vente moyens plus élevés que la moyenne,
- ✓ par des ventes massives aux GMS (commercialisation des 2/3 de la production),
- ✓ par une bonne rentabilité.

Deux de ces entreprises (N° 701 et 709) qui apparaissent le plus à droite sur le graphique présentent ces caractéristiques de manière exacerbée et constituent ainsi les modèles types de l'aboutissement du développement des entreprises conchylocoles de la Côte Ouest du Cotentin.

Les grandes entreprises à faible activité commerciale

Ce groupe, qui rassemble treize entreprises est très homogène en ce qui concerne son fonctionnement. Par contre, les types de production sont très différents d'une entreprise à l'autre puisque l'on y trouve trois unités strictement ostréicoles, une entreprise strictement mytilicole et neuf entreprises mixtes dont le caractère ostréicole est plus ou moins fort selon qu'elle se situe plus ou moins haut le long de l'axe vertical (axe 2). Ces unités présentent une rentabilité tout à fait acceptable tout en étant, pour la plupart de type familial et gérées comme tel.

Elles se caractérisent :

- ✓ *par des concessions générales très importantes, (2 entreprises appartiennent à la STRATOM 5, six à la STRATOM 6 et cinq à la STRATOM 7)*
- ✓ *par une forte production,*
- ✓ *par la productivité ostréicole la plus forte de tous les types d'entreprises,*
- ✓ *par des achats en gros en petite quantité (en complément de la production),*
- ✓ *par un recours important à l'emploi familial en premier lieu et salarié en complément,*
- ✓ *par un endettement relativement faible compte tenu de la taille des entreprises,*
- ✓ *par des coûts de production élevés,*
- ✓ *par des prix de vente moyens,*
- ✓ *par un référencement auprès des GMS qui n'achètent cependant qu'une faible part de la production,*
- ✓ *par une part importante de la production commercialisée en direct et dans le circuit traditionnel.*

Ces entreprises constituent donc l'aboutissement des structures de production de type familial attachées (sans doute provisoirement) aux filières commerciales traditionnelles et directes. La pérennité de ces entreprises, en l'état, est donc liée à la survie de ces marchés.

Les entreprises de taille moyenne

Les caractéristiques de ces entreprises sont proches de celles du groupe précédent, sauf en ce qui concerne les concessions générales qui ne représentent en moyenne que 5 hectares en équivalent surface (c'est-à-dire environ la moitié de ce dont disposent les entreprises du groupe précédent). Seize unités se retrouvent dans ce groupe dont : STRATOM 3 : une entreprise ; STRATOM 4 : quatre entreprises ; STRATOM 5 : cinq entreprises ; STRATOM 6 : cinq entreprises et STRATOM 7 : une entreprise. Ces unités peuvent être à caractère strictement mytilicole (une entreprise), mixtes (neuf entreprises) ou strictement ostréicoles (six entreprises).

Par rapport au groupe précédent, les autres différences peuvent apparaître minimes. On constatera seulement que les achats en gros pratiqués par ces entreprises sont environ six fois plus faibles et en ce qui concerne les ventes, que la commercialisation en gros accapare le tiers de la production. Les ventes à destination des GMS sont, par contre, plus importantes et concernent essentiellement les moules.

Les petites entreprises mixtes, généralement à dominance mytilicole

Cet ensemble regroupe 25 entreprises dont 19 mixtes. Elles appartiennent aux STRATOM suivantes : 2 (six unités), 3 (quatre unités), 4 (neuf unités), 5 (cinq unités) et 6 (une unité). Il s'agit d'un groupe très homogène compte tenu des intervalles de confiance calculés) qui dispose en moyenne de 3 Ha en équivalent surface et qui présente les caractéristiques suivantes :

- ✓ *La productivité ostréicole de ces entreprises est faible, les efforts sont essentiellement portés sur la mytiliculture et le manque de main d'oeuvre ne permet pas une exploitation maximale de la totalité des concessions.*
- ✓ *Les achats en gros ne concernent qu'une minorité d'entreprise (quatre dont une entreprise de mareyage qui achète 100 t/an)*
- ✓ *Le niveau moyen des emprunts est faible.*
- ✓ *La moitié de la production est vendue en gros et plus d'un tiers dans le circuit traditionnel.*
- ✓ *Les prix de vente moyen de ces produits sont de ce fait, les plus bas du marché.*
- ✓ *Malgré des prix de revient faibles, la rentabilité de ces entreprises n'est pas très élevée.*

Ces entreprises sont donc représentatives de la petite structure familiale typique de la conchyliculture. A la période où le marché ostréicole n'est pas porteur, on peut considérer que seule la pluri-activité de ces entreprises en garantie la survie économique.

Les petites unités ostréicoles strictes

Cet ensemble comprend vingt-quatre entreprises. Six appartiennent à la STRATOM 1, trois à la STRATOM 2, huit à la STRATOM 3, une à la STRATOM 4, trois à la STRATOM 5 et trois à la STRATOM 6. Du fait de cette dispersion, leurs représentations graphiques constituent sur la figure un nuage allongé le long de l'axe 1, traduisant ainsi la forte hétérogénéité de la rentabilité (attestée par l'intervalle de confiance qui est égal à environ la moitié de la moyenne). Ces entreprises se caractérisent par :

- ✓ *une productivité très faible, tant par unité de surface que par emploi,*
- ✓ *des achats en gros exceptionnels,*
- ✓ *une pluri-activité du chef d'entreprise, rendue nécessaire par la faible rentabilité de l'entreprise (pour les plus petits d'entre eux),*
- ✓ *une date récente d'entrée en fonction,*
- ✓ *un niveau d'emprunt faible,*
- ✓ *des ventes en gros à plus de 62 %*
- ✓ *une très faible rentabilité malgré des prix de revient très bas.*

Ces entreprises sont probablement celles qui ont le plus de difficultés dans le contexte actuel du marché ostréicole. Les plus petites unités de ce groupe (appartenant à la STRATOM 1 pour la plupart) ne sont d'ailleurs pas des entreprises à proprement parler mais des «unités de production» procurant un complément de revenus à des salariés extérieurs qui sont concessionnaires des parcs ; elles n'ont donc pas de limite vitale de rentabilité. La situation des autres est plus inquiétante et des dépôts de bilans progressifs, par ordre de taille des entreprises, sont à craindre si le cours des huîtres en gros ne se relève pas rapidement. La vente directe des produits est une solution palliative envisageable. Elle nécessite cependant un personnel nombreux dont ne disposent pas ces entreprises et des lieux d'implantation sur des marchés ruraux ou urbains qui ne sont plus disponibles à proximité immédiate des lieux de production.

IV.

*L'enquête sociale et
économique : analyse des
résultats par type d'entreprise*

IV. L'ENQUETE SOCIALE ET ECONOMIQUE : ANALYSE DES RESULTATS PAR TYPE D'ENTREPRISE

L'analyse en composantes principales qui a été conduite est nécessaire mais insuffisante à la compréhension globale du fonctionnement d'un système productif comme la conchyliculture. Les contraintes sociales et économiques qui pèsent sur la filière ne peuvent être identifiées qu'en se plaçant à l'écoute de ses acteurs. Un certain nombre de chefs d'entreprise ont donc été rencontrés après qu'aient été identifiées et stratifiées ces unités de production.

IV.1. METHODES DE PRESENTATION DES RESULTATS DE L'ENQUETE SOCIALE ET ECONOMIQUE

Les différents points abordés au cours des enquêtes ont été traités tour à tour, de manière spécifique compte-tenu de la grande variabilité de leurs caractères qui peuvent être :

- quantitatif (par exemple : âge du responsable, surface exploitée, production),
- descriptif (par exemple : cycle de production, évolution de l'entreprise),
- subjectif (opinions personnelles, appréciations générales),
- douteux mais vérifiables par les photographies aériennes (production),
- douteux mais invérifiables (importance de l'emploi saisonnier),
- à calculer sur la base du bilan comptable (prix de revient).

Les résultats de l'étude des variables à caractère quantitatif sont présentés sous forme de moyennes indicées. Ils sont accompagnés d'un intervalle de confiance et commentés. Certaines réponses à caractère descriptif ont été codées selon une méthode spécifique, décrite plus loin point par point, pour en permettre une lecture numérique. Par exemple, à la question 2 : formation du chef d'entreprise, le codage choisi a été le suivant :

Sans diplôme	1
Certificat d'étude primaire	2
CAP ou BEP ou stage professionnel reconnu	3
BEPC	4
Baccalauréat	5
BTS	6
Études supérieures	7

Ou, à la question 82 (niveau d'endettement) :

Pas endetté	0
Peu endetté	1
Endetté de manière acceptable	2
Trop endetté	3

Les aspects descriptifs sont le plus souvent développés sous forme d'exemples représentatifs choisis pour décrire tel ou tel type d'activité liée à telle ou telle contrainte qui s'y rattache.

Le caractère subjectif des réponses obtenues, pour un certain type de question, est davantage représentatif de l'opinion, souvent fluctuante et naturellement très variable, des personnes enquêtées.

Le plus souvent il n'a pu être codé. Ces opinions personnelles ont parfois été présentées à l'état brut et ne sont en aucune manière représentatives de la pensée générale de la profession. Elles sont encore moins le reflet de l'opinion des auteurs. Dans la plupart des cas, il a cependant été choisi de les présenter du fait même de leur existence.

Sur le nombre total de 208 entreprises basées sur la Côte Ouest, seules 198 unités actives sur cette côte ont été prises en compte. Les autres ont la totalité de leurs concessions (sauf les parcs de stockage) dans l'archipel de Chausey.

IV.2. CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES ACTIVES LE LONG DE LA CÔTE OUEST DU COTENTIN

Ces caractéristiques fondamentales des entreprises de la Côte Ouest du Cotentin sont présentées d'une manière synthétique dans le tableau 37. Le regroupement de ces données, qui seront analysées dans le détail lors de l'étude de chaque STRATOM, permet d'obtenir une vision globale des caractéristiques de chacune d'entre elles et de ce qui les différencie. Le nombre d'emploi est défini comme un emploi total en équivalent temps plein (patronal et salarié) et les diverses productivités comme des rapports entre la biomasse commercialisable et les différentes unités de surface, de longueur ou d'emploi.

L'ensemble des entreprises	Les différentes STRATOMS						
	7	6	5	4	3	2	1
Nombre total d'entreprises actives le long de la Côte Ouest	10	24	33	41	46	37	17
Pourcentage du nombre total d'entreprises	5,05	12,12	16,66	20,71	23,23	18,69	8,58
Pourcentage moyen d'activité ostréicole des entreprises	83,54	86,98	80,07	66,08	88,15	71,30	79,02
Nombre total d'emplois directs créés (salariés et patronaux)	174	191	167	151	149	66	
Productivité totale conchylicole par emploi (en t / an)	35,95	42,06	40,28	54,83	33,97	6,42	
L'entreprise et son responsable	7	6	5	4	3	2 et 1	
Age moyen du chef d'entreprise	47,09	43,77	45,41	46,63	45,78	45,94	
Formation moyenne du chef d'entreprise (c/f chap. 4,1.)	4,09	2,80	2,31	3,33	3,42	2,50	
% de chefs d'entreprise n'ayant pas d'activités complémentaires	70,00	60,00	75,00	67,00	75,00	21,00	
Année moyenne de création de l'entreprise	1971	1970	1972	1972	1981	1981	
Pourcentage d'entreprises ayant un statut familial	60,00	56,30	75,00	40,00	67,00	100,00	
% du temps de travail consacré à la commercialisation (ostréiculteurs stricts)	62,50	34,29	32,00	40,00	37,00	13,00	
% du temps de travail consacré à la commercialisation (producteurs mixtes)	52,00	20,31	20,20	14,40	21,37	10,00	
Indice moyen d'endettement (c/f chap. 4,1.)	1,90	1,47	1,00	1,47	1,75	1,00	
% d'entreprises ne dégageant pas d'excédents de trésorerie	10,00	13,33	12,50	6,67	40,00	21,43	
Indice de perception de l'environnement socio-économique	-1,30	-0,73	-1,44	-0,07	0,50	0,21	

L'échantillon	7	6	5	4	3	2	1
Nombre d'entreprises échantillonnées	10	15	16	15	12	8	6
Pourcentage d'entreprises échantillonnées	100	62,50	48,50	36,58	26,09	21,62	35,29
Ecart moyen (en %) des données calculées sur l'échantillon seul	0	- 0,95	- 4,56	- 1,79	- 8,52	- 6,07	- 17,71
Nombre de refus de répondre au questionnaire	0	0	2	1	0	1	0
Pourcentage de refus par rapport au nombre d'entreprises contacté	0	0	11,11	6,25	0	11,11	0
L'activité ostréicole	7	6	5	4	3	2	1
Surface ostréicole moyenne détenue en Normandie	10,67	5,59	3,65	2,25	2,28	1,07	0,65
Production ostréicole de le STRATOM (en t)	3962	5813	4435	3251	3954	1280	236
Productivité ostréicole moyenne (en t / hectare)	37,13	45,18	36,67	31,03	39,82	32,44	35,34
Pourcentage de la production ostréicole totale	17,28	25,35	19,34	14,18	17,24	5,58	1,03
Densité moyenne en nombre de poches / ha	4693	5256	4418	3880	4827	3634	3695
Pourcentage d'huîtres de taille commerciale dans le stock total	62,75	62,31	59,04	59,46	59,87	57,56	55,46
Pourcentage du nombre d'entreprises ayant augmenté leur prod.	70,00	40,00	43,00	54,55	50,00	0,00	
Fraction de la production ostréicole vendue en gros	15,18	28,77	28,22	52,89	50,26	47,77	
Fraction de la production ostréicole vendue en GMS ou export	45,38	12,49	15,71	2,52	8,76	0	
Productivité ostréicole (en t / emploi)	29,89	38,02	27,40	25,63	35,33	22,99	
Prix moyens de vente des huîtres en gros (en F/Kg)	10,25	10,29	9,69	10,45	8,60	8,46	
Prix moyens de vente des huîtres en GMS (en F/Kg)	15,85	15,67	16	-	15,5	-	
Prix de revient ostréicole (en indice)	91,49	100	85,36	84,98	96,87	68,84	
Evolution du chiffre d'affaire ostréicole	40	21,4	29	30	20	0	
L'activité mytilicole	7	6	5	4	3	2	1
Production mytilicole (en t)	2296	2221	2292	5028	1107	1558	188
Pourcentage de la production mytilicole totale	17,05	16,49	17,02	31,35	6,90	9,71	1,48
Taux d'occupation des bouchots	51,00	52,00	50,41	49,35	51,82	58,02	50,52
Pourcentage de la longueur concédée mise en exploitation	50,95	52,30	47,22	52,89	43,94	54,06	48,36
Productivité mytilicole (en t / 100 m)	7,27	6,25	4,88	5,51	5,44	6,42	4,4
Evolution de la production mytilicole	57	30	80	50	50	0	
Fraction de la production mytilicole vendue en gros	0	50,46	24,34	28,72	26,07	34,53	
Fraction de la production mytilicole vendue en GMS ou export	80,4	4,52	11,51	-	18,48	0	
Productivité mytilicole (en t / emploi)	55,49	67,00	27,59	60,82	18,46	26,45	
Prix moyens de vente des moules en gros (en F/Kg)	-	5	6,59	6,85	6,5	6,34	
Prix moyens de vente des moules en GMS (en F/Kg)	6,45	8	8,5	-	8,5	-	
Prix de revient mytilicole (en indice)	75,11	96,94	93,45	77,51	100	58,30	
Evolution du chiffre d'affaire mytilicole	100	42,9	60	30	20	21,43	

Tableau 37

Caractéristiques globale de l'ensemble des entreprises conchyliques actives le long de la Côte Ouest du Cotentin (comme précédemment, les prix de revient sont indicés)

41,41 % des entreprises existantes ont été enquêtées. Compte-tenu du taux variable qui a été appliqué, l'enquête repose donc sur 52,67 % de la production ostréicole et 66,25 % de la production mytilicole. Le taux de refus a été de 4,65 %. Certaines réponses d'une seule enquête sont apparues suspectes au dépouillement, elle a été intégrée cependant.

Le nombre d'entreprises par STRATOM, ainsi que les productions ostréicoles et mytilicoles moyennes par entreprise sont visualisées sur la figure 41.

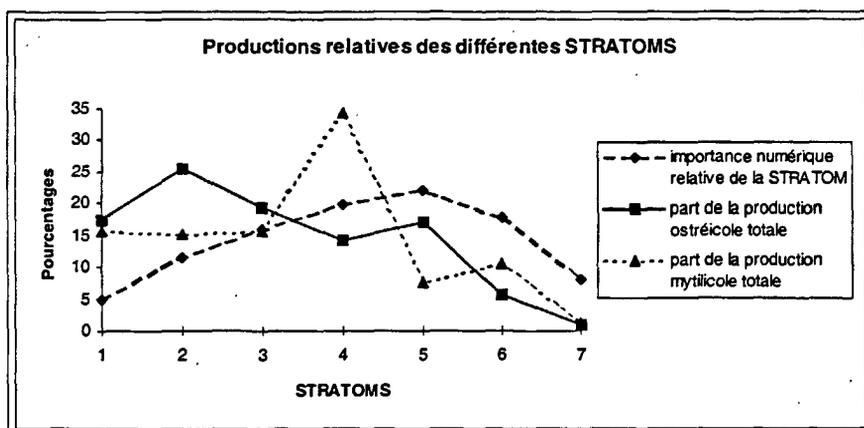


Figure 41
Les entreprises et leurs productions, regroupées par STRATOM

Notons enfin que la présentation des résultats n'a pas été standardisée entre les différentes STRATOM. La progression de la connaissance des points communs, au fur et à mesure du dépouillement, aurait, en effet conduit à d'inévitables redites.

IV.3. L'ANALYSE DES RESULTATS DE L'ENQUETE, STRATOM PAR STRATOM

IV.3.1. La STRATOM 7 : les plus grandes entreprises installées sur la Côte Ouest du Cotentin

Ces dix entreprises, qui disposent d'un indice de surface disponible supérieur à 10 ha en équivalent surface totale, ont des caractéristiques générales regroupées dans le tableau 38. Elles ont toutes été échantillonnées et représentent 5,05 % du nombre total d'entreprises et plus de 17 % de la production de la Côte Ouest, en huîtres comme en moules.

	Nombre de Parcs	Surface détenue en Normandie en Ha	Longueur détenue en Normandie (m)	Équivalent surface en Normandie	Surface détenue hors Normandie en Ha	Longueur détenue hors Normandie (m)
TOTAL	227	106,69	31590	125,27	21,87	6500
MOYENNE	22,70	10,67	4513	12,53	4,37	3250
	Équivalent surface total	Pourcentage d'activité ostréicole	Nombre total de poches	Longueur exploitée en m	Densité à l'hectare (en Nb de poches)	
TOTAL	150,96	-	500655	16140	-	
MOYENNE	15,10	83,54	50066	2306	4693	
	Production ostréicole en t	Stock ostréicole non commercial en t	Production mytilicole en t	Nombre de pieux occupés	Productivité ostréicole (en t par Ha)	Pourcentage commercial du stock total
TOTAL	3962	2352	2295,85	46956	-	-
MOYENNE	396	235	327,98	6708	37,13	62,75
	Stock total par Ha concédé (en t)	Taux d'occupation des bouchots	Productivité mytilicole par pieux (en Kg)	Productivité mytilicole en t/100 m	Valeur totale de la production en milliers de F.	
TOTAL	-	-	-	-	59648,92	
MOYENNE	59,17	0,51	48,89	7,27	5964,89	

Tableau 38

Caractéristiques principales des dix entreprises constituant la STRATOM 7 (plus de dix en équivalent surface totale). Cette STRATOM est composée de sept conchyliculteurs mixtes et de trois ostréiculteurs stricts

IV.3.1.1. L'exploitant

L'âge moyen des responsables d'entreprise, tous masculins, est de 47,09 ans (Intervalle de confiance -Ic- de 5,14 ans). Ils ont en général 3,27 personnes à charge dans leur foyer fiscal (Ic de 0,66 personnes).

Selon le codage précédemment indiqué la moyenne de leur niveau de formation est de 4,09 +/- 0,99 (niveau moyen : BEPC).

En ce qui concerne l'origine sociale de ces responsables, cinq d'entre eux, les plus jeunes, ont repris une exploitation familiale, quatre (les plus âgés) ont créé leur propre entreprise et un seul a commencé dans le métier comme ouvrier ostréicole.

Avant leur prise de fonction, cinq responsables ont été salariés dans différents secteurs (Fonctionariat, Bâtiment, Marine Marchande ou Pêche). Ceux qui ont repris l'exploitation familiale n'ont eu aucune autre activité antérieure.

Pour sept d'entre eux la conchyliculture est une activité unique. Pour deux autres elle a pour soutien une activité de mareyage qui, par la complémentarité des offres (bulots, praires, palourdes crustacés) favorise la commercialisation des huîtres et des moules produites ou achetées en gros par l'entreprise. Pour le dernier exploitant la conchyliculture représente une activité principale ayant la pêche en complément. On notera que, d'une manière quasi systématique, ces différentes activités complémentaires (même le maraîchage !), ont caractérisé l'ensemble des producteurs, au début de leur prise de fonction tout au moins, mais que généralement elles ont été progressivement abandonnées au fur et à mesure du développement des entreprises.

Ce recentrage de l'activité de ces responsables, ou de leurs conjoints, vers la seule conchyliculture se manifeste également au niveau de leurs revenus annexes déclarés. L'activité salariée des conjoints a été progressivement abandonnée au profit d'un investissement de plus en plus important dans l'entreprise, le plus souvent au niveau de sa gestion pour les épouses. Ces revenus annexes sont donc exceptionnels : un seul responsable signale bénéficiaire d'une rente et un seul autre de revenus fonciers.

Au niveau de la couverture sociale de ces chefs d'exploitation, on remarquera que huit d'entre eux sont affiliés au régime des marins (ENIM) et deux à celui de la Mutualité Sociale Agricole.

IV.3.1.2. L'entreprise

Création et évolution

La date de création de ces entreprises remonte pour certaines à la période d'apparition de la mytiliculture (qui a précédé de peu l'ostréiculture) le long de la Côte Ouest du Cotentin, c'est-à-dire au milieu des années 60. Les autres ont été créées dans les années 80. En moyenne ces entreprises ont vu le jour en 1971 +/- 4 ans.

Les activités d'expédition ont été immédiates compte-tenu de la bonne salubrité de la zone (sauf pour une entreprise qui n'a débuté ses expéditions qu'en 1991).

Lorsqu'il n'a pas lui-même créé l'entreprise (cinq cas) et sauf dans le cas de l'ouvrier conchylicole devenu chef d'exploitation (par rachat d'une entreprise existante), on remarquera que le responsable actuel est rapidement entré en fonction (dans les quatre cas restants) puisque l'année moyenne de sa prise de contrôle se situe en 1972 +/- 2 ans soit un an après la date de création de l'entreprise.

Forme juridique

Bien que les exploitations familiales restent dominantes, la forme juridique de ces entreprises est très diversifiée puisqu'on y trouve :

- 6 exploitations familiales
- 1 SARL
- 1 SCA
- 1 EARL
- 1 GAEC

Il est à noter que la tendance actuelle est à la disparition de ces exploitations familiales au profit de structures juridiques multiples, plus complexes, mais mieux adaptées à l'importance de la production (et/ou de la commercialisation), aux difficultés de commercialisation, à la transmission et à la fiscalité des entreprises. Ces grandes structures monolithiques ont donc tendance à scinder leurs activités de production et de commercialisation pour créer des entités séparées et limiter ainsi les risques sur l'outil de production (les parcs) en cas de difficultés commerciales. Actuellement, pour ces dix entreprises, les sociétés de commercialisation sont au nombre de douze.

Ateliers d'expédition

Le nombre d'établissement d'expédition est également supérieur au nombre d'entreprises. C'est une nécessité impérative :

- soit pour l'une des exploitations basée en dehors du bassin,
- soit pour certains ostréiculteurs de la Côte Ouest du Cotentin concessionnaires de parcs sur la côte Est (trois entreprises), ou dans le Calvados (une entreprise) ainsi que pour deux mytiliculteurs installés dans le Pas de Calais.

On remarque donc la tendance récente de ces grandes entreprises à prendre une stature nationale en axant leur développement vers une implantation dans différents bassins de production afin de rechercher les meilleures conditions de croissance et d'engraissement, d'occuper le terrain et de se rapprocher des marchés. Cette tendance a également pour but de répartir les risques liés aux contraintes environnementales.

Emploi et salaires

Des difficultés sont apparues en ce qui concerne l'évaluation des emplois directs créés par l'activité strictement conchylicole pour les entreprises pluri-actives pratiquant le mareyage ou la pêche. Des recoupements avec les entreprises de taille identique ou comparable et pratiquant la conchyliculture comme activité unique ont alors été nécessaires. De plus, il est apparu très difficile de cerner la productivité par emploi et par type de produit pour les entreprises mixtes (produisant des huîtres et des moules). La base choisie pour les huîtres, puis pour les moules (par calcul) a été établie à partir des trois entreprises strictement ostréicoles.

Le nombre d'emploi direct des dix entreprises constituant cette STRATOM est lié à leur seule activité conchylicole (production propre et expédition de cette production et des achats en gros complémentaires) a été évalué à 174.

Les emplois salariés créés sont évalués à 154 ; 20 postes étant occupés par les chefs d'entreprise, leur conjoint, leurs proches ou leurs associés (bien que dans certains cas les enfants -3-, les conjoints -2- ou le frère -1- soient salariés).

La productivité par emploi qui a été ainsi calculée est de 29,89 +/- 1,09 t/homme/an pour les huîtres et de 55,49 +/-4.05 t/homme/an pour les moules.

La rémunération des responsables d'entreprise ou de leurs proches non salariés se fait généralement par avance sur résultats. Le coût annuel total du travail salarié est évalué entre 125 000 et 130 000 F. Il est représentatif de la faiblesse des salaires moyens, le plus souvent proches du SMIC dans cette branche d'activité.

Associations professionnelles

La co-détention totale ou partielle des parcs se retrouve dans six entreprises sur les dix. Il s'agit alors des entreprises de type familial. Dans un autre cas, on constate une association de fait entre plusieurs concessionnaires différents, sans lien juridique. Dans les trois derniers cas cette association est régie par la constitution d'une structure de production et /ou de commercialisation stable, chacun apportant ses propres parcs. Dans tous les cas ces associations sont qualifiées de durables.

On remarque de plus des associations plus lâches, de type familial le plus souvent et qui concernent le prêt de matériel ou la mise en commun d'un atelier d'expédition. Compte-tenu du développement récent de ces entreprises, ces pratiques tendent actuellement à disparaître.

Aucune de ces entreprises n'emprunte ou ne loue de parc supplémentaire, parallèlement il semble que les quelques parcs actuellement prêtés ou loués à d'autres entreprises (par manque de temps ou de disponibilité financière) soient récupérés pour augmenter le volume de production.

Évolution foncière

Les deux entreprises qui disposent d'une surface de concessions jugée suffisante ont actuellement tendance à augmenter leur taux d'exploitation et ne ressentent pas, pour l'instant, le besoin d'acheter des concessions supplémentaires. Les autres cherchent à agrandir leurs surfaces d'élevage :

- Pour augmenter la production afin de rentabiliser les installations à terre rendues nécessaires par la mise aux normes sanitaires (trois cas)
- Pour faciliter les conditions de travail en étalant les stocks tout en améliorant la pousse et l'engraissement (quatre cas). Les parcs recherchés sont alors généralement mitoyens des concessions d'ores et déjà détenues.
- Dans un dernier cas, les achats de parcs sont envisagés sur la côte Est du Cotentin ou dans la Baie des Veys afin de diversifier la production, de bénéficier de meilleures conditions de croissance ou de préserver une partie du cheptel en cas de pollution accidentelle terrigène ou maritime.

La limite maximale de développement des entreprises que l'ensemble des responsables envisage est de l'ordre de 12 Ha.

Remembrement

En ce qui concerne les remembrements éventuels, il semble que la dispersion des parcs ne constitue un handicap que dans la zone Nord et pour une seule entreprise du secteur de Saint Germain. En fait, il est probable que les concessionnaires implantés dans cette zone (qui pourraient appartenir à d'autres STRATOM) et qui souhaiteraient regrouper leurs concessions à Blainville souffrent davantage du manque de qualité trophique de la zone Nord (pousse lente et faible engraissement) que de l'éloignement de leurs parcs.

Quelques parcelles dispersées et difficiles d'accès sont également signalées à Gouville pour les huîtres et à Pirou pour les moules.

En fait cette question du remembrement ne constitue pas une difficultés pour ce type de conchyliculteurs qui par le biais des achats ou des échanges parviennent généralement à regrouper leurs concessions selon l'orientation qu'ils souhaitent donner, à long terme, à leur entreprise.

IV.3.1.3. Les activités de production

Bien que cette STRATOM recèle sept conchyliculteurs mixtes, le taux d'activité ostréicole est très important ; il est en effet supérieur à 83 %.

Les cycles de production ostréicoles

Les cycles de production ostréicoles sont très variables d'une entreprise à l'autre. C'est d'ailleurs probablement là une des surprises de cette enquête. Quelques cycles sont détaillés ci dessous, à titre d'exemple.

Cycle 1

**Diversification des achats de naissain (naturel en une à une et écloserie)
et disponibilité de parcs dans le Calvados**

Mars N + 1	Achat du naissain : 3/5 à Arcachon et à 1/5 Marennes		
Avril	Mise en poche : 3 Kg/poche (terre) à 6 Kg/po (large)		
Mai			
Juin			
Juillet	Dédoublage des poches		Achat de 1/5 du naissain en écloserie
Août	Mise en place à Blainville : 3 Kg/po.		
Septembre	Détroquage en une à une		
Octobre			
Novembre			
Décembre			
Janvier N + 2	Dédoublage des poches : 1/3 vendu en Baie des Veys		
Février	Grosses : 6 Kg/poche	Petites : 2/3 à 3.5 Kg/poche,	
Mars			
Avril			
Mai			
Juin			
Juillet	Dédoublage à		Dédoublage et Transfert à Meuvaines : 250 u/po
Août	250 u/po		
Septembre			
Octobre			
Novembre			
Décembre			Dédoublage à 250 u/po
Janvier N+ 3	Dédoublage à		
Février	180 u/po		
Mars			
Mai			
Juin			
Juillet			
Août			
Septembre			Tri en vue de la commercialisation 20 % retour et 80 % Bassin Gouville
Octobre			Remise en poche à 180 u/po
Novembre	40 % : vente et 60 % de retour		Expédition
Décembre	Expédition	Tri à 250 u/poche	Dédoublage à 180 u/po
Janvier N+4			
Février			
Mars			
Avril			
Mai			
Juin			
Juillet			
Août	Dédoublage à 180 u/po		
Septembre			
Octobre			
Novembre			
Décembre	Mise en bassin à Gouville et expédition Les boudeuses sont vendues en Baie des Veys		

Cycle 2

**Unicité de la provenance du naissain (en une à une) et parcs
sur la cote Est du Cotentin**

Mars N + 1	Achat du naissain : 100 % à Arcachon	
Avril	Détroquage immédiat : mise en poche à 4 Kg/poche sur des parcs de Saint Germain sur Aye et de Blainville	
Mai		
Juin		
Août		
Septembre		
Octobre		
Novembre		
Décembre		
Janvier N + 2		
Février		
Mars		
Avril	Second détroquage et dédoubleage à 8 Kg par poche	
Mai		
Juin		
Août		
Septembre		
Octobre		
Novembre		
Décembre		
Janvier N+ 3		
Février		Achat de demi élevage en complément (Marennnes)
Mars	Calibrage à 180 u/poche	
Avril	Mise en élevage à Sainte Marie du Mont	
Mai		
Juin		
Juillet		
Août		
Septembre		
Octobre	Tri des poches de 20 Kg en fin d'élevage : 80 % commercial	
Novembre	Affinage à Blainville, 200 u/poche	Retour
Décembre	Expédition	Calibrage à 180 u/poche à Blainville
Janvier N+4		
Février		
Mars		Mise en élevage à Sainte Marie du Mont
Avril		
Mai		
Juin		
Août		
Septembre		
Octobre	Tri des poches de 20 Kg en fin d'élevage : 80 % commercial	
Novembre		Affinage à Blainville, 200 u/poche
Décembre		Expédition

Cycle 3
Achats de naissain naturel sur tube

Septembre N	Achat du naissain : 4/5 Arcachon, 1/5 Charente. Tout sur tube	
Octobre	Mise en place des tubes sur les parcs de Blainville-Gouville	
Novembre		
Décembre		
Janvier N + 1		
Février		
Mars		
Avril		
Mai		
Juin		
Juillet	Détroquage du naissain et mise en poche de 3 Kg	
Août		
Septembre		
Octobre		
Novembre		
Décembre		
Janvier N+ 2		
Février		
Mars		
Avril	Dédoublage des poches. Mise en élevage à 300 unités/poche	
Mai		
Juin		
Juillet		
Août		
Septembre		
Octobre		
Novembre		
Décembre		
Janvier N+3		
Février		
Mars	Dédoublage des poches	
Avril	Saint Vaast : 200 unités/poche	Côte Ouest : 170 unités/poche
Mai		
Juin		
Juillet		
Août		
Septembre		
Octobre		
Novembre	Tri des poches de 16 Kg en fin d'élevage : 90 % commercial	
Décembre	Expédition	
Janvier N+4		
Février		
Mars	Croisement des huîtres boudeuses : Côte Est vers Côte Ouest	
Avril	et réciproquement	

Cycle 4

Achats de naissain naturel en une à une avec tri répétitifs

Mars N+1	Achat du naissain : 1/2 Arcachon, 1/2 Charente. Tout en une à une
Avril	
Mai	Mise en poche à 2500 unités par poche
Juin	Premier tri (écrémage) du contenu des poches. qui sont re-conditionnées par classe de taille à 3 Kg
Juillet	
Août	
Septembre	Second écrémage du contenu des poches. qui sont re-conditionnées par classe de taille à 5 Kg
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Janvier N+ 2	3 ème tri et écrémage. Les poches sont chargées à 600, 400, ou 180 unités/poches en fonction de la taille des huîtres
Février	
Mars	
Avril	Achat de 1/2 élevage de la Côte Ouest en complément
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	4 ème tri et écrémage des poches chargées à 600 ou 400 u/poche. les plus gros individus sont re-conditionnées à 180 u/poche
Octobre	
Novembre	
Décembre	Commercialisation du contenu des poches contenant 180 unités
Janvier N+3	Les petits individus repartent sur les mêmes parcs pour un cycle
Février	
Mars	
Avril	
Mai	5 ème tri et écrémage des poches chargées à 600 ou 400 u/poche. les plus gros individus sont re-conditionnées à 180 u/poche
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	Commercialisation du contenu des poches contenant 180 unités
Décembre	Les huîtres boudeuses sont élevées sur un parc réservé à cet effet jusqu'à atteindre la taille commerciale (jusqu'à 5 à 6 ans)
Janvier N+4	

Cycle 5
Production du naissain par l'entreprise

Septembre N	Production de naissain à Arcachon sur tubes, tuiles et plénos
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Janvier N + 1	
Février	Commercialisation d'une partie du naissain produit
Mars	Conditionnement du naissain en poche de 4. Tout en une à une
Avril	(1800 à 2500 unités par poche)
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	Dédoublage du contenu des poches.
Octobre	qui sont re-conditionnées, par classe de taille, à 600 ou 1000 u/poche
Novembre	
Décembre	
Janvier N+ 2	Dédoublage du contenu des poches qui sont chargées à 180 u/poche
Février	pour les plus gros individus, 600 pour les plus petits.
Mars	
Avril	Commercialisation d'une partie de la production en 1/2 élevage
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	Dédoublage des poches chargées à 600 unités/poche.
Octobre	et reconditionnement à 180 u/poche
Novembre	
Décembre	Commercialisation du contenu des poches contenant 180 unités
Janvier N+3	Les petits individus repartent à la pousse pour 1 ou 2 cycles de plus

Le détroquage des tubes, pour ceux qui pratiquent cette technique, advient à un âge très variable. Le détroquage précoce qui nécessite une main-d'oeuvre nombreuse et relativement qualifiée n'est pratiqué que par les plus grandes entreprises (généralement pluri-actives) qui disposent d'un personnel nombreux qu'il faut occuper au printemps. Inversement, la méthode charentaise d'un détroquage plus tardif (suivi d'une mise en poche des paquets) est donc liée à un déficit en employés salariés ou familiaux.

La charge des poches en dernière année d'élevage est généralement comprise entre 170 et 180 unités par poches (une réponse à 200 et une autre à 250). Cette charge a progressivement diminué depuis 20 ans ce qui a contribué à améliorer la croissance mais surtout la qualité des produits. Ce nombre d'huîtres correspond à un poids moyen de 8 Kg environ, par poche à la mise en élevage, et à une production de 12 à 14 Kg pour un retour de 4 à 5 Kg, dans des secteurs de pousse moyenne.

Le nombre de fois où les huîtres sont travaillées à terre est également fonction du personnel disponible (et donc du type de naissain et d'élevage choisi) mais aussi de la qualité des parcs. Il varie de 4 à 9 en fonction de ces différents critères.

L'opinion de ces chefs d'entreprise sur le naissain d'écloserie est assez partagée. Trois d'entre eux se déclarent satisfaits et continuent à se fournir dans les écloseries ; les sept autres, qui ont tous essayé, se déclarent déçus pour des raisons diverses :

- gain de temps mais perte de qualité
- prix élevé que ne compense pas le gain de pousse
- mortalité forte dans le milieu naturel due, selon eux, à une sur-protection des juvéniles en écloserie.

On remarquera enfin qu'un seul d'entre eux pratique le télécaptage, sans cependant avoir notablement amélioré la technique.

Les cycles de production mytilicoles

Les cycles de production mytilicoles ne présentent pas la même variabilité. Ils ne se caractérisent pas non plus de particularités locales remarquables. Pour chaque entreprise, selon que la demande commerciale porte sur des petites moules (vendues aux GMS) ou des plus grosses (écoulées sur le marché traditionnel) la durée d'élevage pourra être inférieure ou supérieure à 1 an. Dans le premier cas, le ré-ensemencement des bouchots peut être immédiat. C'est ce qui explique que, pour certaines entreprises, le taux d'exploitation des bouchots puisse être supérieur à 50. Dans le second, les pieux restent vides entre le moment de la commercialisation (en automne) et le ré-ensemencement, pendant l'été de l'année suivante.

On remarque cependant que les pieux ronds traditionnels, en chêne, ont tendance à disparaître progressivement au profit de bouchots en bois du Brésil à section carrée dont le coût, plus élevé est compensé par une durée de vie supérieure.

Actuellement, la production mytilicole de ces entreprises est généralement insuffisante pour satisfaire une demande forte. C'est la raison pour laquelle, les années de captage médiocre :

- les bouchots sont ensemencés avec de la plisse en complément (4 cas sur 7),
- des moules élevées sont achetées en gros, généralement non conditionnées (5 cas sur 7),
- des moules de pêche (3 cas) ou d'importation (4 cas) sont commercialisées chaque année.

Malgré cette production déficitaire, la majorité de ces conchyliculteurs (80 %) reste très opposée à la mise en place de filières en eaux profondes pour des raisons de tenue à la mer (sauf peut être à Chausey) mais surtout par peur de provoquer une baisse de la croissance et de la qualité des productions sur estran (par augmentation inconsidérée de la biomasse).

Notons enfin que pour six mytiliculteurs, la récolte est mécanisée et qu'elle se fait donc en une seule fois à la «pêcheuse» hydraulique. Pour le septième éleveur, la cueillette se fait encore à la main, en trois fois.

La répartition du temps de travail des responsables d'entreprise, les tâches les plus pénibles ou les plus délicates

En pourcentage, la répartition du temps de travail des chefs d'entreprise pour les ostréiculteurs stricts est la suivante (tableau 39) :

PRODUCTION	<i>TERRAIN</i>	24
	<i>ATELIER</i>	12,5
COMMERCIALISATION	<i>ATELIER</i>	33
	<i>LIVRAISON</i>	27
	<i>DÉMARCHAGE</i>	2,5
CONTACTS PROFESSIONNELS		1

Tableau 39

Répartition du temps de travail (en pourcentage) des responsables d'entreprise ostréicole de la STRATOM 7

On remarquera la part importante que prend la livraison des produits dans la charge de travail des responsables d'entreprise. Il est vrai que c'est là l'occasion de rencontrer la clientèle et de négocier directement les prix de vente.

Pour les conchyliculteurs mixtes et à fortiori pour les chefs d'entreprise pluri-actifs, cette répartition du temps de travail est beaucoup plus difficile à cerner. Malgré de très grandes variabilités d'une entreprise à l'autre, les moyennes obtenues sont les suivantes (tableau 39 bis) :

		HUÎTRES	MOULES	SOMME
PRODUCTION (46 %)	TERRAIN	15	13	28
	ATELIER	11	7	18
COMMERCIALISATION (52 %)	ATELIER	9	10	19
	LIVRAISON	6	5	11
	DÉMARCHAGE	14	8	22
CONTACTS PROFESSIONNELS (2 %)		1	1	2
SOMME		56	44	

Tableau 39 bis

Répartition du temps de travail (en pourcentage) des responsables d'entreprise mixtes de la STRATOM 7

On remarque que l'activité mytilicole, moins lourde que la pratique de l'ostréiculture, conduit le chef d'entreprise à réorganiser son temps de travail vers davantage de contact avec la clientèle. Après le travail sur les parcs, le démarchage devient l'activité principale des exploitants. En y ajoutant le temps de livraison, on constate que le tiers du temps de travail total de ces responsables est lié aux relations commerciales. Cette évolution se fait le plus souvent au détriment du temps passé à l'atelier mais reste incontournable pour assurer la commercialisation de la totalité de la production et des achats.

On peut alors considérer que ces chefs d'entreprise sont tout autant des commerciaux que des exploitants. Il est certain que cette nouvelle évolution dans la répartition des activités du responsable d'une grande entreprise conchylicole n'en est qu'à ses débuts et que le degré d'implication dans la partie commerciale ne peut qu'augmenter, les contremaîtres prenant en charge le secteur de la production, tout particulièrement à l'atelier.

En ce qui concerne les périodes de surcharge de travail et compte-tenu de la lourdeur de ces tâches, le quatrième trimestre de l'année reste encore le plus chargé pour 80 % des responsables. Pour deux d'entre eux cette période se situe au moment de l'arrivée du naissain soit de moule (juillet à septembre), soit d'huître (avril à juin). En règle générale, il nous a cependant été signalé que ce moment de surcharge de travail, dû aux fêtes, avait progressivement tendance à disparaître au profit d'un plus grand étalement des ventes au cours de l'année. Ce phénomène est lié à la perte progressive du caractère festif de l'huître, consécutif au développement du marché des GMS et à la baisse du prix du produit en francs courants.

Consécutivement la période de creux se situe soit en début d'année soit en cours d'été. 60 % des responsables d'entreprise partent alors en vacances, mais rarement plus d'une semaine.

Les tâches les plus pénibles qui nous aient été signalées sont les suivantes :

- Plantation et arrachage des pieux à moules (3 cas sur 7)
- Retournement des poches et casse de la pousse des huîtres (5 cas sur 10)
- Détroquage (2 cas sur 10)
- Administration de l'entreprise : travail de bureau (1 cas sur 10)

En règle générale, les soucis principaux sont cependant liés à l'urgence du travail tout au long de l'année, aux problèmes de pathologie lombaire et aux difficultés commerciales.

Les tâches les plus délicates concernent soit la production, soit la commercialisation :

- En matière de production, les difficultés sont liées au niveau technique de l'entreprise. En règle générale, et en ce qui concerne la mytiliculture, l'achat des cordes et leur mise en place sur les pieux nécessitent une grande attention, de même que la cueillette mécanique. Pour l'ostréiculteur producteur de naissain, c'est le chaulage des collecteurs qui nécessite le plus de technicité, pour tous c'est le détroquage des jeunes huîtres. A l'atelier, l'entretien du matériel (mécanique diesel) et l'utilisation de la calibreuse électronique nécessitent un personnel qualifié.
- C'est cependant en matière de commercialisation que les difficultés sont le plus souvent citées. Les contacts avec la clientèle et le démarchage restent dans tous les cas l'apanage exclusif du responsable d'entreprise. Il en assume donc seul la charge, les soucis et les risques dans un contexte de fixation des prix qui lui échappe. Le plus souvent il est cependant conscient de son manque de formation dans ce domaine. Il avoue avoir une position de faiblesse lors des négociations commerciales, tout particulièrement avec les acheteurs des GMS.

Accès aux parcs, compétiteurs et prédateurs

Sur la Côte Ouest du Cotentin les problèmes liés directement au foncier aquacole apparaissent mineurs. La totalité des conchyliculteurs interrogés dans cette STRATOM se déclare satisfaite de l'accès aux parcs (accès en moyenne en 1 heure) et aucun ne signale de problème d'envasement. En ce qui concerne les difficultés mineures, présentées en pourcentage de réponses positives dans le tableau 40, le captage de moule qui est signalé (*) se produit en fait sur un parc situé à Crasville (côte Est du Cotentin). Les fixations d'huîtres, quant à elles sont très épisodiques et n'apparaissent pas dans tous les secteurs.

	Satisfaisant	Moyen	Insatisfaisant
Fixation de moules	90	10 *	0
Fixation d'huîtres	80	10	10
Algues	50	40	10
Compétiteurs et Prédateurs	0	70	30

Tableau 40

Difficultés rencontrées sur les parcs par les conchyliculteurs de la STRATOM 7

Les problèmes les plus importants concernent les algues :

- les ulves et les entéromorphes qui obstruent les mailles des poches (*Ulva lactuca* et *Enteromorpha intestinalis*),
- les laminaires qui, en épave, bouchent les chenaux (essentiellement *Laminaria hyperborea*),
- mais surtout les sargasses (*Sargassum muticum*) qui ralentissent l'écoulement de l'eau à marée descendante et qui, en épave, peuvent déplanter les tables (à Blainville mais surtout à Linverville et à Lingreville).

Les crépidules (*Crepidula fornicata*), dont le stock est actuellement en développement rapide, peuvent à terme constituer une menace pour la conchyliculture par la compétition alimentaire qu'elles provoquent.

Les prédateurs constituent une gêne plus directement perceptible par les professionnels. Ce sont essentiellement les perceurs (*Nucella lapillus*) qui s'attaquent aux huîtres comme aux moules et dont la lutte ne peut passer que par un ramassage systématique, les crabes (*Carcinus maenas* et *Cancer pagurus*) qui exercent leur prédation dans les poches ostréicoles et les oiseaux : goélands (*Larus argentatus*), puis eiders et macreuses (*Somataria mollissima* et *Melanitta sp.*) qui s'attaquent aux moules.

La production et son évolution

La moitié des conchyliculteurs de cette STRATOM est concessionnaire dans d'autres quartiers maritimes ou pour le moins dans l'autre bassin du quartier de Cherbourg. Ils gèrent alors soit des parcs de captage à Arcachon ou en Charente soit, le plus souvent, des parcs d'élevage sur la côte Est du Cotentin, dans le bassin de Meuvaines ou en Bretagne. Deux d'entre eux sont également concessionnaires de bouchots à moules dans le Pas-de-Calais.

La production moyenne de ces entreprises est de près de 400 t d'huîtres (productivité de 37,1 t/ha et pourcentage commercial par rapport au stock total de 63 %) et 330 t de moules par an (productivité de 7,3 t/100m). Cette production correspond à un chiffre d'affaires moyen de 6 M.F. par an.

Comme on l'a vu la production de naissain ne concerne qu'un très petit nombre d'entreprises (2) et n'est donc pas significative. L'une des entreprises se consacre à la production de naissain en une à une, sur de nombreux types de collecteurs. Elle vend une grande partie du naissain produit. L'autre capte sur tube en fonction de ses seuls besoins propres.

Cette production, comparée au nombre d'emplois a donc un chiffre d'affaires annuel par employé, salarié ou non (UTH), compris entre 320 et 360 000 F. Cette valeur est relativement peu élevée ; elle est donc révélatrice des difficultés conjoncturelles que connaît cette activité, tout au moins au niveau de la production.

Dans 70 % des cas, la production ostréicole de ces entreprises est en hausse d'une année sur l'autre. Deux chefs d'entreprise déclarent une production stable et un seul signale une production variable selon les années.

En ce qui concerne les moules, la production est en hausse pour quatre cas sur sept, stable pour deux entreprises et en baisse pour une seule.

On constate donc que d'une manière générale ces entreprises ont une production en développement plus par une meilleure gestion des parcs (chargement des poches) ou des pratiques commerciales (marché des GMS pour les petites moules) que par un agrandissement foncier. Cette observation est en conformité avec l'analyse des stocks précédemment exposée.

IV.3.1.4. La commercialisation

Production et commerce

Il est remarquable de constater que sur ces dix entreprises, une seule commercialise sa production en gros. Les autres expédient toutes leurs produits et pratiquent pour certaines des achats en gros complémentaires.

Une très forte variabilité est apparue en ce qui concerne ces achats. Ceux-ci peuvent être systématiquement inexistant, très importants ou variables selon la demande annuelle.

On retrouve donc à ce niveau, et dans cette STRATOM, trois types d'entreprises :

- celles qui expédient leurs seules productions en huîtres ou en huîtres et moules (4 entreprises)
- celles qui achètent en gros, mais toujours dans le bassin, pour compléter leur production propre en cas de forte demande commerciale et de rupture de stock (3 entreprises). La moyenne des achats est alors faible, de l'ordre de 10 t d'huîtres et de 5 t de moules par entreprise.
- celles qui pratiquent le commerce des produits conchyliques (et parfois de la pêche) tout en étant producteur (3 entreprises). La production propre est alors loin de suffire à la demande commerciale et des achats importants peuvent alors être faits, parfois mais rarement en dehors du bassin. Les achats moyens portent alors sur plus de 300 t d'huîtres et près de 700 t de moules. A ces quantités se rajoutent, dans certains cas, des moules de pêche (450 t/entreprise) ou d'importation (100 t/entreprise). Le tonnage total commercialisé peut alors être de l'ordre de 3 000 t, si on y ajoute les coquillages de pêche (praires, amandes et surtout bulots).

Dans le chiffre d'affaires total, la part des différents produits commercialisés est extrêmement variable. Elle est présentée ci-dessous pour les entreprises mixtes. On remarque, qu'en plus des trois entreprises strictement ostréicoles qui n'apparaissent pas dans ce tableau (tableau 41), quatre sont à forte dominance ostréicole et une seule commercialise autant de moules que d'huîtres, en valeur. Les deux dernières ont une activité de mareyage importante ; pour l'une d'entre elles, le chiffre d'affaires est alors basé sur trois tiers à peu près équivalents (nota : la part de ce chiffre d'affaires basée sur les moules inclue des mollusques de pêche).

Huîtres	Moules	Mareyage
95	5	
80	20	
77	23	
74	26	
50	50	
35	35	30
33	40	26

Tableau 41

Part respective (%) des huîtres, des moules et du mareyage dans le chiffre d'affaires de sept entreprises de la STRATOM 7

L'évolution de ce chiffre d'affaires, dans les dernières années, reflète directement l'état du marché national.

En ce qui concerne les huîtres, ce chiffre d'affaires est en hausse pour quatre cas sur dix, deux signalent une baisse (qui est compensée, pour l'un d'entre eux par une augmentation du chiffre d'affaire moules), trois font état d'une situation stable et un seul signale un résultat comptable variable selon les années. Il est remarquable de constater que dans tous les cas les chiffres d'affaire plus élevés sont consécutifs à une augmentation de la production mais que le résultat est au mieux stable. Il est le plus souvent en forte dégradation compte tenu des cours des campagnes 1995-96 et 1996-97.

A contrario, les moules sont à l'origine d'une amélioration systématique du résultat comptable. Il est regrettable de constater que certaines entreprises aient cru bon de diminuer leur production (3 cas sur 7) dans un contexte de marché particulièrement porteur, entraînant ainsi la stabilité de leur chiffre d'affaire mytilicole.

Calendrier des ventes

La calendrier moyen des ventes est présenté dans le tableau 42, en pourcentage du tonnage.

	Huîtres				Moules		
	Nov. à Janv.	Février à Mai	Été	Sept. à Oct.	Été	Automne	Hiver
Moyenne	49,45	18,27	9,82	22,45	15,33	50,67	40,80
Intervalle de confiance	8,02	4,05	4,19	2,20	6,62	9,04	5,50

Tableau 42

Calendrier des ventes de la STRATOM 7

On remarque que la saisonnalité des ventes d'huîtres reste encore marquée puisque la moitié des ventes se fait pour les fêtes de fin d'année. L'été reste une période creuse et des efforts importants sont faits par les conchyliculteurs pour développer leurs ventes dans cette période de l'année. Il semble que ce soit vers les restaurants locaux que se porte alors leur attention. Compte tenu du cycle physiologique de l'huître et de l'étroitesse de ce marché, il semble cependant peu probable que ce créneau annuel puisse être sensiblement développé, du moins tant que les huîtres triploïdes ne se seront pas imposées. Dans un contexte d'image naturel que le produit est en train de prendre, une telle évolution n'est pas à attendre dans un avenir proche. Les ventes d'été ne pourront donc se développer que par la promotion du produit basée sur l'image précitée. Les ventes de printemps et d'automne, déjà en forte hausse depuis quelques années paraissent, par contre, plus prometteuses, à court terme, et des efforts commerciaux sont faits en ce sens par ces entreprises afin d'étaler au mieux leur trésorerie.

En ce qui concerne les moules, les ventes d'été étaient inexistantes il y a quelques années. Actuellement, elles sont réalisées auprès des GMS essentiellement et sont en développement continu. Les ventes d'automne et d'hiver s'équilibrent sensiblement et reflètent les stratégies commerciales des entreprises, les responsables acceptant facilement de prendre un risque spéculatif sur les cours. Compte tenu du cycle biologique des moules (très maigres au printemps) les ventes sont quasiment inexistantes de mars à juillet, de l'ordre de 3,2 %.

La clientèle

Les différents types de clients qui se fournissent chez ces conchyliculteurs sont les suivants, en pourcentage du tonnage total produit (tableau 43) :

Vente en gros		Huîtres	Moules
	Vente en vrac	1,20 %	
	Expéditeurs du bassin (trié)	9,24 %	
	Expéditeurs hors bassin (trié)	4,74 %	
	Somme	15,18 %	
Expédition : circuit traditionnel			
	Grossistes	12,01 %	9,18 %
	Poissonniers, restaurants	15,18 %	10,42 %
	Mareyeurs	5,06 %	
	Comités d'entreprise	3,98 %	
	Somme	35,20 %	19,60 %
Vente directe			
	Marchés	3,21 %	
	Vente à l'atelier	1,02 %	
	Somme	4,23 %	
Expédition moderne : GMS et Exportation			
	Centrales d'achats	33,53 %	74,16 %
	Supermarchés	10,04 %	6,24 %
	Exportation	1,81 %	
	Somme	45,38 %	80,40 %

Tableau 43

Clientèle des producteurs-expéditeurs de la STRATOM 7

Il a été précédemment indiqué que la vente en gros, exclusivement, ne concernait qu'un seul ostréiculteur. Il arrive que les autres cèdent une partie de leur production, en fin de campagne, à d'autres expéditeurs, le plus souvent en dehors du bassin. Parfois, le naissain de l'année peut également être troqué contre une certaine partie de la production.

Le circuit traditionnel de vente ne concerne qu'environ un tiers de la production ostréicole et moins de 20 % de la production mytilicole. Ces valeurs sont appelées à diminuer :

- par la seule disparition progressive des points de vente traditionnels (poissonnerie)
- par la méfiance des producteurs vis-à-vis des restaurants (difficultés à se faire payer).

Les ventes directes ont un impact marginal sur ce type de producteur. Un seul d'entre eux commercialise ses produits directement sur les marchés, en conséquence le pourcentage de la production ostréicole écoulé directement n'atteint pas 5 %. Les moules ne sont, elles, pas touchées (ou très peu) par ce type de commercialisation.

Les centrales d'achat et les supermarchés prennent, par contre, pour ces entreprises une place considérable. Plus de 45 % de la production ostréicole et plus de 80 % des moules sont écoulés par cette filière. Le référencement par les centrales d'achat est donc devenu une nécessité vitale pour ce type d'entreprise. Ce niveau de dépendance constitue indubitablement un risque commercial majeur.

Types de produits commercialisés

Les différentes tailles d'huîtres commercialisées ainsi que l'origine des moules vendues apparaissent, en pourcentage du tonnage total écoulé, dans le tableau 44 :

	HUITRES				MOULES		
	N° 4 et moins	N° 3 et 2	N° 1	Très grosses	Bouchot	Pêche	Import
Moyenne	6.52	65.78	22.85	4.85	74.04	19.13	6.83
Int. Conf.	3.46	6.63	5.34	4.00	10.96	8.67	4.02

Tableau 44

Types de produits commercialisés par les producteurs de la STRATOM 7

On constate que la demande commerciale repose essentiellement sur les numéros 3 et 2 en ce qui concerne les huîtres. Les mollusques de petite taille ainsi que les individus mal formés sont en général vendus en direct (marchés). Quant aux très grosses huîtres, il semble que leur débouché principal se situe vers le sud de l'Italie, à un prix très bas cependant. Pour les moules, cette demande commerciale repose avant tout sur des produits de bouchot, les moules de pêche ou d'importation ne sont écoulées qu'en complément. Ces moules de pêche proviennent du gisement de Barfleur, actuellement en phase de déclin. La part que prend ces moules de pêche dans la commercialisation totale est donc temporairement appelée à diminuer. Les moules d'importation ne sont commercialisées qu'après la vente la totalité de la production locale. Il semble que le bénéfice produit par la commercialisation de ces deux derniers produits soit assez faible. On peut donc penser que les entreprises qui y ont recours cherchent avant tout à occuper leur personnel en période creuse et à conserver leurs clients en leur assurant un approvisionnement continu.

Prix moyen d'achat

Les prix moyen d'achat pour les campagnes 1994-95 et 1995-96 ont été les suivants :

HUITRES	MOULES
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Collecteurs garnis : 7 à 12 F l'unité ▪ Naissain naturel en une à une : 6,75 F +/- 0,96 le mille ▪ Naissain d'écloserie : 7,92 F +/- 1,10 le mille ▪ Demi élevage : 11 F en 1995, 8 F en 1996 ▪ N° 4 : 10,50 F en 1995, 7,50 F en 1996 ▪ N° 3 et 2 : 10,17 F en 1995, 8 F en 1996 ▪ Grosse : 10 F en 1995, 7,50 F en 1996 ▪ Très grosse : 9,50 F en 1995, 3,50 F en 1996 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Naissain sur corde : 3,76 F +/- 0,63 le m ▪ Plisse : 2,67 F +/- 0,22 le m ▪ Moules de bouchot : 5,93 F +/- 0,13 le Kilo en 1995, 8 F en 1996 ▪ Moules de pêche : 2,25 F +/- 0,29 le Kilo en 1995, 3,50 F en 1996 ▪ Moules d'importation (Grande-Bretagne et Irlande) : 3,53 F +/- 1,20 en 1995

Ces prix sont extrêmement révélateurs des fluctuations annuelles très importantes que peuvent subir les marchés, tout au moins en ce qui concerne les produits élevés totalement ou partiellement. En effet, si les prix sont restés à peu près stables en ce qui concerne le naissain d'huîtres comme de moules, en moyenne pondérée par les tonnages achetés, ils sont passés de 10,14 F/Kilo à 7,39 F de 1995 à 1996 en ce qui concerne les huîtres (soit une baisse de 27,13 %) et de 5,06 F/Kilo à 6,85 F pour les moules pour la même période (hausse de 35,38 %). Notons que les intervalles de confiance, lorsqu'ils ont été calculés (grâce à un nombre de données suffisant) sont assez faibles. Ils traduisent l'universalité des cours et ne représentent, particulièrement en ce qui concerne les achats de naissain, que la variabilité des quantités achetées ou de la taille des animaux.

Prix moyen de vente

Les prix de vente moyen, pour la campagne 1994-95, sont regroupés dans les tableaux 45 (huîtres) et 45 bis (moules) :

Type de vente		Prix de vente moyen des huîtres			
		Petite	Moyenne	Grosse	Très grosse
Gros calibré	Moyenne	11,00	10,25	11,00	8,00
	Int. Conf.	2,00	1,57	-	-
Traditionnel	Moyenne	16,50	17,17	15,58	-
	Int. Conf.	3,00	2,96	1,09	-
Vente directe	Moyenne	19,75	16,28	-	-
	Int. Conf.	10,50	1,18	-	-
GMS	Moyenne	15,00	15,85	15,50	-
	Int. Conf.	-	0,77	-	-

Tableau 45

Prix moyens de vente des huîtres en 1995-96, selon la filière commerciale choisie

Type de vente		Prix de vente moyen des moules		
		Bouchot	Pêche	Importation
Vente en gros	Moyenne	5,50	-	-
	Int. Conf.	0,00	-	-
Traditionnel	Moyenne	7,20	-	-
	Int. Conf.	0,68	-	-
GMS	Moyenne	6,45	4,50	5,33
	Int. Conf.	0,86	1,00	0,33

Tableau 45 bis

Prix moyens de vente des moules en 1995-96, selon la filière commerciale choisie

On remarque que les marchés les plus rémunérateurs restent ceux de la vente directe et du circuit traditionnel mais comme on l'a vu précédemment, ces filières commerciales sont en déclin alors que le marché des GMS est en expansion rapide. Le simple maintien du chiffre d'affaires passe donc nécessairement par une augmentation du volume des ventes, pour ce type d'entreprise, vers ce mode de distribution. Un risque commercial existe également en ce qui concerne le nombre de clients et la part de chacun dans le chiffre d'affaires des entreprises. La clientèle est très stable d'une année à l'autre mais il semble que même lorsque le nombre de clients est élevé (parfois jusqu'à 100), seuls deux à trois d'entre eux assurent la majeure partie des achats. En cas de rupture de commande de l'un d'eux (ou pire de dépôt de bilan entraînant le rejet des factures), les difficultés des entreprises conchyloles pourraient devenir insurmontables. Cette menace constitue le moyen de pression des grandes centrales d'achat qui cherchent à devenir incontournables pour les plus gros expéditeurs. Leur finalité est bien sûr de parvenir à imposer un prix de campagne avant même que celle-ci ait débuté. La création récente des Organisations locales de Producteurs (O.P.) cherche naturellement à contrer cette dérive en fixant et en faisant respecter des prix plancher à la vente en gros et à l'expédition.

Résultat comptable

Il semble que le résultat comptable soit directement lié au niveau d'endettement des entreprises. Le pourcentage des revenus conchyloles de l'entrepreneur (prélèvements) par rapport au chiffre d'affaires peut ainsi varier de 22 % pour les entreprises anciennes, souvent très peu endettées, à 0,6 % pour les entreprises récemment transmises, en pleine évolution et donc lourdement endettées. Il s'agit là cependant des deux cas extrêmes. Dans sept cas sur dix le pourcentage des revenus des chefs d'entreprise par rapport au chiffre d'affaires est de l'ordre de 10 %. Il n'en demeure pas moins que les revenus conchyloles personnels des responsables sont très variables compte-tenu du niveau de la production, de celui de la commercialisation ainsi que des filières commerciales propres à chacun.

IV.3.1.5. Gestion de l'activité

Difficultés rencontrées

Compte-tenu du caractère relativement subjectif de cette question, les réponses obtenues ont été regroupées avec celle des représentants des STRATOMS 6 et 5 (voir page 140).

Évolution en matière de production

Il semble que depuis quelques années, une partie des producteurs constituant cette STRATOM 7 se soit progressivement détournée de la mytiliculture (particulièrement dans les secteurs de Gouville et de Pirou) au profit de l'ostréiculture jugée sans doute plus rentable.

En matière de production ostréicole, les évolutions de ces entreprises ont été particulièrement lentes. Pour la dernière année d'élevage, on remarque cependant une nette tendance à la baisse du nombre d'huîtres par poche. Celui-ci est en effet passé de 250, voire plus, à 180 en moyenne en quelques années. Au dire des professionnels, le rendement pondéral par poche est resté le même. La densité, en nombre de poches par hectare, a par contre, fortement augmenté. Les productivités à l'homme et par unité de surface ont donc suivi la même évolution qui explique l'augmentation récente des stocks en place et des quantités commercialisables.

Depuis les années 1993-94, on peut également noter le recours partiel, de plus en plus fréquent, au naissain d'écloserie.

Il semble que les techniques de production mytilicoles aient évolué davantage. L'utilisation des pieux en bois de Brésil est devenue systématique ainsi que l'emploi des pêcheuses hydrauliques, pour la récolte. Les barges à roue, en aluminium, avec bras articulé, sont également en train de faire leur apparition chez ce type de conchyliculteur.

Évolution en matière de commercialisation

La récente mise aux normes CEE de ces établissements n'a pas impliqué de très importants investissements supplémentaires, le référencement des grandes surfaces, généralement plus drastique que la réglementation européenne, étant d'ores et déjà obtenu pour la plupart des expéditeurs. L'évolution commerciale récente, vers ce type de débouché constitue cependant la principale innovation commerciale. Elle a nécessité de très forts investissements (bassins, chaîne d'emballage de plus en plus mécanisée, matériel de transport à terre et en mer) au moment du démarrage de ce type de commercialisation. Au dire de ces producteurs cette filière est devenue incontournable du fait de la disparition progressive des acheteurs traditionnels (grossistes et poissonniers essentiellement) et aux difficultés de paiement que connaissent certains de ces clients.

On notera enfin que l'importance des volumes livrés et l'exigence d'une qualité constante qui caractérisent les achats des GMS a conduit ces producteurs à diluer les risques environnementaux en achetant des concessions dans d'autres bassins (côte Est, Meuvaines et même Bretagne).

L'ensemble de ces modifications a nécessité :

- des investissements importants, dans les dix cas (pour accéder au marché des GMS),
- des changements importants dans l'organisation du travail dans cinq cas sur dix,
- une gestion plus stricte dans deux cas sur dix,
- un recours plus important au travail salarié dans quatre cas sur dix seulement.

On remarquera que le recours à un plus grand nombre de salariés n'a pas concerné toutes les entreprises, contrairement aux investissements qui, eux, ont systématiquement été réalisés. Ces choix ont donc conduit les producteurs de cette STRATOM à faire des investissements en matériel plutôt qu'à embaucher du personnel supplémentaire, plus coûteux à long terme.

Pour conduire ces modifications, les producteurs avaient pour motivations principales :

- de faciliter le travail (6 cas sur 10)
- de gagner plus d'argent (4 cas sur 10)
- de s'adapter à un nouveau mode de commercialisation (7 cas sur 10)
- d'augmenter les rendements et de faire baisser les prix de revient (9 cas sur 10).

On remarquera que le besoin de faciliter le travail est cité plus souvent que celui de gagner plus d'argent. Il est vrai que la plupart de ces chefs d'entreprise se contentent d'un prélèvement personnel raisonnable et que la quasi totalité des bénéfices est réinvestie dans l'entreprise (voir plus loin). Quel que soit le bénéfice de l'entreprise on peut penser que le revenu personnel de son responsable reste donc le même, ce qui explique ces motivations.

Bien qu'à une exception près, tous les chefs d'entreprise soient satisfaits de leur choix, il ne semble pas que cette évolution soit achevée. Six d'entre eux souhaitent poursuivre leurs investissements en ce qui concerne la mécanisation des opérations à terre. Leur attitude vis-à-vis du progrès technique met d'ailleurs en évidence leur dynamisme puisque sept d'entre eux disent s'adapter très rapidement, les trois autres (les plus âgés) étant plus attentistes.

Les investissements ont porté principalement :

- mécanisation du dégrappage : 5 cas
- mécanisation du détroquage : 2 cas
- calibrage : 9 cas
- mécanisation de l'emballage : 9 cas
- construction de bassins : 9 cas
- construction de bâtiments : 5 cas

Le détail de ces investissements est en cohérence avec ce qui a été précédemment indiqué. Dans tous les cas (9 sur 10) où le résultat le permet, les investissements ont porté sur la mécanisation des tâches demandant directement (détroquage, calibrage, emballage) ou indirectement (bassins) le plus de main-d'oeuvre. La construction des bâtiments nouveaux a évidemment pour but de répondre au souci principal de faciliter le travail en instaurant de véritables chaînes de traitement du produit.

De plus, cette évolution n'est pas terminée car :

- quatre responsables comptent développer encore la mécanisation du tri,
- sept celle de l'emballage,
- quatre envisagent de construire de nouveaux bassins,
- cinq celle de nouveaux bâtiments.

L'évolution de la clientèle et des flux commerciaux présentés dans le tableau 46 reflète ces dispositions futures d'investissement.

	Comptent développer	Comptent diminuer ou arrêter
Achats en gros	2	-
Vente en gros	-	3
Vente aux grossistes et poissonniers	2	5
Vente directe (marchés)	2	1
Vente aux GMS	5	-
Exportation	1	-
Structure collective de commercialisation	1	-

Tableau 46

Prévisions d'évolution des entreprises de la STRATOM 7

Ces projets sont en parfaite conformité avec ce qui a été précédemment remarqué. Ils montrent cependant que cette évolution n'est pas terminée en ce qui concerne ces grosses entreprises. Les achats de produit en gros vont se développer et d'une manière concomitante, les ventes s'arrêter. Les expéditions au détail vers les grossistes et les poissonniers vont également continuer de diminuer au profit d'une commercialisation de plus en plus importante vers les GMS.

Arguments et faiblesses commerciales

Les arguments commerciaux sont essentiellement destinés aux GMS. Certains sont universels et donc inefficaces. Ils portent sur la qualité des produits, les services et les prix. D'autres sont plus élaborés et montrent une certaine recherche d'originalité que seule permet le volume des tonnages produits ou commercialisés.

On retrouve, par ordre décroissant de fréquence :

- multiplicité des qualités de produit proposées (cité 5 fois)
- trompage, calibrage, dureté de la coquille (cité 3 fois)
- gros tonnages entraînant une réponse rapide (cité 2 fois)
- référencement GMS
- stabilité de la clientèle
- service au clients (livraison)
- stabilité de la qualité par coupage (mélange d'huîtres de différentes qualité) ?
- contacts personnels
- analyse informatique du suivi des produits fournis aux GMS, depuis l'achat de naissain.

Les faiblesses commerciales sont plus difficiles à cerner. Des difficultés souvent majeures sont liées à la personnalité même du chef d'entreprise qui se dit soit trop « gentil » dans les négociations commerciales soit « trop direct et pas assez commerçant ». Certaines difficultés sont cependant liées à l'entreprise elle-même. On retrouve :

- la faiblesse de la production (cité 4 fois)
- l'instabilité d'un produit naturel intrinsèquement variable (cité 2 fois)
- le manque de temps
- les problèmes de transport pour une entreprise excentrée.

Il est remarquable de constater que la plupart de ces difficultés (faiblesse de la production et instabilité du produit) deviennent des arguments commerciaux pour ceux qui sont parvenus à s'en affranchir !

Avis sur la création d'un label

Comme on vient de le voir, les perspectives d'évolution des différents représentants de cette STRATOM sont très similaires. Leur attitude vis-à-vis de la création éventuelle d'un label de qualité régional est elle beaucoup plus hétérogène, tout au moins en ce qui concerne les huîtres.

Si l'un des conchyliculteurs est catégorique : « non cela ne sert à rien », ceux qui y sont opposés avancent deux arguments :

- les méthodes d'élevage étant très variables d'une entreprise à l'autre la qualité des produits est très hétérogène. Le respect du cahier des charges qu'impose un label n'est donc pas envisageable (cité 2 fois),
- la surveillance du respect des conditions de ce cahier des charges ne sera pas assurée, les conditions de mise en oeuvre étant très nombreuses. Les mesures de rétorsion contre les fraudeurs apparaissent également impossible à faire appliquer (cité 2 fois).

Les cinq professionnels restants ne sont pas non plus favorables à la création d'un label proprement dit. Pour chacun des crus normands ils pencheraient plutôt vers la création d'une appellation d'origine géographique contrôlée. Ils la considèrent comme « indispensable au commerce européen moderne de haut de gamme », selon les propres termes qui ont été employés. Ils pensent enfin que les producteurs ne peuvent pas imposer leurs produits mais qu'ils doivent attendre la formulation de la demande et s'y adapter. C'est d'ailleurs exactement la démarche qu'ils ont suivie vis-à-vis du nouveau marché que leur a offert les GMS. La difficulté d'élaboration d'un cahier des charges est également évoquée.

Implantation hors bassin

Cinq ostréiculteurs et deux mytiliculteurs sont implantés en dehors du bassin de la Côte Ouest du Cotentin. Leurs motivations sont les suivantes :

- impossibilité de s'agrandir localement (1 cas)
- recherche d'une meilleure pousse (2 cas)
- recherche d'une meilleure qualité (3 cas)
- recherche d'une gamme complémentaire (1 cas).

Tous sont satisfaits de cette implantation qu'ils considèrent comme un bon investissement.

Situation financière

La comptabilité de ces entreprises est généralement faite par des centres de gestion (9 cas sur 10). Dans le dernier cas, un comptable extérieur à la société est employé.

Les problèmes de trésorerie sont inexistantes pour huit entreprises. Pour les deux autres, ils sont financés soit par un découvert bancaire permanent soit par des emprunts familiaux. Le plus souvent, aux dires des exploitants, ces problèmes de trésorerie sont provoqués par des retards de paiement.

Emprunts

Le niveau d'endettement de ces entreprises est de 1,9. Aux dires des professionnels, il se décompose de la manière suivante :

- peu endetté 3 cas (âge moyen : 53 ans)
- endetté de façon acceptable 5 cas (âge moyen : 43 ans)
- trop endetté 2 cas (âge moyen : 38,2 ans).

Ces différents niveaux d'endettement sont directement liés à l'âge des concessionnaires et aux investissements récents qui ont été consentis pour obtenir le référencement des GMS. L'âge des concessionnaires intervient directement par le fait que la plupart d'entre eux ont dû racheter l'entreprise familiale au moment de la succession. Des prêts bancaires importants, couvrant parfois la valeur totale de l'entreprise ont alors été consentis. Les charges de remboursement parfois très lourdes peuvent constituer jusqu'à 30 % du prix de revient des produits. Il s'agit là de l'explication de la grande variabilité inter-entreprise de ce prix de revient et donc de la distorsion de concurrence qu'elle implique. Notons enfin que malgré des taux d'endettement parfois élevés, certaines entreprises (5) comptent emprunter encore pour faire évoluer leur commercialisation.

Prix de revient

Les prix de revient des produits sont très difficiles à appréhender, surtout pour les entreprises mixtes (huîtres et moules) et à fortiori pour les entreprises pluri-actives. Lorsque ces données n'ont pas été calculées par le centre de gestion ou le comptable, l'approche en a été assez triviale puisqu'elle a reposé sur le rapport entre le montant total des charges et la production commercialisée (en tenant compte de la répartition approximative du temps de travail entre les différentes activités). Ces prix de revient ne tiennent pas compte des frais d'expédition (emballage, transport, promotion GMS etc...).

Pour la STRATOM 7, les prix de revient comparatifs, à la production, sont les suivants :

▪ **Huîtres**

Minimum rencontré : 59,45 % de la moyenne de l'ensemble des réponses, toutes STRATOM confondues ; maximum : 132,66 %. La moyenne a été calculée à 91,49 % de cette moyenne générale pour un écart type égal à 20,55 % de la moyenne de la STRATOM. Bien que l'on sache que les conditions de croissance se dégradent du sud vers le nord, pesant ainsi naturellement sur les prix de revient, il n'a pas été possible de mettre en évidence une quelconque relation. Le prix de vente des huîtres est donc lié aux contraintes commerciales et semble indépendant de la qualité des produits.

▪ **Moules**

Minimum rencontré : 48,03 % de la moyenne de l'ensemble des réponses, toutes STRATOM confondues ; maximum : 87,34 %. La moyenne a été calculée à 75,11 % de cette moyenne générale pour un écart type égal à 23,84 % de la moyenne de la STRATOM. Contrairement aux huîtres, le prix de revient des moules produites est sous la dépendance directe des résultats de croissance. Les coûts de production les plus élevés correspondent au secteur de Pirou, où la croissance des moules est la plus faible.

Évolution et utilisation des bénéfices

Pour deux entreprises l'évolution des résultats est défavorable, pour six autres ces résultats sont stables et pour les deux dernières ils sont en augmentation. Il nous a cependant été systématiquement indiqué que le maintien ou l'amélioration du résultat était dû à l'augmentation de la production, liée elle-même à l'amélioration de la productivité. Les coûts de production augmentant parallèlement, les causes de surproduction cycliques du bassin sont à rechercher à ce niveau.

Les excédents de trésorerie ont été utilisés de la manière suivante (plusieurs réponses possibles) :

- investi dans l'immobilier à titre privé (1 cas)
- investi dans l'entreprise pour augmenter le volume d'activité (7 cas)
- investi dans l'entreprise pour augmenter l'organisation (8 cas)
- investi dans l'entreprise pour diversifier la production (1 cas)
- réalisé des placements financiers - capitaux propres de l'entreprise (1 cas)
- pas d'excédent (1 cas).

Comme il a été précédemment indiqué, les excédents de trésorerie sont donc réinvestis dans l'entreprise dans la plupart des cas, l'organisation du travail puis l'augmentation de la production (ou des volumes traités) constituant les principaux buts recherchés.

IV.3.1.6. Perception du milieu et de son environnement

Évolution de la pousse et de la mortalité

Les avis recueillis sur ces points sont regroupés ci-dessous (tableau 47 : en nombre de réponses obtenues) :

	POUSSE		MORTALITÉ	
	Huîtres	Moules	Huîtres	Moules
Pas de changement	1	2	7	6
S'améliore	7	3	1	1
Se dégrade	1	2	2	-
Variable	1	-	-	-

Tableau 47

Perception de l'évolution récente de la pousse et de la mortalité

La situation est donc globalement jugée en amélioration pour la pousse et stable en ce qui concerne les mortalités (bien que les pics enregistrés sur le naissain en 1995 prennent un caractère inquiétant, surtout s'ils devraient s'avérer répétitifs). On notera cependant que cette enquête a été réalisée, pour cette STRATOM, au début de 1996. Les croissances des années 1996 et 1997, qui ont été particulièrement faibles, ont très probablement conduit les professionnels interrogés à changer d'opinion.

Qualité de l'eau

La qualité de l'eau est jugée bonne par tous tant en ce qui concerne la bactériologie, que le phytoplancton toxique ou les métaux lourds. Un seul professionnel cite cependant les secteurs de Pirou et de la Vanlée comme problématiques au niveau de la bactériologie. Il fait remarquer que les pics de coliformes, liés au tourisme (pour Pirou) ou à l'élevage ovin extensif (pour la Vanlée), sont révélés par les aléas pluviométriques.

Cette qualité de l'eau n'est pas considérée comme menacée par quatre Chefs d'entreprise. Deux autres sont inquiètes par les rejets des zones d'habitation (les décharges sauvages ou la mare d'Agon dans laquelle des fosses sceptiques se déverseraient pendant l'hiver et qui s'assèchent au printemps sont citées en exemple). Les quatre derniers désignent plutôt les rejets agricoles comme danger potentiel. Ils tempèrent leur inquiétude par le fait qu'il existe un cordon dunaire le long de la Côte Ouest du Cotentin et que celui-ci jouerait le rôle de filtre.

Si deux responsables pensent qu'aucune amélioration n'est constatée en ce qui concerne cette qualité de l'eau, du fait du mauvais fonctionnement des stations d'épuration urbaines, les autres sont convaincus du contraire et mettent en avant les efforts financiers réalisés par le Conseil Régional, le Conseil Général et les Communes.

Marchés

La situation des marchés des produits conchylicoles est très contrastée. En ce qui concerne les huîtres, l'inquiétude est presque générale alors que pour les moules, la perception du marché est très optimiste. Les réponses obtenues à cette question sont les suivantes (tableau 48) :

	HUÎTRES	MOULES
<i>Le marché va rester comme il est</i>	2	1
<i>Le marché va évoluer de façon favorable</i>	-	4
<i>Le marché va évoluer de façon défavorable</i>	8	2

Tableau 48

Perception de l'évolution des marchés par les conchyliculteurs de la STRATOM 7

Il est certain que ces positions très tranchées sont le reflet de l'évolution récente des cours des produits et de la demande commerciale actuelle. La portance du marché mytilicole est liée, pour les producteurs, à la faiblesse des rendements halieutiques et à la situation économique difficile. La « moule-frite » devenant un plat très recherché en restauration de moyenne gamme. Les difficultés du marché ostréicole auraient la même origine, liée à l'économie générale, l'huître ne parvenant à se défaire que très lentement de son image de produit festif de luxe. Il est également signalé que les moules sont consommées par une population plutôt jeune, contrairement aux huîtres.

Environnement socio-professionnel

Les opinions qui ont été relevées sont présentées dans le tableau 49, la colonne BILAN récapitule les « notes » attribuées (entre parenthèses) :

	Très positif (+2)	Positif (+1)	Sans opinion (0)	Négligeable (-1)	Négatif (-2)	BILAN
SRC et CIC	1	4	-	2	3	-2
Syndicats	-	2	1	6	1	-6
Affaires Maritimes	3	4	-	2	1	+6
IFREMER	3	4	-	1	2	+3
CEE	-	1	1	1	7	-14

Tableau 49

Positionnement des producteurs de la STRATOM 7 vis à vis de l'environnement socio-professionnel

Au vu des réponses regroupées dans ce tableau, on remarque que l'opinion générale des producteurs de cette STRATOM est globalement défavorable au fonctionnement interne de la profession et favorable à celui de son environnement administratif et scientifique. Rappelons que cette enquête a été réalisée en 1996 et que les opinions défavorables ont certainement évolué depuis. Le rejet massif des contraintes de la CEE est, par contre, resté constant.

Élevages en eaux profondes

Dans la suite logique de ce qui précède, les avis concernant les développements en eaux profondes sont à 70 % négatifs, essentiellement pour des raisons commerciales liées à la saturation du marché. Dans le détail, les raisons invoquées sont les suivantes :

- ce serait une « révolution » dans les techniques normandes, les entreprises ne disposant pas du matériel nautique indispensable,
- la baisse des prix de revient enlèverait toute compétitivité aux entreprises non impliquées qui disparaîtraient, à terme,
- la qualité très basse des produits (maigreur et fragilité de la coquille) nécessiterait de toute façon un passage sur estran. Ce transfert augmenterait le niveau des stocks et risquerait de provoquer une surcharge biologique néfaste à la qualité générale des produits,
- l'augmentation de la productivité des parcs sur estran pourrait conduire à une augmentation équivalente de la production régionale.

Les trois conchyliculteurs favorables à cette technique demandent cependant qu'une démonstration leur soit faite quant à sa fiabilité sur cette partie du littoral. Seuls certains secteurs très protégés de l'archipel de Chausey leurs paraissent favorables. Ils insistent également sur le fait qu'une structure de type coopératif est indispensable pour mettre en oeuvre une telle évolution des techniques de production.

Saturation

La décision préfectorale concernant la saturation du bassin est jugée globalement positive par neuf conchyliculteurs sur dix bien que pour eux, cette saturation soit économique et non biologique. Ils regrettent simplement que cette décision ait été généralisée à l'ensemble du bassin de la Côte Ouest du Cotentin. Le secteur nord particulièrement (Saint Germain-s/Aye) leur paraît, en effet, sous exploité.

La plupart de ces concessionnaires regrettait que la réglementation ne soit pas appliquée en ce qui concerne les densités de poches à l'hectare et surtout qu'il ne soit pas mis un terme aux occupations illégales du Domaine Public Maritime, dans certains secteurs, à Gouville tout particulièrement. Ils craignent que les surproductions induites soient à l'origine des difficultés commerciales de la filière. Les décisions récentes leur ont donc apporté satisfaction.

IV.3.1.7. Succession et évolution de statut de l'exploitation

Compte tenu de l'âge moyen de ces concessionnaires la succession ne présente pas d'acuité immédiate. A 80 %, ils souhaitent cependant que leur entreprise soit transmise dans le cadre familial ; deux seulement comptent la revendre. Il est prévu que cette succession se fasse progressivement en transférant une partie des parcs puis le(s) bâtiment(s). Les concessionnaires actuels souhaitent conserver à leur nom quelques parcs après avoir pris leur retraite. La plupart d'entre eux souhaite également augmenter encore la surface de parcs dont ils disposent avant transmission. Ceux qui ne l'ont pas déjà fait envisagent de scinder leur entreprise en deux sociétés distinctes : l'une chargée de la production l'autre de la commercialisation.

Il s'agit probablement là d'une vision prospective de ce que seront demain ces grandes entreprises de la Côte Ouest du Cotentin.

IV.3.2. La STRATOM 6 : les entreprises installées sur la Côte Ouest du Cotentin et disposant d'un indice compris entre 6 et 10 ha en équivalent surface totale

Ces vingt-quatre entreprises ont des caractéristiques générales regroupées dans le tableau 50. Elles représentent 12,12 % du nombre total d'entreprises, 25,35 % de la production ostréicole de la Côte Ouest et 16,49 % de la production mytilicole. Quinze d'entre elles ont été échantillonnées (62,5 %) dont huit conchyliculteurs mixtes. Cet échantillon présente des caractéristiques générales inférieures de 0,95 % à celles de l'ensemble de la STRATOM.

	Age moyen	Nombre de parcs concédés	Surface détenue en Normandie (en Ha)	Longueur détenue en Normandie (m)	Équivalent surface en Normandie	Surface détenue hors Normandie (en Ha)
Total		285	129	35525	150	19
Moyenne	43,77	12,39	5,59	2960,42	6,50	2,68
Échantillon	44,14	13,07	5,80	3269,44	6,95	2,82*
Écart en %	0,84	5,20	3,62	9,45	6,47	4,96
	Équivalent surface total	Pourcentage d'activité ostréicole	Nombre total de poches	Longueur exploitée (en m)	Densité à l'hectare (en Nb de poches)	
Total	168	-	676259	18574	-	
Moyenne	7,32	86,98	29402	1548	5256	
Échantillon	7,52	83,63	27665	1685	4824	
Écart en %	2,68	-4,01	-6,28	8,13	-8,96	
	Production ostréicole (en t)	Stock ostréicole non commercial (en t)	Production mytilicole (en t)	Nombre de pieux occupés	Productivité ostréicole (en t par Ha)	Pourcentage commercial du stock total
Total	5813	3516	2221	46711	-	-
Moyenne	253	153	185	3893	45,18	62,31
Échantillon	234	149	208	4308	41,05	62,59
Écart en %	-8,12	-2,68	11,06	9,63	-10,06	0,45
	Stock total par Ha concédé (en t)	Taux d'occupation des bouchots	Productivité mytilicole par pieux (en Kg)	Productivité mytilicole en t/100 m	Valeur totale de la production en milliers de F,	
Total	-	-	-	-	79488	
Moyenne	72,50	0,52	47,54	6,25	3456	
Échantillon	67,98	0,46	42,80	5,56	3448	
Écart en %	-6,65	-13,04	-11,07	-12,41	-0,23	

Tableau 50

Caractéristiques principales des 24 entreprises constituant la STRATOM 6 (de 6,05 à 9,90 en équivalent surface totale), des 15 entreprises constituant l'échantillon aléatoire (de 6,22 à 9,90 en équivalent surface totale) et écarts des moyennes de l'échantillon par rapport à celles de la strate (en pourcentage). Cette STRATOM est composée de 12 conchyliculteurs mixtes et de 12 ostréiculteurs stricts.

* Moyenne établie sur les seuls détenteurs de concessions extérieures

IV.3.2.1. L'exploitant

L'échantillon étudié est composé de deux femmes et treize hommes pour un âge moyen de 44,14 ans. Ces chefs d'entreprise ont en moyenne 2,73 personnes à charges (4 familles avec un enfant, 2 familles avec deux et 1 famille avec 3 enfants). Leur niveau moyen de formation est de 2,8 se décomposant de la manière suivante :

- Aucune formation : 5 cas
- Certificat d'étude : 2 cas
- CAP ou BEP : 5 cas
- BEPC : 1 cas
- Études supérieures : 2 cas.

On remarquera que ce niveau moyen de formation est très inférieur à celui des représentants de la STRATOM 7.

Les débuts dans le métier conchylicole se sont faits dans l'établissement familial, pour les plus jeunes (4 cas). S'agissant de chefs d'entreprise, la transmission de l'outil de production a donc déjà eu lieu (entre les années 1983 et 1993). Dans 10 autres cas, le fondateur de l'entreprise est toujours en activité. Dans le dernier cas, enfin, le responsable qui a été interrogé est un ancien ouvrier conchylicole.

L'activité de ces dirigeants avant leur entrée dans la conchyliculture est extrêmement variée. Elle se décompose de la manière suivante :

- aucune activité antérieure : 3 cas
- pêche : 4 cas
- agriculture : 1 cas
- emplois salariés divers : 7 cas

La grande diversité de ces emplois salariés divers est remarquable. On trouve en effet : un ancien forestier, un employé de restaurant, un tailleur de pierre, un artisan boulanger, un couple de moniteur d'auto-école, un instituteur ou un ingénieur. Certains de ces anciens salariés sont parvenus à intégrer l'ENIM puisque l'on ne trouve que quatre cotisants à la MSA pour onze marins !

Neuf d'entre eux ne pratiquent plus aucune autre activité. Les six autres ont une activité complémentaire liée davantage à la tradition (pêche ou élevage ovin) qu'à un réel besoin économique. On notera que les pêches pratiquées à partir de petites embarcations légères reposent toutes sur l'utilisation d'engins dormants. Il s'agit uniquement de casiers ciblés sur les crabes, les seiches et les bulots. Enfin, un conchyliculteur-pêcheur vient de tenter récemment de se diversifier dans la restauration.

Conformément à ce qui précède, les revenus complémentaires de ces conchyliculteurs sont relativement diversifiés :

- 9 d'entre eux n'ont aucune autre source de revenu,
- 5 ont des revenus complémentaires liés à leur activité de pêche,
- 1 bénéficie de revenus agricoles,
- 1 de revenus financiers,
- 1 de revenus fonciers,
- 2 d'une rente
- et le dernier est impliqué dans une activité touristique.

IV.3.2.2. L'entreprise

Date de création

La date moyenne de création de ces entreprises remonte à 1970-71. Elle se décompose de la manière suivante :

- antérieure à 1970 : 7 entreprises
- entre 1870 et 1980 : 6 entreprises
- postérieure à 1980 : 2 entreprises

L'expédition des coquillages s'est faite immédiatement (moyenne : 1971,4). Dans deux cas seulement, elle est advenue dans les deux ans qui ont suivi les débuts de la production. Un seul producteur continue de vendre sa production en gros.

Statut et ateliers

Le statut de l'exploitation est le suivant :

- société de production : 1
- exploitation familiale : 9
- S.C.E.A. : 1
- G.A.E.C. : 2
- E.A.R.L. : 2
- S.A.R.L. : 1 (Il s'agit de la société de commercialisation de la SCEA)

On notera que même pour ces entreprises de taille importante, pour la région, la structure juridique d'exploitation familiale reste de mise (60 %). Pour cette STRATOM, il n'est cependant pas certain qu'il s'agisse là de la forme d'entreprise la mieux adaptée ; le poids de la tradition est ici manifeste. Parmi les exploitations familiales, seulement deux chefs d'entreprise envisagent de créer un GAEC et un autre une société.

Sur les quinze entreprises échantillonnées, quatre seulement ont déjà séparé juridiquement les activités de production et de commercialisation. Cette transformation est actuellement en cours pour d'autres entreprises de cette STRATOM et constitue l'une des voies d'évolution les plus notables de la période actuelle.

Trois de ces entreprises, qui détiennent des concessions en dehors de bassin, gèrent deux ateliers de traitement des produits. Il semble donc que les entreprises qui s'installent en dehors de leur bassin d'origine soient contraintes de créer des installations fixes dans le bassin d'accueil, à plus ou moins long terme. Douze entreprises sont imposés au réel, deux au réel simplifié et une seule au forfait.

L'emploi

Le nombre total d'emplois patronaux non salariés (le concessionnaire, son épouse, ses ascendants et descendants ou ses collatéraux) de ces quinze entreprises est de 34,5 en équivalent temps plein (soit, 2,3 emplois, en moyenne, par entreprise). Le nombre total d'emplois salariés créés par ces quinze entreprises, également en équivalent temps plein, est de 85 (soit 5,67 emplois par entreprise) pour un coût moyen annuel de 108 000 F par salarié. Ce coût est inférieur au coût total annuel d'un SMIC compte tenu de la présence de différents emplois aidés (ex : contrat emploi solidarité) mais également par l'existence d'une main-d'oeuvre saisonnière, parfois bénévole.

Le nombre total d'emplois créés par cette STRATOM est donc de 191 pour les vingt-quatre entreprises qui la compose.

Compte-tenu de ce niveau d'emplois et des productions, la productivité à l'homme est de 38,02 t/an pour les huîtres et de 67,00 t/an pour les moules. Ces valeurs sont largement supérieures à ce qui a été constaté chez les très grandes entreprises (STRATOM 7) car les achats de coquillages sont beaucoup plus faibles et les ventes en gros plus importantes dans cette STRATOM 6.

Co-détention

Dans cinq cas sur quinze, le concessionnaire qui a été interrogé est seul détenteur des parcs dont dispose l'entreprise. Il ne loue, n'emprunte ou ne prête aucune autre concession et n'a aucune relation professionnelle autre que commerciale avec une ou plusieurs autres entreprises.

Dans les dix autres cas, des relations de fait ou de droit existent entre plusieurs concessionnaires différents. Des locations de terrain sont alors possibles.

Diverses situations peuvent alors se présenter :

- chacun détient ses propres parcs et seules certaines concessions sont en co-détention (2 cas). Il s'agit alors toujours d'arrangements entre père, épouse et descendants,
- chacun détient ses propres concessions, juridiquement mais l'utilisation des parcs et du matériel, l'atelier d'expédition et la commercialisation sont communs (2 cas). Juridiquement le statut de l'entreprise peut être une EARL (société de production),
- la co-détention est totale sur l'ensemble du foncier aquacole. Cette situation n'existe que pour un couple et son ou ses enfants et il n'existe alors qu'une seule entreprise. Il s'agit là, le plus souvent d'une situation transitoire facilitant la transmission de l'entreprise en ligne directe (3 cas),
- la forme juridique de l'entreprise est une SARL. Les parcs sont alors au nom de la société dont chaque associé détient des parts (1 cas),
- les membres de la même cellule familiale se sont associés sous forme de GAEC. Chaque associé qui détient ses propres parcs les met à la disposition du groupement auquel il doit fournir son travail (2 cas).

On remarquera la très grande diversité des situations due à la forte flexibilité des lois fiscales dans le domaine de la production agricole. De plus, à l'exception d'une SARL, toutes les relations professionnelles de fait ou de droit n'existe qu'entre parents proches en ligne directe. Les transmissions d'entreprises à une fratrie se traduisent le plus souvent par son éclatement à plus ou moins long terme.

Évolution foncière et remembrement

Une seule entreprise a signalé avoir vendu récemment des concessions. Encore s'agissait-il de bouchots mytilicoles situés à haut niveau et donc peu productifs.

Sept entreprises sont stables au plan foncier. Parmi celles-ci, trois chefs d'entreprise expliquent cette stabilité par l'imminence de leur départ en retraite. Ils pensent cependant que leur fils, à qui l'entreprise est transmise, sera contraint de s'agrandir.

Les sept derniers entrepreneurs viennent d'acheter des terrains ou cherchent à le faire. Ils signalent cependant que c'est difficile car peu de terrains sont disponibles. Leur motivation est avant tout guidée par le besoin d'étaler les stocks afin de produire des coquillages de meilleure qualité. Grâce à ce développement foncier, ils ne cherchent donc pas à produire plus mais mieux.

Remembrement

Les avis sur les nécessités d'un remembrement éventuel sont très partagés.

Huit conchyliculteurs se déclarent opposés à tout remembrement. Ils estiment que chaque parc a ses particularités et qu'une dispersion spatiale des concessions est indispensable pour obtenir une gamme variée de produits. Ils pensent également que la répartition des parcs à des niveaux différents sur l'estran leur permet de travailler plus longtemps au cours d'une même marée. Ils sont convaincus que de toute façon ce remembrement se fait de lui-même par les achats, les ventes ou les échanges de concessions.

Les conchyliculteurs intéressés par un remembrement sont ceux qui ont des parcs à une grande distance de leur atelier. Dans la plupart des cas, ils ne souhaitent en fait que des modifications mineures qui pourraient être apportées par un simple changement d'assiette. Cette question du remembrement n'est donc pas à prendre en considération pour caractériser les représentants de cette STRATOM.

IV.3.2.3. Les activités de production

Les différents cycles de production qui nous ont été détaillés sont naturellement comparables à ce qui a été décrit précédemment.

Cycles de production ostréicole

⇒ LE NAISSAIN

Les grandes variantes qui dominent dépendent surtout du choix de naissain. En effet, les techniques d'élevage diffèrent selon que le naissain provienne d'une éclosérie et, pour le naissain naturel, selon qu'il soit sur tube ou en une à une.

Il est remarquable de constater que toutes les entreprises cherchent à diversifier leurs apports en naissain.

- Deux entreprises pratiquent le télécaptage (ou achètent du naissain produit par cette technique). Elles complètent alors leurs besoins par des achats de gratis en Charente (pour un tiers) ou à Arcachon (pour les deux autres tiers).
- Cinq entreprises s'approvisionnent chaque année auprès des écloséries. Ces achats ne couvrent cependant jamais plus du quart des besoins en naissain. Le reste peut être produit par l'entreprise elle-même (quand elle possède des parcs de captage en Charente -6 cas-) ou être acheté, dans le bassin d'Arcachon le plus souvent.
- Les huit autres entreprises ne se fournissent qu'en naissain naturel, mais toujours en variant son origine géographique et le type de support. C'est ainsi que l'on retrouve des tubes, des plénos, des valves de coquilles Saint-Jacques et des ardoises provenant d'Arcachon (pour les 3/4), de Fouras, de l'Île Madame, de La Rochelle ou de l'Île de Ré.
- Une dernière variante peut exister, pour les utilisateurs de tubes (huit entreprises) : deux entreprises pratiquent le détroquage à 6/8 mois mais laissent les paquets en poche pendant 12 à 18 mois avant de séparer les individus, les six autres détroquent plus tard mais mettent directement les huîtres en une à une.

L'opinion de ces professionnels en ce qui concerne les écloséries est en conformité avec leurs pratiques d'élevage. Les huit chefs d'entreprises qui ne travaillent qu'avec du naissain naturel ont toutes essayé des lots d'écloserie et n'en ont pas été satisfaits pour des raisons diverses plus ou moins vérifiées : les huîtres produites sont trop fragiles, la pousse du naissain naturel est aussi rapide ou la mortalité du naissain d'écloserie est plus élevée. Il semble qu'il ne s'agisse là que de prétextes. Les raisons profondes de cette désaffection sont liées au prix du naissain d'écloserie et au personnel nécessaire pour le travailler.

Parallèlement, les clients des écloséries louent la qualité du produit (forme, couleur, engraissement), et surtout sa vitesse de croissance et l'homogénéité des lots.

⇒ L'ELEVAGE

Le nombre de fois où les mollusques sont remontés à terre est caractéristique du mode d'élevage choisi. Il peut varier de 3 à 9.

Dans le premier cas il s'agit d'huîtres élevées sur tube le plus longtemps possible ; elles sont ensuite mises en paquet pendant un an et détroquées un an avant la vente. Il est évident que la forme des produits issus de ce type d'élevage n'est pas le souci principal du producteur qui choisit cette méthode d'élevage.

Dans le second cas les huîtres élevées dès le départ en une à une sont souvent originaires d'écloserie. Elles sont triées et calibrées en atelier de mai à novembre tous les 3 mois. Seule la disponibilité d'un personnel nombreux ou d'une grande disponibilité personnelle permet d'envisager ce type d'élevage.

Au cours de la dernière année d'élevage, le nombre d'huîtres, par poche, est également révélateur d'un plus ou moins grand souci de la qualité recherchée. Depuis quelques années, on assiste à une diminution continue de ce nombre d'unités. La moyenne observée en 1996 est de 187 +/- 8 huîtres par poche. Actuellement, la plupart des représentants de cette STRATOM mettent entre 150 et 180 «brins» par poches. Deux d'entre eux, cependant, continuent à charger les poches avec plus de 200 unités par poche en dernière année d'élevage. Le taux de retour est alors élevé, les huîtres commerciales sont plus légères et plus fragiles et la productivité n'est donc pas supérieure. Parallèlement, les manipulations nécessairement plus nombreuses, augmentent le prix de revient du produit. Ce type d'élevage n'est donc pas appelé à perdurer.

Notons cependant que dans certains secteurs battus il peut s'avérer nécessaire de mettre un plus grand nombre d'unités en élevage dans chaque poche pour éviter que les huîtres ne s'usent en frottant les unes contre les autres.

Au moment du stockage les huîtres sont généralement conservées à 200 unités par poche pour assurer le trompage, l'engraissement (particulièrement à Agon), le ralentissement de la pousse et donc le durcissement de la coquille.

⇒ LES VENTES

Quatre entreprises pratiquent la vente de naissain naturel issus de leurs propres parcs de captage. Trois d'entre elles vendent les jeunes huîtres en paquet, après détroquage des tubes, la dernière vend le naissain en une à une. Cinq entreprises vendent une partie de la production en demi-élevage. Il semble que cette pratique commerciale peu rémunératrice corresponde à un besoin de trésorerie plus qu'à un choix stratégique délibéré (ou à la vente d'un excédent de naissain acheté).

⇒ LES ACHATS

Les achats d'huîtres élevées ne sont pratiqués régulièrement que par deux entreprises qui pratiquent le négoce à grande échelle. Trois autres producteurs achètent ce type de coquillages irrégulièrement et seulement pour pallier momentanément à un déficit de production.

⇒ LES HUITRES BOUDEUSES

Les queues de lot (après 4 ans d'élevage, en général) sont :

- vendues à l'extérieur du bassin, le changement de milieu favorisant le redémarrage de la croissance : (six cas)
- vendues à la consommation, sur les marchés (un cas)
- remis en élevage sur les mêmes parcs jusqu'à ce que la taille marchande soit atteinte (six cas)
- jetées (dans les deux autres cas).

Il faut noter que les professionnels qui pratiquent la remise en élevage des huîtres boudeuses sur les mêmes sites sont précisément ceux qui ne connaissent pas avec précision le prix de revient de leur produit. Il est en effet très probable, qu'après quatre années d'élevage, le prix de vente pratiqué soit inférieur au prix de revient.

⇒ CYCLES DE PRODUCTION MYTILICOLES

Le cycle de production mytilicole ne présente pas une telle diversité dans cette STRATOM car les contraintes techniques du métier agissent sur les différentes entreprises de manière identique.

Les neuf producteurs qui ont été échantillonnés diversifient l'origine de leur corde à naissain afin de se prémunir contre un mauvais captage dans un secteur donné, ce qui compromettrait la production de l'année. Pour la même raison les achats de naissain sont supérieurs aux besoins, en quantité, d'environ 25 à 30 %. Ce naissain provient de La Plaine et des îles de Noirmoutier, de Ré ou d'Oléron en quantité équivalente. Les années de mauvais captage des achats de plisse sont pratiqués pour compléter les besoins. Les mollusques sont encore le plus souvent élevés sur des bouchots en chêne bien que les pieux d'origine brésilienne assurent le renouvellement annuel depuis déjà plusieurs années. Actuellement environ 80 à 90 % des pieux appartenant à ces entreprises sont en chêne. Ce taux tend naturellement à diminuer au fur et à mesure des renouvellements.

Notons enfin que parmi ces neuf producteurs mixtes, sept ne commercialisent que leur production. Les deux autres pratiquent parallèlement le commerce des moules achetées en gros à des collègues du bassin. D'autres achats portent sur des moules d'origine halieutique (gisements de Barfleur) ou étrangère (Irlande et Pays-Bas).

⇒ OPINIONS SUR LES FILIERES A MOULE

Un seul des quinze responsables interrogés est favorable à des essais préliminaires à l'installation de filières à moules le long de la Côte Ouest du Cotentin. Sept autres n'ont pas d'avis à donner. Parmi les sept opposants à cette technique sur la Côte Ouest, deux invoque la compétition alimentaire ainsi créée et deux autres la baisse des prix que ne manquerait pas de provoquer l'augmentation de la production. Les trois derniers invoquent plutôt les problèmes techniques liés à la tenue à la mer.

⇒ REPARTITION DU TEMPS DE TRAVAIL

Comme on peut le constater dans le tableau suivant (tableau 51), la part de travail consacrée à la commercialisation des produits n'est importante que pour les ostréiculteurs stricts. Pour les conchyliculteurs mixtes, cette part est négligeable puisqu'elle ne représente qu'environ 6 % du temps total. Il semble qu'il faille y voir là une traduction des difficultés actuelles du marché de l'huître en France. En effet, l'ostréiculteur strict doit s'investir personnellement pour pouvoir commercialiser ses produits dans un marché où l'offre dépasse la demande et où les cours sont bas. A contrario, le marché mytilicole est très ouvert et la forte demande explique qu'il n'y ait aucun problème de commercialisation ni de prix. Les bénéfices importants réalisés sur la vente des moules peuvent alors masquer le manque de rentabilité de l'ostréiculture, le chef d'entreprise mixte acceptant de vendre ses huîtres à des prix peu rémunérateurs, proches des coûts de production. Dans ces conditions, il n'a pas à prospecter le marché et vend souvent à des courtiers.

		Ostréiculteurs stricts		Conchyliculteurs mixtes	
		Moyenne	Int. de Conf.	Moyenne	Int. de Conf.
Production	Terrain (H.)	27,14	10,20	25,71	6,90
ostréicole	Atelier (H.)	37,86	16,88	36,43	11,31
	Atelier (H.)	20,71	11,84	3,57	3,36
Commercialisation	Livraison (H.)	4,29	5,95	2,86	3,45
	Démarchage	9,29	13,88	-	-
Production	Terrain (M.)	-	-	18,86	5,20
mytilicole	Atelier (M.)	-	-	11,14	7,44
Contacts professionnels		0,71	1,43	1,43	2,67

Tableau 51

Répartition du temps de travail des conchyliculteurs de la STRATOM 6 (en %)

⇒ PERIODES DE SURCHARGE DE TRAVAIL ET DE CONGES

Contrairement à ce qui a été constaté dans les plus grandes entreprises, l'étalement des ventes tout au long de l'année ne semble pas concerner la plupart des unités de cette STRATOM. En effet 14 chefs d'entreprise signalent un surcroît de travail pour les fêtes de fin d'année ce qui démontre la persistance du caractère saisonnier de l'activité conchylicole de ces producteurs.

Les périodes de ralentissement de l'activité sont, par contre, les mêmes que pour les grandes entreprises. Dix chefs d'entreprise sur quinze peuvent prendre des congés en début d'année ou en cours d'été après la pose des cordes à moules.

⇒ TACHES LES PLUS PENIBLES OU LES PLUS DELICATES

Dans l'ordre des fréquences, les opérations jugées pénibles sont les suivantes :

- Problèmes liés à la commercialisation (10 citations)
- Retournement des poches et casse de la pousse (8 citations)
- Détroquage (3 citations)
- Fermeture des poches à l'atelier (3 citations)
- Triage et calibrage des produits (2 citations)
- Bruit des machines à l'atelier
- Chargement de la remorque
- Grattage des pieux à moules
- Gestion du personnel
- Travail en Charente (distance à parcourir et vase sur les parcs).

Dans le même ordre, les actions les plus délicates relèvent également des parties commerciales ou technique de l'activité conchylicole. Elles concernent :

- Le démarchage de la clientèle (14 citations)
- La fixation des prix (12 citations)
- La comptabilité (2 citations)
- Le travail sur barge
- La pêche des moules
- L'ensemencement des bouchots
- La mise en poche.

Il est intéressant de noter qu'un Chef d'entreprise a signalé qu'en fait tout était délicat et que rien n'était confié aux employés sans surveillance, que ceux-ci n'étaient pas assez formés et que leur rendement n'était pas aussi élevé que celui du patron ; parallèlement un autre responsable indiquait qu'aucune activité technique ne présentait de difficulté et qu'il déléguait au maximum ses responsabilités. Bien que de telles contradictions montrent le caractère très subjectif de ces réponses, il n'en demeure pas moins que les aspects commerciaux de l'activité conchylicole sont ceux qui présentent la plus grande acuité.

Les problèmes rencontrés sur les parcs sont présentés dans le tableau 52, en pourcentages du nombre total de réponses obtenues :

	Satisfaisant	Moyen	Insatisfaisant
Accès aux parcs	93	0	7
Envasement	93	7	0
Fixation de moules	93	7	0
Fixation d'huîtres	33	67	0
Algues	40	60	0
Compétiteurs et prédateurs	13	67	20

Tableau 52

Problèmes rencontrés sur les parcs (en % du total des réponses) par les représentants de la STRATOM 6

Dans le détail, ces réponses montrent qu'il n'existe plus qu'un seul problème lié à l'accès aux parcs. Il s'agit de la cale d'Agon dont la construction est d'ores et déjà programmée.

Si les difficultés liées aux fixations de naissain d'huîtres sont sporadiques et ne touchent que certains secteurs, les algues (*Fucus* et *Ulves* sur les poches et *Sargasses* en dérive) sont à l'origine de difficultés rémanentes.

Les compétiteurs et les prédateurs qui ont été cités sont bien sûr les mêmes que précédemment (perceurs, crabes et oiseaux).

⇒ LA PRODUCTION ET SON EVOLUTION

D'après les déclarations des chefs d'entreprise constituant l'échantillon sélectionné et après recoupement avec l'analyse des photographies aériennes, les quantités d'huîtres et de moules approximativement produites par cette STRATOM sur la Côte Ouest du Cotentin sont respectivement de 5 800 t et 2 200 t.

A ces tonnages, il convient de rajouter les productions réalisées en dehors du bassin par ces entreprises mais qui ne sont pas prises en compte dans le cadre de cette étude, à savoir :

- une vingtaine de tonnes d'huîtres plates élevées dans une autre région par l'une des entreprises échantillonnées, basée dans un autre bassin,
- un nombre de tubes compris annuellement entre 50 000 et 100 000, provenant de parcs détenus en Charente (trois entreprises basées sur la Côte Ouest et une en Charente),
- environ vingt-cinq tonnes de gratis de même origine,
- près d'une centaine de tonnes d'huîtres creuses élevées en Charente ou en Bretagne et appartenant aux mêmes conchyliculteurs.

L'évolution de ces productions est la suivante (tableau 53), en pourcentages du nombre total de réponses obtenues :

	Huîtres	Moules
Hausse	40	30
Baisse	13	19
Stabilité	27	51
Variable selon les années	20	0

Tableau n°53

Evolution récente de la production des entreprises de la STRATOM 6 (en %)

Ce tableau montre que la tendance évolutive des productions ostréicoles et mytilicoles est plutôt à la hausse. Les baisses qui ont été enregistrées sont généralement le fait d'ostréiculteurs proches de la retraite et ayant d'ores et déjà transmis ou vendu une partie de leurs parcs d'élevage.

IV.3.2.4. La commercialisation

Les achats de mollusques de taille commerciale et leurs évolutions

Pour la plupart des entreprises de cette STRATOM qui ont été échantillonnées, les quantités de mollusques commercialisés évoluent comme la production propre de l'entreprise. En d'autres termes, les achats en gros à l'extérieur sont proportionnels à la production. Les types d'achats sont les suivants :

- Pour les ostréiculteurs, et dans cinq cas seulement, des achats ponctuels sont réalisés. Ces achats d'huîtres, en gros, portent sur des quantités faibles (entre 5 et 20 tonnes) et des numéros précis (en général du 2) qui peuvent venir à manquer dans la production de l'entreprise au moment des fortes commandes.
- Une seule entreprise achète environ 150 tonnes d'huîtres en gros, ce qui représente la moitié de sa production propre. C'est le seul cas, dans cette STRATOM où l'activité commerciale soit si développée.
- La situation est similaire pour les moules. Quatre entreprises achètent des moules en complément de leur production. Ces achats en gros portent sur des quantités variant de 10 à 30 tonnes. Il s'agit bien souvent de moules de pêche ou d'importation dont la vente a pour objectif principal le maintien des contacts commerciaux pendant la période durant laquelle les moules de bouchot ne sont pas commercialisables.

Une seule entreprise (la même que pour les huîtres) achète en gros et expédie des quantités de moules importantes : 420 tonnes de moules de pêche, 150 tonnes de moules de bouchot et 50 tonnes de moules d'importation.

Il semble que ces achats n'évoluent que très peu d'une année sur l'autre, tant en huîtres qu'en moules.

La composition spécifique des ventes

Les parts respectives des ventes d'huîtres et de moules dans le chiffre d'affaires total des entreprises de cette STRATOM est éminemment variable. Il semble cependant que peu d'entreprise aient une activité équilibrée. A de rares exceptions près, ces conchyliculteurs sont soit :

- des ostréiculteurs, la mytiliculture ne représentant alors qu'un complément d'activité (entre 13 et 30 % du chiffre d'affaires),
- des mytiliculteurs et dans ce cas, la valeur de la production ostréicole n'entre que pour 20 % dans le chiffre d'affaires global de l'entreprise.

L'évolution du chiffre d'affaires

Cette évolution est présentée dans le tableau 54, en pourcentages.

	HUITRES	MOULES
Hausse du C.A.	21,4	42,9
Baisse du C.A.	21,4	14,2
Stabilité du C.A.	28,6	28,6
Variabilité du C.A.	28,6	14,3

Tableau 54

Evolution récente du chiffre d'affaires des entreprises de la STRATOM 6

On remarque dans ce tableau que seules les moules sont majoritairement à l'origine d'une augmentation du chiffre d'affaires. De plus, il nous a été rapporté que les hausses du chiffre d'affaires ostréicole étaient liées directement à l'augmentation de la production, elle-même consécutive à des améliorations zootechniques (diminution du poids des poches liée parfois à une forte augmentation de la densité de poches à l'hectare).

Sauf dans deux cas, les impayés ne semblent pas constituer un grave problème pour les représentants de cette STRATOM, bien que ceux-ci puissent représenter jusqu'à 5 % du CA. Les vols sur les parcs, entre professionnels la plupart du temps, sont par contre en augmentation et peuvent devenir une source de difficulté.

Cycles annuels des ventes

Les cycles annuels des ventes apparaissent dans le tableau 55 :

	HUITRES			MOULES	
	Moyenne	Int. de conf.		Moyenne	Int. de conf.
Novembre à Janvier	52,13	8,20	Eté	26,56	20,59
Février à Mai	18,47	4,42	Automne	50,67	16,59
Eté	13,53	6,21	Hiver	22,78	14,05
Septembre à Octobre	15,87	4,76			

Tableau 55

Calendrier des ventes des producteurs de la STRATOM 6

Les données contenues dans ce tableau montrent que le marché des huîtres garde un caractère saisonnier prononcé. Bien qu'en diminution lente mais constante, l'importance relative des ventes de fin d'année, en 1996, est encore supérieure à la moitié de la quantité totale d'huîtres commercialisée annuellement.

Cette saisonnalité existe également pour les moules. Les ventes d'été correspondent à des mollusques de petite taille destinés au marché des GMS, celles d'automne adviennent alors que les mollusques sont à leur maximum en matière de qualité (taille et index de condition), celles d'hiver sont réalisées par des producteurs installés dans les secteurs où la pousse est la plus faible (Gouville et Pirou) ou sont la conséquence d'un choix commercial spéculatif. Il n'y a pas de vente de printemps compte tenu du cycle reproducteur des mollusques qui présentent à cette saison là un taux de remplissage de la coquille (index de condition) particulièrement faible.

Clientèle

Les différents circuits commerciaux, pour les huîtres comme pour les moules sont présentés dans les tableaux 56 et 57 et sur les figures 43 et 44.

On remarque que de très faibles variances existent, entre les entreprises, en ce qui concerne la répartition des produits vers les différents types de clientèle. Ce phénomène est caractéristique d'une situation où l'offre dépasse la demande et où tous les producteurs, à la recherche de débouchés, se positionnent sur tous les types de marché disponibles.

Enfin, d'une manière générale, on constate que les marchés traditionnels restent largement dominants, bien qu'en régression, au profit des ventes vers les centrales d'achat ou les GMS.

Les parts respectives des différents circuits mytilicoles sont totalement différentes, la commercialisation en gros (généralement vers les plus grandes entreprises de la STRATOM 7) est largement dominante et la part que prennent les circuits modernes de distribution est nettement plus faible. Ces dernières constatations mises en parallèle avec de très fortes variances qui existent d'une entreprise à l'autre en ce qui concerne la destination des produits, montrent que le marché mytilicole est très ouvert et qu'un seul type de circuit commercial, voire un seul client suffit, à absorber l'ensemble de la production d'une entreprise.

Type de produit ou de vente	Type de clients	Valeurs absolues		Pourcentages		
		Tonnage brut	% du tonnage total	Moyenne	Ecart type	% Ecart/Moyenne
Naissain	Producteurs du bassin	17,3	0,49	0,67	0,02	2,64
	Producteurs hors bassin	14,05	0,40	0,33	0,01	3,87
1/2 élevage	Producteurs hors bassin	13,8	0,39	0,33	0,01	3,87
Vente en gros	Vrac non trié	197,4	5,55	4,00	0,15	3,87
	Expéditeurs du bassin	533,931	15,02	17,96	0,26	1,46
	Expéditeurs hors bassin	291,459	8,20	9,78	0,14	1,42
Expédition traditionnelle	Grossistes	619,11	17,42	16,47	0,29	1,79
	Poissonniers, Restaurants	647,51	18,21	17,33	0,27	1,56
	Mareyeurs	368,48	10,37	9,73	0,26	2,69
	Comités d'entreprise	120,46	3,39	3,27	0,06	1,79
Vente directe	Marchés	186,7	5,25	7,27	0,15	2,11
	Vente à l'atelier	28,1	0,79	0,67	0,03	3,87
Expédition moderne et exportation	Centrales d'achat	32,5	0,91	3,33	0,13	3,87
	GMS	426	11,98	7,53	0,22	2,89
	Exportation	58,2	1,64	1,33	0,05	3,87

Tableau 56

Producteurs de la STRATOM 6 : Répartition des ventes d'huîtres

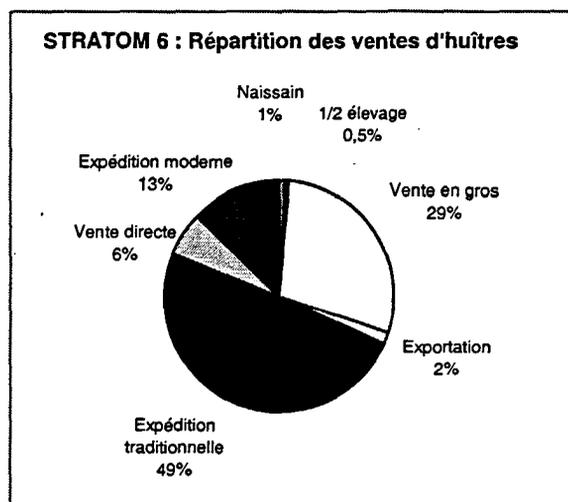


Figure 43

Répartition des ventes d'huîtres des producteurs de la STRATOM 6

Type de vente	Type de clients	Valeurs absolues		Pourcentages		
		Tonnage brut	% du tonnage total	Moyenne	Ecart type	% écart/moyenne
Vente en gros	Expéditeurs du bassin	710,00	50,46	0,22	0,44	200,44
Expédition traditionnelle	Grossistes	343,74	24,43	0,35	0,42	117,85
	Poissonniers, Restaurants	44,34	3,15	0,05	0,10	191,91
	Mareyeurs	200,52	14,25	0,12	0,33	281,40
Vente directe	Marchés	35,80	2,54	0,08	0,14	179,28
Expédition moderne et exportation	Centrales d'achat	33,60	2,39	0,09	0,27	299,96
	GMS	30,00	2,13	0,06	0,17	305,76
	Exportation	9,00	0,64	0,03	0,10	300,30

Tableau 57

Producteurs de la STRATOM 6 : Répartition des ventes de moules

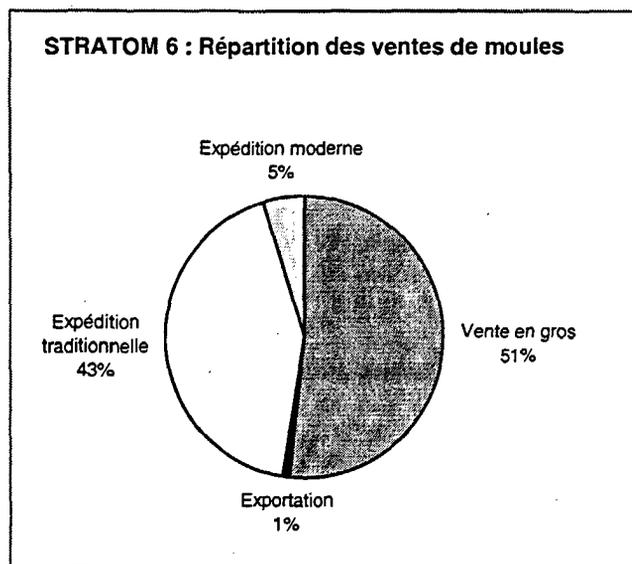


Figure 44

Répartition des ventes de moules des producteurs de la STRATOM 6

Part des différents produits commercialisés

En ce qui concerne les huîtres, il convient de noter que les commercialisations de naissain et de demi-élevage sont très sous-estimées. Les professionnels installés dans les bassins producteurs de naissain ont en effet tendance à ne pas commercialiser ce type de produit mais plutôt à l'échanger contre des huîtres normandes, de taille marchande, évitant ainsi la double facturation et son incidence fiscale. Seulement deux entreprises pratiquent la vente de naissain et quatre celle du demi élevage. Pour ces entreprises, ces produits ont une importance marginale, ils représentent respectivement 8,75 et 6,25 % du total des tonnages commercialisés.

La figure 45 qui regroupe la commercialisation de toutes les entreprises de la STRATOM qui ont été échantillonnées montre que les huîtres de taille moyenne (N° 2 et 3) sont de très loin dominantes dans les expéditions. Il est certain que ces pourcentages établis une année donnée peuvent fluctuer légèrement en fonction de la variabilité annuelle des conditions de croissance, bien que la demande commerciale soit, elle, parfaitement immuable (en dehors d'une tendance à long terme, vers des huîtres de plus petites tailles imposées par les GMS).

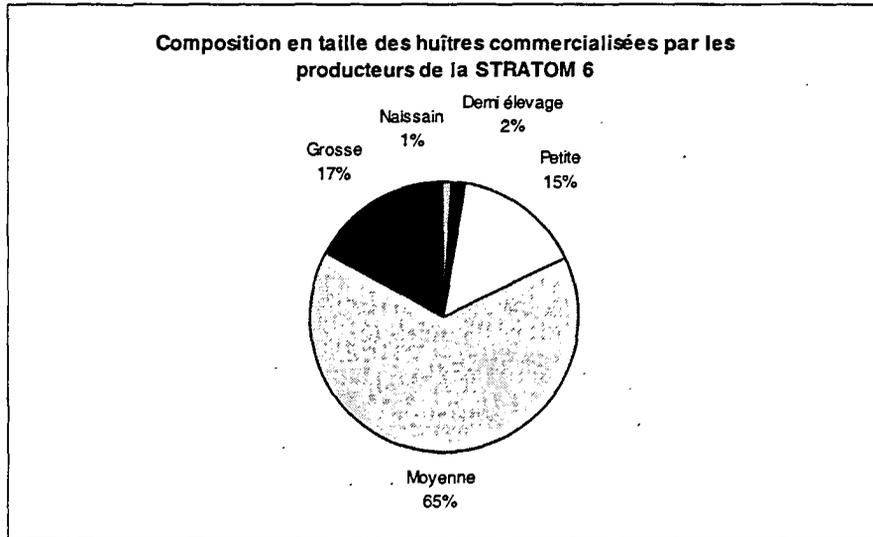


Figure 45

Composition en taille des ventes d'huîtres réalisées par les producteurs de la STRATOM 6

La commercialisation des moules présente un caractère beaucoup moins dispersé. Un seul producteur commercialise des moules d'importation et quatre des moules de pêche. Globalement les expéditions reposent à 63 % sur les moules de bouchot, à 32 % sur les moules de pêche (actuellement en réduction) et à 5 % sur les moules d'importation.

Prix moyens d'achat

Les prix moyen d'achat pendant la campagne 1995-96 sont les suivants, pour les huîtres comme pour les moules (tableau 58) :

Type de produit	Collecteurs	Naissain naturel une à une	Naissain d'écloserie	½ élevage	Huîtres moyennes	Huîtres grosses
Moyenne	4,20	5,16	8,00	8,00	10,37	7,00
Ecart type	2,40	2,58	1,70	0,00	0,48	0,27

Tableau 58

Prix moyen d'achat des produits ostréicoles (STRATOM 6)

Type de produit	Corde (le m)	Plisse	Moules de bouchot	Moules de pêche	Moules d'importation
Moyenne	3,62	3,5	6,25	2	3,8
Ecart type	0,85	0	1,06	0,20	-

Tableau 58 bis

Prix moyen d'achat des produits mytilicoles (STRATOM 6)

La forte variance constatée sur le prix des collecteurs s'explique par le fait que certains producteurs normands de cette STRATOM se font livrer les tubes chargés et les payent alors 4,50 francs environ ; d'autres les préparent ; d'autres se chargent en plus du transport aller et retour ; les derniers s'occupent même de leur mise en place et de leur enlèvement dans les bassins où se déroule le captage. Le prix de ces collecteurs peut alors tomber à moins de 2 francs.

Les fluctuations de prix d'achat du naissain naturel, en une à une, dépendent de la taille de celui-ci mais également de la plus ou moins grande quantité de chaux résiduelle. Les extrêmes sont de 1,75 F et de 8 F le cent.

Le coût du naissain d'écloserie varie selon la taille de 6 à 11 francs le cent.

Le demi élevage, les produits de taille marchande ainsi que les moules ont un prix d'achat en gros, beaucoup plus stable.

Prix de vente des produits

Les prix de vente moyens qui ont été calculés selon les types de produits et les différents circuits commerciaux sont regroupés dans les tableaux 59 et 59 bis.

La relative stabilité des prix moyens des huîtres au cours de ces deux campagnes est attestée par la faiblesse des variances. A contrario, les variances élevées calculées sur les moules montrent l'évolution des prix pendant ces deux ans. On remarque que le prix moyen de ce produit est passé d'environ 7 francs en 1995, à plus de 8 francs en 1996. La forte demande en moules qui a provoqué cette inflation est due à la faible productivité des gisements naturels et à l'augmentation de la demande liée à la situation économique. Il semblerait que «la moule-frite» qui reste un plat peu onéreux soit de plus en plus demandé en restauration, même de milieu de gamme.

Type de vente	Petites		Moyennes		Grosses	
	Prix moyen	Ecart type	Prix moyen	Ecart type	Prix moyen	Ecart type
Gros en vrac	10,00	1,41	9,63	1,11	10,00	1,41
Gros calibré	10,50	-	10,94	1,43	10,25	0,35
Circuit trad.	15,60	1,95	15,55	1,89	15,80	1,64
Vente directe	17,67	1,52	19,08	1,11	20,50	2,12
G M S	14,00	-	15,67	1,76	13,00	-
Exportation	17,00	-	17,00	-	17,00	-

Tableau 59

Prix moyen de vente des huîtres pour les campagnes 1995-96 et 1996-97 (STRATOM 6)

Type de vente	Moules de bouchot		Moules de pêche		Moules d'import.
	Prix moyen	Ecart type	Prix moyen	Ecart type	Prix moyen
Gros en vrac	5,00	-	-	-	-
Circuit trad.	7,81	3,24	7,00	-	-
Vente directe	9,13	2,59	16,00	3,21	-
G M S	8,00	-	7,10	4,10	-
Exportation	9,88	4,42	8,00	-	6,00

Tableau 59 bis

Prix moyen de vente des moules pour les campagnes 1995-96 et 1996-97 (STRATOM 6)

Fixation des prix et résultats comptables

La fixation des prix de départ des produits se fait empiriquement en fonction de critères économiques que la profession ne contrôle pas. Les prix pratiqués par les différentes entreprises de cette STRATOM s'établissent sur la base des éléments suivants, en pourcentage du total des réponses, parfois multiples :

▪ vend au prix proposé par les acheteurs habituels	28,57
▪ propose les prix de la campagne précédente puis s'adapte	23,81
▪ se tient informé auprès d'autres professionnels locaux	38,10
▪ participe à des réunions professionnelles	4,76
▪ détermine une marge fixe	4,76

On constate donc que les prix pratiqués dans les bassins de production ou les propositions des acheteurs habituels fixent seuls les prix. Dans ce contexte, le seul producteur qui a prétendu maintenir une marge fixe n'est pas crédible.

Un risque important existe en ce qui concerne la diversité de la clientèle. Seules deux entreprises signalent compter trente et trente-quatre clients. Toutes les autres n'ont que quatre à cinq clients et quelques uns n'en ont qu'un seul.

Trois entreprises écoulent une partie de leurs produits directement sur les marchés. L'une d'entre elles se rend sur cinq marchés par semaine. Les raisons qui les motivent sont les suivantes dans l'ordre d'importance :

- la plus value importante sur le prix de vente (ce qui n'implique pas forcément une meilleure rentabilité lorsque ces marchés sont éloignés pour de faibles quantités vendues),
- les paiements rapides et sans risque d'impayés permettant de résoudre partiellement les problèmes de trésorerie à court terme,
- l'obligation vitale liée aux difficultés d'écoulement des produits,
- l'échappement fiscal d'une partie des recettes ne semble donc pas être une priorité.

Comme pour les entreprises de taille plus importantes, le résultat comptable est directement lié au niveau d'endettement des entreprises et à l'emploi salarié. Le pourcentage des revenus de l'entrepreneur par rapport au chiffre d'affaires peut ainsi varier entre 30 à 35 % (3 cas) pour les entreprises anciennes très peu endettées et 5 à 10 % (4 cas), pour les plus grandes entreprises de cette STRATOM très endettées et employant un personnel nombreux. Pour les huit autres étudiées, le pourcentage des revenus des chefs d'entreprise par rapport au chiffre d'affaires est de 19,84 % pour un intervalle de confiance de 2,24 %. On constate que ces valeurs sont généralement plus élevées que dans la STRATOM 7 mais qu'en contrepartie ces pourcentages reposent sur des chiffres d'affaires plus faibles. Au sein de cette STRATOM 6 les revenus personnels des responsables ne sont pas liés directement au chiffre d'affaires brut. Ils sont très variables compte-tenu :

- du niveau qualitatif de la production (rapport huîtres/moules)
- de la productivité du chef d'entreprise et des employés
- des achats de mollusques, en gros
- des filières commerciales choisies.

On peut évaluer que ces revenus personnels varient d'un facteur 8 à 9, sur la base d'un SMIC pour les chefs d'entreprise dont les revenus sont les plus faibles.

IV.3.2.5 Gestion de l'activité et prise de décisions

Les difficultés rencontrées

Les difficultés rencontrées depuis 1992, sur les huîtres comme sur les moules et qui nous ont été signalées, ont été regroupées pour les STRATOMS 7, 6 et 5 dans le tableau 60 (41 réponses). Ces informations ont été jugées significatives à partir de trois réponses positives (en gras dans le tableau). Des difficultés épisodiques ou rémanentes sont ainsi apparues clairement. En ce qui concerne les huîtres :

- l'approvisionnement en naissain qui reste sous la dépendance du captage naturel peut se révéler irrégulier. Une pénurie de naissain, comme en 1994, entraîne alors une forte hausse des cours qui les rapproche de ceux qui sont pratiqués par les écloséries. Ce phénomène aléatoire justifie ainsi pleinement l'implantation de ces structures en BasseNormandie.
- Les problèmes de pousse, de vente en gros et de prix semblent liés. On peut en effet penser que les années de faible pousse, la plupart des huîtres n'atteignent pas une taille suffisante pour pouvoir être commercialisées. Parallèlement, mais à l'exception de l'année 1996, les prix de vente trop bas semblent liés aux années de bonne pousse. Cette dernière constatation montrerait que la production de la Côte Ouest du Cotentin a atteint la limite maximale que le marché national peut absorber et que toute augmentation de la production se traduit par une baisse des cours. Ce fut le cas particulièrement en 1995. Exceptionnellement, les cours n'ont cependant pas remonté en 1996, sauf en fin de campagne malgré une production nettement plus faible.
- Les mortalités, de naissain la plupart du temps, constituent un phénomène nouveau apparu en 1994 et qui s'est généralisé en 1995.

En ce qui concerne les moules :

- l'approvisionnement en naissain peut poser des problèmes certaines années. C'est pourtant là un point crucial qui conditionne la réussite de l'ensemble de la saison. Il ne semble pas que les écloséries, directement ou par le biais du télécaptage puisse fournir du naissain en quantité suffisante pour pallier à cette difficulté.
- Les problèmes de commercialisation sont nettement liés à la concurrence des moules de pêche. La faible rentabilité du gisement de Barfleur depuis 1995, s'est traduite par une forte demande et donc par une remontée des cours de plus de 20 %. Le caractère cyclique de la productivité du gisement de Barfleur peut cependant laisser penser qu'il s'agit là d'une situation très précaire.
- Les difficultés liées à une mauvaise pousse semblent advenir simultanément pour les moules et pour les huîtres. L'année 1996 apparaît comme une très mauvaise année de pousse pour les deux espèces.
- Les tempêtes annuelles d'automne ne concernent que certains secteurs comme les îles Chausey ou Pirou, là où les moules sont récoltées plus tardivement. Elles peuvent également toucher certains producteurs qui, spéculant sur la montée des cours en fin de campagne, prennent le risque de laisser en place une partie de leur stock pendant le début de l'hiver.

PRODUIT	HÙITRES					MOULES				
	92	93	94	95	96	92	93	94	95	96
Approvisionnement en naissain		2	6	1		8	8	9	7	
Commercialisation en gros	3	3	1		4			2		
Pousse insuffisante	5	3	2	3	12	2	1	1		5
Mortalités		3	5	15	5					
Tempêtes					1			3	1	
Prix trop bas	3	4	9	10	8		5	9	2	1
Pas de marché	1	1	2	1		7	10	8		

Tableau 60

Difficultés rencontrées par les producteurs des STRATOMS 7, 6 et 5 de 1992 à 1996 (en nombre de réponses)

L'évolution récente des entreprises

Les évolutions récentes dans le domaine technique

En matière de technique de production ostréicole, peu d'évolutions sont apparues ces dernières années. Neuf entreprises, en effet, déclarent n'avoir pas modifié leur manière de travailler ; les six autres admettent avoir diminué le nombre d'huîtres par poche en compensant le manque à gagner par une augmentation du nombre total de poches (en dépassant la limite autorisée par le schéma des structures).

Les techniques de production mytilicole ont davantage évolué tant par des points de détail (bouchots en bois tropical) que par l'apparition des barges amphibies permettant un allongement de la durée de travail à la mer et donc une meilleure productivité (2 cas).

D'une manière générale, les chefs d'entreprise qui composent cette STRATOM se montrent peu aventureux. Lorsqu'une nouvelle technique apparaît, seulement 33 % d'entre eux déclarent l'adopter spontanément. Les autres attendent qu'elle ait fait ses preuves ou ne l'adoptent que tardivement.

Les achats de matériels lourds de mécanisation (trieuses, calibreuses) ont concerné cinq entreprises (dégrappage), trois entreprises (détrouage), neuf entreprises (calibrage), sept entreprises (emballage). Toutes ont eu des investissements réguliers en matériel d'élevage tels que tables poches etc... Parallèlement, huit responsables d'entreprise déclarent avoir consenti des investissements importants dans la réfection ou la construction de leur atelier et de leurs bassins. Un seul a investi dans des concessions situées en dehors du bassin afin de diluer les risques sanitaires et environnementaux tout en diversifiant la production. Pour la plupart, ils considèrent d'ailleurs que ces investissements en dehors du bassin ne sont guère productifs financièrement en dehors de la recherche d'une diversification du produit. Sur les quinze chefs d'entreprise interrogés dans cette STRATOM, quatorze se déclarent d'ailleurs satisfaits de leurs parcs.

En dehors de cette recherche de diversification, ces évolutions techniques ont pour autres motivations principales :

- de faciliter le travail tout en réduisant les besoins de main-d'oeuvre salariée (9 cas)
- de gagner plus d'argent (6 cas)
- de s'adapter à un nouveau mode de commercialisation (GMS).

Ces producteurs se déclarent satisfaits de leur choix à plus de 80 %.

Cinq chefs d'entreprise déclarent en avoir terminé avec les investissements lourds et être en conformité avec les normes européennes ; les investissements futurs qui sont envisagés par les autres concernent la mécanisation des opérations, en mer (2 cas) et à terre (5 cas : tri et emballage) mais surtout la construction de bassins ou de bâtiments pour se conformer aux normes sanitaires et expédier directement les produits de l'entreprise (6 cas).

Les évolutions récentes en matière commerciale

Le conservatisme de ces entreprises se retrouve au niveau commercial. Douze d'entre elles déclarent n'avoir pas modifié leur système de commercialisation. Parmi les trois dernières, l'une a tenté de développer l'exportation, avec des résultats peu encourageants semble-t-il, l'autre a ciblé ses ventes sur les GMS et la troisième a diversifié sa production vers différents types d'huîtres.

Les arguments commerciaux

Les principaux arguments commerciaux qui sont développés sont les suivants :

- qualité du produit (avancée 6 fois)
- livraison immédiate (3 fois)
- qualité de la coquille, très nacrée et sans polydora (3 fois)
- tonnages importants (2 fois)
- prix peu élevés (2 fois)
- passage sur les réserves pendant 2 mois (2 fois)
- constance de la qualité du produit (1 fois)
- stabilité de la clientèle (1 fois)
- diversité de la production ; huîtres élevées sur les côtes Est et Ouest du Cotentin (1 fois).

On remarquera que ces arguments portent presque tous sur la qualité des produits, plus ou moins directement.

Il est anecdotique mais intéressant de noter que l'un de ces ostréiculteurs installés dans le bassin de Marennes-Oléron mais qui pratique son élevage en Normandie nous a avoué se servir de l'image de marque des huîtres de Marennes pour commercialiser ses produits normands dans le sud-ouest de la France.

Les faiblesses commerciales avouées portent sur :

- le manque de formation aux pratiques commerciales modernes (4 fois cité)
- le manque de produit (4 fois)
- des prix trop bas (2 fois)
- les retard dans les paiements (parfois à plus de 90 jours) entraînant des difficultés de trésorerie qui obligent à baisser les prix parfois en-dessous du coût de production (2 fois)
- des huîtres mal formées en quantité trop importante (1 fois)
- la présence de « galis » c'est-à-dire d'épibiontes sur les huîtres (1 fois)
- maintien de prix plus élevés que les concurrents (1 fois)

Le réalisme de ces professionnels est donc flagrant sur ce point. C'est au plan commercial que les difficultés apparaissent (contacts clientèle et prix). La plupart de ceux qui se déclarent « pas commerçant » incitent d'ailleurs leurs enfants à suivre des formations commerciales afin de préparer leur succession.

L'éventuelle création d'un label est souhaitée par la majorité des responsables. Si dix chefs d'entreprise s'y déclarent favorables, quatre sont opposés à ce projet, pour les huîtres tout au moins, arguant que la qualité et l'origine réelle de ces mollusques ne sera pas contrôlable. Le dernier affirme avoir ses propres clients et ne se sent pas concerné.

Les perspectives en matière commerciale sont les suivantes :

	Développer	Arrêter
Achat en gros pour la revente	2	3
Vente en vrac	1	2
Vente aux grossistes et poissonniers	3	2
Vente directe	3	2
Vente aux grandes et moyennes surfaces	5	2
Exportation	1	2

Les deux conchyliculteurs qui envisagent d'arrêter leurs ventes sont ceux qui partent en retraite. La diversité des options que comptent suivre les autres montre une nouvelle fois que le marché ostréicole est devenu difficile et que toutes les voies d'attaque sont envisagées par les professionnels. Dans ce contexte la vente aux GMS est cependant privilégiée. On remarquera enfin qu'aucun conchyliculteur ne semble vouloir s'engager dans une structure collective de commercialisation de type coopératif, les échecs passés ayant servi de révélateur. L'Organisation de Producteurs en cours de constitution semble donc constituer la limite maximale de coopération professionnelle que leur individualisme puisse accepter.

La situation financière de ces entreprises

Les emprunts

Le niveau d'emprunt de ces entreprises est relativement contrasté. Certains chefs d'entreprise se trouvent en effet trop endettés, voire pas assez (sur un plan fiscal), d'autres trop. Comme pour la STRATOM 7, il semble exister une relation directe entre l'âge des entrepreneurs et le niveau d'endettement des entreprises. Ces conchyliculteurs se déclarent en effet :

- n'étant pas d'endettés 2 (*âge moyen : 58,0 +/- 8,0 ans*)
- peu endettés 6 (*âge moyen : 57,7 +/- 6,0 ans*)
- endettés de façon acceptable 5 (*âge moyen : 39,2 +/- 10,0 ans*)
- trop endettés 2 (*âge moyen : 47,5 +/- 3,0 ans*)

Comme pour la STRATOM 7, l'hétérogénéité de ces taux d'endettement a un impact direct sur les prix de revient, induisant ainsi une forte distorsion de concurrence.

On notera qu'au moment de l'installation, dix de ces conchyliculteurs affirment n'avoir pas eu recours à l'emprunt. Les quatre pêcheurs déclarent s'être auto-financés progressivement grâce aux revenus élevés de la pêche à la seiche et aux bulots. Les six autres ont eu recours à des aides familiales.

L'un des conchyliculteurs interrogé a refusé de répondre, deux ont eu recours à de petits emprunts de l'ordre de 50 à 60 000 F pour se procurer l'équipement nécessaire. Seul le dernier, qui a acheté ses concessions, a dû emprunter environ 1 MF pour démarrer son activité (ce qui représentait alors la totalité de la valeur de l'entreprise).

Une situation de ce type est exceptionnelle, elle est liée au fait que les fondateurs de ces entreprises, toujours en activité, ont bénéficié d'attributions gratuites de concessions au moment du démarrage de l'activité conchylicole sur la Côte Ouest du Cotentin.

Il semble qu'à court terme le niveau d'emprunt moyen de ce type d'entreprise soit appelé à diminuer puisque sur les quinze chefs d'entreprise interrogés, seuls trois d'entre eux affirment avoir l'intention de procéder à de nouveaux emprunts, essentiellement afin de faire évoluer la commercialisation de leurs produits ostréicoles.

La comptabilité et les prix de revient

Comme pour les entreprises plus importantes, l'ensemble des comptabilités est réalisé par des comptables extérieurs à la société (4 entreprises) ou par des centres de gestion (11 entreprises). Dans la totalité de ces entreprises, les comptes courants des responsables sont distincts.

Il ne semble pas qu'une connaissance fine des prix de revient des différents produits constitue une nécessité comptable. Seules les entreprises les plus performantes et les mieux gérées en ont une connaissance précise.

Comme précédemment indiqué, les prix de revient sont variables d'une entreprise à l'autre. Huit données ont été obtenues sur les huîtres et quatre pour les moules, les indices obtenus sont regroupés dans le tableau 61 (les intervalles de confiance sont en pourcentage de la moyenne) :

	Huîtres : tous types de vente	Huîtres : vente en gros dominante	Huîtres : expédition dominante	Moules
Moyenne	100	85,10	124,78	96,94
Int. de conf.	19,65	11,91	6,62	16,22

Tableau 61

Prix de revient moyen des huîtres et des moules pour les producteurs de la STRATOM 6

Comme on peut le constater, le mode de commercialisation influe fortement sur le prix de revient du produit. Ils sont également les plus élevés de la série, en ce qui concerne les huîtres. Le manque de données ne nous a pas permis de pousser plus loin l'analyse, particulièrement en ce qui concerne les relations entre l'implantation géographique des entreprises, leur taux d'endettement ou le niveau de l'emploi salarié qui les caractérise.

Les bénéfices

L'évolution des résultats au cours des dernières années montre de grandes fluctuations d'une entreprise à l'autre.

- 6 chefs d'entreprise la déclarent stable,
- 3 considèrent qu'elle s'améliore,
- 4 qu'elle se dégrade
- 2 qu'elle reste très variable.

Au dire des responsables concernés, l'amélioration des résultats n'est dû qu'à la fin de la période de remboursement des emprunts et, conjointement, à une lente augmentation de la production.

L'utilisation de ces excédents de trésorerie a été la suivante :

- investi dans l'immobilier à titre privé : 2
- investi dans un secteur d'activité différent : 1
- investi dans l'entreprise pour augmenter le volume d'activité : 4
- investi dans l'entreprise pour améliorer l'organisation : 9
- investi dans l'entreprise pour diversifier la production : 2
- réalisé des placements financiers : 2
- pas d'excédents : 2

Comme on peut le constater les excédents de trésorerie dégagés sont le plus souvent réinvestis dans l'entreprise, particulièrement pour en améliorer l'organisation. Ce choix est révélateur de la maturité de la plupart de ces chefs d'entreprises qui ont pris conscience de la nécessité d'agir sur les coûts de production, après avoir perdu le contrôle de leurs prix de vente. On notera également que certains producteurs de cette STRATOM, se jugeant trop imposés, réalisent que leur taux d'autofinancement est trop élevé et sont décidés à recourir à de nouveaux emprunts (en cas de problème de trésorerie ce sont ceux-là même qui ont recours à un financement interne, de type familial).

IV.3.2.6. Perception du milieu, du marché et de l'environnement institutionnel

La croissance et la mortalité

Les réponses apportées à ces questions sont présentées dans le tableau 62. Elles sont très proches de celles que nous avons obtenus chez les représentants de la STRATOM 7. On peut cependant apporter une précision en ce qui concerne l'évolution des conditions de croissance. Il semble que depuis quelques années la croissance des huîtres se soit améliorée, du moins jusqu'en 1995. Ce phénomène est probablement dû à l'amélioration des connaissances zootechniques (diminution du poids moyen des poches) et à une meilleure répartition spatiale du cheptel. En relation avec l'augmentation du stock total de mollusques en élevage, il est par contre indéniable que la croissance moyenne a fortement diminué sur une plus longue période d'observation. Lors de l'attribution des premiers parcs, l'élevage se faisait sur une période de 12 à 18 mois, de nos jours, il faut compter de 2 à 4 ans selon l'emplacement du parc pour parvenir à une taille commerciale.

	POUSSE		MORTALITÉ	
	Huîtres	Moules	Huîtres	Moules
Pas de changement	6	5	10	7
S'améliore	7	3	-	-
Se dégrade	2	-	3	1
Variable	-	-	2	-

Tableau 62

Perception de l'évolution récente de la pousse et de la mortalité par les producteurs de la STRATOM 6

Les marchés

Comme précédemment les réponses obtenues à ce sujet sont compatibles avec celles de la STRATOM précédente, elles sont présentées dans le tableau 63. L'inquiétude qui caractérise l'évolution future du marché ostréicole est liée au développement du marché des GMS et à la disparition progressive des marchés traditionnels (poissonneries essentiellement). Le marché des grosses huîtres vers l'Italie semble lui aussi menacé à court terme.

Une réflexion intéressante doit être rapportée à ce niveau ; elle est liée aux divers niveaux d'endettement des entreprises. «Un changement de génération est nécessaire dans la profession ; les vieux qui n'ont plus de charge cassent les prix, les jeunes mieux formés calculent plus». Transcrite mot à mot, la brutalité de cette sentence traduit cependant un comportement économique réel, mais pas forcément général qui complexifie encore la formation des prix.

	HUITRES	MOULES
Le marché va rester comme ils est	6	1
Le marché va évoluer de façon favorable	3	6
Le marché va évoluer de façon défavorable	6	1

Tableau 63

Perception de l'évolution future des marchés par les producteurs de la STRATOM 6

La situation environnementale

La salubrité des produits n'est pas jugée inquiétante, à l'unanimité des personnes interrogées, tant en ce qui concerne la bactériologie, que la présence de phytoplancton toxique ou celle de métaux lourds. Les difficultés qui peuvent advenir sporadiquement dans d'autres bassins et qui sont à chaque fois sur-médiatisées, ont cependant un impact direct important sur les ventes des produits de la Côte Ouest, le consommateur faisant peu de différence dans les origines géographiques des produits conchylicoles.

En ce qui concerne les menaces environnementales éventuelles, la mare d'Agon, qui apparaît en hiver et s'évapore au printemps semble se développer en relation avec les constructions récentes liées au développement touristique. Des craintes existent au niveau du déversement des fosses sceptiques. Plus au nord, le développement de la culture légumière intensive est également perçu comme une menace potentielle (utilisation abusive d'engrais, de pesticides et rejet des eaux de lavage chargées en matière organique).

De manière générale les efforts faits par les communes et par le département sont globalement appréciés bien que des questions demeurent en ce qui concerne le fonctionnement estival des stations d'épurations. Ces professionnels ont également l'impression qu'un effort a été entrepris pour diminuer les rejets sauvages de déchets conchylicoles et que la pollution par le pétrole a quasiment disparue. Tous pensent que l'ensemble de ces efforts doit être poursuivi.

L'environnement institutionnel

Les réponses obtenues aux questions posées sont présentées dans le tableau 64. La colonne BILAN récapitule les «notes» attribuées entre parenthèses.

	Très positif (+2)	Positif (+1)	Sans opinion (0)	Négligeable (-1)	Négatif (-2)	BILAN
SRC et CIC	2	7	-	2	4	+1
Syndicats	-	3	1	7	4	-12
Organi. de Prod.	4	3	2			+11
Affaires Maritimes	1	7	-	5	2	0
IFREMER	2	8	-	4	1	+6
CEE	1	2	1	1	10	-17

Tableau 64

Positionnement des producteurs de la STRATOM 6 vis-à-vis de l'environnement socio-professionnel

On remarque que les syndicats et surtout la Communauté Européenne ont une image globalement négative pour la majorité des représentants de cette STRATOM, comme d'ailleurs pour la précédente. Par contre, l'Organisation de Producteurs, créée en cours d'enquête, recueille un a priori largement favorable.

Dans le détail paradoxalement, l'impact de la réglementation sanitaire européenne est jugé majoritairement positif bien que de lourds investissements en bâtiments et en bassins neufs aient été réalisés. Les six conchyliculteurs qui pensent que cette réglementation constitue un risque pour la production ou la commercialisation mettent en avant l'augmentation importante du prix de revient et doutent que les mêmes normes soient appliquées avec autant de sévérité dans les autres pays de l'Union Européenne.

Les neuf autres, pour la plupart ceux qui ont déjà réalisé les investissements voulus, considèrent que cette réglementation constitue un argument commercial et que l'accélération du phénomène de concentration des entreprises qui en résulte ne peut que leur être favorable. Ils ne cachent pas leur souhait de se développer au détriment des petites entreprises, qui n'ont pas les moyens de s'adapter et que certains considèrent même comme insalubres.

L'image assez négative des organismes professionnels est étayée par les réflexions suivantes livrées à l'état brut :

- très fort individualisme (cité 7 fois)
- immobilisme
- manque de perspectives d'avenir
- manque de contact entre les responsables
- anarchie commerciale
- jalousie, etc ...

Tous ces qualificatifs traduisent en fait une situation économique relativement saine où la libre concurrence joue parfaitement son rôle, dans une économie de marché libérale. On notera que l'enquête a été réalisée en 1995-96.

Avis sur les élevages en eaux profondes et sur la saturation

Ces deux questions sont naturellement liées. Une forte majorité des conchyliculteurs de cette STRATOM est opposée à tout élevage d'huîtres en eaux profondes. Certains avancent des raisons techniques de tenue à la mer du cheptel (un essai sur les coquilles Saint-Jacques a échoué il y a quelques années), d'autres évoquent les difficultés de commercialisation d'un produit dont l'offre dépasse la demande. quatorze des quinze professionnels interrogés soutiennent la décision préfectorale qui déclare le bassin saturé. Certains avancent des motivations biologiques (diminution de la vitesse de croissance et baisse de la qualité), particulièrement dans le nord du bassin, mais tous parlent de saturation économique dont la conséquence directe est la chute des prix en première vente.

IV.3.2.7. Succession

Douze conchyliculteurs sur quinze souhaitent transmettre leur entreprise à leurs enfants et en ont déjà défini les modalités, deux n'ont pas encore d'opinion (les plus jeunes) et un seul ne le souhaite pas et compte la vendre. A deux exceptions près, tous pensent que cette transmission sera facile et progressive, trois d'entre eux souhaitent conserver quelques parcs le plus longtemps possible. Ceux qui entrevoient des difficultés ont en général plusieurs enfants susceptibles de les remplacer, et qui travaillent déjà dans l'entreprise ; ils jugent alors leur exploitation trop petite pour être partagée.

IV.3.3. La STRATOM 5 : les entreprises installées sur la Côte Ouest du Cotentin et disposant d'un indice compris entre 4 et 5,99 ha en équivalent surface totale

Ces trente-trois entreprises ont des caractéristiques générales regroupées dans le tableau 65. Elles représentent 16,27 % du nombre total d'entreprises, 19,34 % de la production ostréicole de la Côte Ouest et 17,02 % de la production mytilicole. Seize d'entre elles ont été échantillonnées (48,5 %) dont huit conchyliculteurs mixtes et deux mytiliculteurs stricts. Cet échantillon présente des caractéristiques générales inférieures de 4,56 % à celles de l'ensemble de la STRATOM.

	Age moyen	Nombre de parcs concédés	Surface détenue en Normandie (en Ha)	Longueur détenue en Normandie (m)	Équivalent surface en Normandie	Surface détenue hors Normandie (en Ha)
Total	-	356	120	46600	148	13
Moyenne	45,41	10,79	3,65	2912	4,48	2,52*
Echantillon	48,73	10,31	3,50	3091	4,62	-
Ecart en %	7,30	-4,45	-4,04	6,14	3,15	-
	Longueur détenue hors Norm. en m	Équivalent surface total	Pourcentage d'activité ostréicole	Nombre total de poches	Longueur exploitée (en m)	Densité à l'hectare (en Nb de poches)
Total	5000	163	-	533736	20632	-
Moyenne	5000*	4,95	80,07	16174	1375	4418
Echantillon	-	4,62	74,63	13096	1420	3386
Ecart en %	-	-6,67	-6,79	-19,03	+3,21	-23,35
	Production ostréicole (en t)	Stock ostréicole non commercial (en t)	Production mytilicole (en t)	Nombre de pieux occupés	Productivité ostréicole (en t par Ha)	Pourcentage commercial du stock total
Total	4435	2929	2292	54771	-	-
Moyenne	134,39	88,75	143,26	3423	37,67	59,04
Echantillon	117,41	75,07	140,64	3274	33,61	55,05
Ecart en %	-12,63	-15,41	-1,83	-4,35	-11,78	-6,76
	Stock total par Ha concédé (en t)	Taux d'occupation des bouchots	Productivité mytilicole par pieux (en Kg)	Productivité mytilicole en t/100 m	Valeur totale de la production en milliers de F.	
Total	-	-	-	-	64828	
Moyenne	62,96	50,41	38,85	4,88	1964,48	
Echantillon	54,04	46,26	39,05	4,48	1897,35	
Ecart en %	-14,18	-8,23	+0,51	-8,20	-3,42	

Tableau 65

Caractéristiques principales des 33 entreprises constituant la STRATOM 5 (de 4,00 à 5,99 en équivalent surface totale), des 16 entreprises constituant l'échantillon aléatoire (de 4,26 à 5,83 en équivalent surface totale) et écarts des moyennes de l'échantillon par rapport à celles de la strate (en pourcentage). Cette STRATOM est composée de 14 conchyliculteurs mixtes, de 17 ostréiculteurs stricts et de 2 mytiliculteurs stricts

* Moyenne établie sur les seuls détenteurs de concessions extérieures

IV.3.3.1. L'exploitant

Le questionnaire a été porté en totalité sur des chefs d'Exploitation, tous de sexe masculin. Leur âge moyen est de 48,73 ans +/- 4,13. On remarquera que l'âge moyen des ostréiculteurs stricts est plus élevé (53,83 +/- 4,21 ans) que celui des conchyliculteurs mixtes ou des mytiliculteurs stricts (44,20 +/- 6,11 ans). Ils ont en moyenne 2,33 +/- 0,51 personnes à charge dans leur foyer fiscal.

Leur formation de base est la suivante :

- aucune : 3
- Certificat d'études : 9
- CAP ou BEP : 3
- Études supérieures : 1

Ces formations correspondent à un niveau moyen de 2,31 +/- 0,70. Il est plus bas que dans les deux STRATOMS précédentes.

Neuf d'entre eux ont débuté leur travail en conchyliculture dans l'exploitation familiale, les sept autres ont directement créé leur entreprise. Si cinq chefs d'entreprise n'ont jamais exercé d'autre métier, les activités antérieures des autres sont extrêmement variables :

- pêche (6 cas)
- agriculture (1 cas)
- emploi salarié (2 cas)
- profession libérale ou commerciale (2 cas)

Quatre chefs d'entreprise pratiquent la conchyliculture comme activité unique, neuf autres sont également pêcheurs (seiches et crustacés), deux sont mareyeurs et le dernier gère un gîte rural. Pour tous ces responsables, la conchyliculture demeure cependant l'activité principale. Dans ce contexte, il n'est donc pas surprenant qu'ils aient tous le statut de marin, à une exception près.

Les revenus annexes de ces entrepreneurs sont naturellement en relation avec leur pluri-activité.

Il convient de rajouter un cas spécifique où le conjoint est salarié en dehors de l'entreprise et deux cas de producteurs conchylicoles bénéficiant de revenus locatifs complémentaires.

Au vu de ces considérations on peut donc penser que la plupart des conchyliculteurs de cette STRATOM ont des revenus directement liés à leur activité principale qui ne sont pas jugés suffisants. Ils sont donc contraints de pratiquer une activité secondaire.

IV.3.3.2. L'entreprise

Six de ces entreprises ont été créées avant 1970, dès le début du développement de la conchyliculture dans cette partie du littoral c'est-à-dire juste après l'hiver très froid de 1962 qui a ruiné la pêche côtière le long de la côte du Cotentin. Elles ont déjà toutes fait l'objet d'une transmission familiale. Celles qui ont été créées postérieurement à cette date (en moyenne entre 1975 et 1976) sont encore sous la direction de leur fondateur. Aucune n'a donc été achetée en dehors du cercle familial.

Six chefs d'entreprise ont séparé leurs activités de production et de commercialisation en créant des sociétés distinctes. Le statut juridique de ces entreprises est le plus souvent de type familial sauf pour quatre d'entre elles qui sont constituées en GAEC et une seule en EARL.

Le nombre total d'emplois créés par les entreprises de notre échantillon est de 82,7 dont 47,7 emplois salariés (en équivalent temps plein). Cette valeur globale correspond à un emploi total créé par l'ensemble des entreprises de la STRATOM de l'ordre de 167 personnes. Le coût moyen de cet emploi, par salarié, est très variable d'une entreprise à l'autre selon qu'il s'agisse des membres de la famille (le plus souvent dans le cadre des structures juridiques complexes), de salariés en CDI (généralement payés au SMIC), de salariés à statut spécial ou aidé et parfois même, de main-d'oeuvre saisonnière non déclarée. Il est en moyenne de 107 500 F par an pour un écart type de 78 350 F/an. La valeur élevée de cette variance traduit bien la variabilité de la donnée étudiée.

La productivité d'un emploi, dans ce type d'entreprise est de 27,40 +/- 6,80 tonnes par homme et par an pour les huîtres et de 27,59 +/- 2,99 tonnes par homme et par an pour les moules. Si le rendement ostréicole est proche de ce qui a été constaté dans les autres STRATOMS, il est très inférieur pour les moules. Cette différence peut s'expliquer par une mécanisation moindre, par un taux de pluri-activité important et par la détention de concessions moins productives (à Gouville par exemple). Au plan foncier, les entreprises échantillonnées apparaissent remarquablement stables.

- neuf entrepreneurs déclarent être ni vendeur ni acheteur de concession,
- deux seulement souhaitent en acheter (l'un d'entre eux ne recherche que des bouchots),
- un est actuellement en cours de transmission familiale progressive,
- le dernier vient de vendre une concession et cherche à céder le reste de son exploitation.

L'impression générale qui ressort des discussions qui ont eu lieu à ce sujet, avec ces dirigeants d'entreprise, est qu'il vaut mieux privilégier l'organisation de travail dans le but de faire baisser le prix de revient plutôt que de chercher à augmenter la production en achetant des concessions supplémentaires. Dans le même ordre d'idée et à deux exceptions près aucune demande de remembrement n'a été clairement énoncée.

IV.3.3.3. Les activités de production

Les activités de production des membres de cette STRATOM ont été étudiées en relation avec leur pluri-activité. En ce qui concerne le cycle de production ostréicole, on constate donc une variabilité qui est fonction du temps que les conchyliculteurs mixtes étudiés consacrent à cette activité. Dans les grandes lignes, les cycles choisis sont bien évidemment les mêmes que ce qui a été précédemment décrit. Dans le détail les choix techniques faits par les différents types de conchyliculteurs sont les suivants :

- *Ostréiculteurs stricts.* Les achats de naissain portent généralement sur du naissain fixé sur tube ou sur coquille qui est le plus souvent détroqué à un stade jeune, ce qui entraîne de nombreuses manipulations des poches et des tris continus. La pratique du télécaptage a été observée dans deux cas. Le nombre moyen de fois où ces poches sont remontées à terre est alors de 6,75. En fin d'élevage le nombre moyen d'huîtres, par poche, est de 175.
- *Conchyliculteurs mixtes pour lesquels l'ostréiculture constitue l'activité dominante.* Généralement, les achats de naissain portent également sur des huîtres d'origine naturelle mais le plus souvent il s'agit de grattis d'Arcachon ou de Marennes livré en une à une. Lorsque des achats de tube sont pratiqués, le détroquage se fait plus tard et les individus sont définitivement individualisés. Les huîtres sont remontées à terre en moyenne 5,67 fois et leur nombre moyen est de 190 unités par poche en fin d'élevage. Les achats de naissain de moule sont peu diversifiés (au plus trois bassins d'origine). Le matériel mytilicole est le plus souvent réduit et la pêche des moules se fait en plusieurs fois.
- *Conchyliculteurs mixtes pour lesquels la mytiliculture constitue l'activité dominante.* Les responsables des entreprises de ce type auraient plutôt tendance à travailler avec du naissain d'écloserie qui nécessite moins de main-d'oeuvre. Quand ce n'est pas le cas, l'utilisation des tubes entraîne un détroquage très tardif et une poursuite de l'élevage, en poche mais en paquet pendant un an avant la mise en une à une. Les huîtres sont remontées à terre en moyenne 5,13 fois et le nombre de mollusques contenu dans chaque poche, en fin d'élevage, est de 207. Le naissain de moule provient le plus souvent de quatre bassins différents pour chaque entreprise. La pêche des moules est mécanisée et se fait en une fois.

- *Mytiliculteurs stricts*. La plupart des mytiliculteurs stricts de cette STRATOM sont extrêmement mécanisés. Dans deux cas étudiés ils disposent d'une barge à roue munie de grue et ne pêchent les moules qu'en une seule fois.

Dans le contexte économique actuel, il semble donc, qu'en cas d'activité mixte, la mytiliculture soit privilégiée. Cette constatation est attestée par les différentes valeurs de la productivité, par emploi et par unité de surface (ou de longueur) présentées dans le tableau 66.

Malgré cela, et à une exception près, tous sont hostiles au développement de la mytiliculture en eaux profondes, pour des raisons techniques le plus souvent. Ils ne souhaitent pas non plus courir le risque d'augmenter significativement la production.

		Productivité ostréicole par Ha et par an (en t)	Productivité mytilicole pour 100 m et par an (en t)	Productivité ostréicole par emploi et par an (en t)	Productivité mytilicole par emploi et par an (en t)
Ostréiculteurs stricts	Moyenne	36,39	3,85	25,02	26,73
ou dominant	<i>Intervalle de conf.</i>	7,92	1,36	8,34	13,34
Mytiliculteurs stricts	Moyenne	30,43	4,34	12,07	32,81
ou dominant	<i>Intervalle de conf.</i>	20,82	3,14	8,38	12,09

Tableau 66

Variabilité de la productivité, par emploi et par unité de surface des différentes entreprises de la STRATOM 5

La répartition du temps de travail

Cette variabilité de la productivité a pour origine les importantes fluctuations des temps consacrés aux différentes activités présentées en pourcentages dans le tableau 67 (compte tenu de la finesse du découpage choisi, les intervalles de confiance n'ont pas été calculés). On remarque que seuls les conchyliculteurs mono-actifs parviennent à dégager le temps nécessaire à la prospection de la clientèle. On constate également que les ostréiculteurs stricts consacrent la majeure partie de leur temps de travail aux activités de production, alors que c'est l'inverse chez les mytiliculteurs. Aucun type d'entrepreneur ne peut consacrer de temps aux contacts inter-professionnels. Les périodes de surcharge de travail sont également liées à l'activité pratiquée, elles se situent essentiellement en été pour les mytiliculteurs et avant les fêtes de fin d'année pour les ostréiculteurs. La prise de congés est donc en relation avec ce rythme. Les conchyliculteurs pluri-actifs cumulent les deux pics d'activités et ne peuvent généralement pas partir en vacances.

Activité de		Ostréiculteurs stricts	Ostréiculture dominante		Mytiliculture dominante		Mytiliculteurs stricts
			Huîtres	Moules	Huîtres	Moules	
Production	Terrain	35	32	14	19	20	40
	Atelier	33	28	4	18	14	5
Commerc.	Atelier	16	12	2	9	8	45
	Livraison	10	6	-	4	8	5
	Démarchage	6	2	-	-	-	5

Tableau 67

Répartition du temps de travail des conchyliculteurs de la STRATOM 5

Tâches les plus pénibles ou les plus délicates

Comme pour les STRATOMS précédentes les réponses sont rapportées dans l'ordre des fréquences :

- retournement des poches et casse de la pousse (9 citations)
- plantation et arrachage des bouchots (2 citations)
- triage et calibrage des produits (2 citations)
- a-coups dans le travail

On remarquera que les problèmes liés à la commercialisation n'apparaissent pas dans cette STRATOM et que seuls des points d'ordre technique sont soulevés. Ceci peut s'expliquer par une production plus faible et plus variée qui n'implique aucun risque de mévente.

Selon la même présentation, les actions les plus délicates sont d'ordre commercial ou technique. Elles concernent:

- les rapports avec la clientèle (8 citations)
- l'ensemencement des bouchots (4 citations)
- la comptabilité (2 citations)
- le calibrage (2 citations)
- la pêche des moules
- la mise en poche
- le détroquage
- le télécapage
- l'emballage

On constate donc que pour les représentants de cette STRATOM, les rapports avec la clientèle ne sont pas considérés comme pénibles mais plutôt comme délicats, ce qui tendrait à prouver que leur situation commerciale est moins difficile à gérer que celle des producteurs plus importants mais qu'à l'opposé, ils se sentent moins à l'aise dans cette partie de leur activité.

Les problèmes rencontrés sur les parcs sont présentés dans le tableau 68, en pourcentages du nombre total de réponses obtenues :

	Satisfaisant	Moyen	Insatisfaisant
Accès aux parcs	94	6	-
Envasement	94	6	-
Fixation de moules	94	6	-
Fixation d'huîtres	69	31	-
Algues	19	56	25
Compétiteurs et prédateurs	13	68	19

Tableau 68

Problèmes rencontrés sur les parcs par les producteurs de la STRATOM 5

Les réponses obtenues sont proches des précédentes. Compétiteurs et surtout prédateurs constituent la menace la plus sérieuse bien que les algues fixées ou dérivantes soient considérées comme un problème gênant par les représentants de cette STRATOM.

La production et son évolution

D'après les déclarations des chefs d'entreprise constituant l'échantillon sélectionné et après recoupement avec l'analyse des photographies aériennes pour l'ensemble des représentants de cette STRATOM, les quantités d'huîtres et de moules qu'ils produisent approximativement sur la Côte Ouest du Cotentin sont respectivement de 4 400 t et 2 300 t.

Les productions complémentaires réalisées en dehors du bassin par ces entreprises sont évaluées à :

- un nombre de tubes compris annuellement entre 30 000 et 70 000, provenant de parcs détenus en Charente (deux entreprises basées sur la Côte Ouest et une en Charente),
- environ 20 t de gratis de même origine,
- de l'ordre de 400 t d'huîtres creuses élevées en Charente (une entreprise) ou en Bretagne (trois entreprises).

L'évolution de ces productions est la suivante, en pourcentages du nombre total de réponses obtenues (tableau 69) :

	Huîtres	Moules
Hausse	43	80
Baisse	14	0
Stabilité	43	20

Tableau 69

Evolution récente des productions des entreprises de la STRATOM 5

Les valeurs contenues dans ce tableau montrent une nouvelle fois la différence de rentabilité qui existe entre les élevages ostréicoles et mytilicoles dans le contexte actuel. Cette évolution est dictée par la force de la demande et le caractère plus ou moins rémunérateur des produits. Une minorité d'ostréiculteurs (43 %) veulent ou peuvent développer leur production pendant que 80 % des mytiliculteurs y parviennent.

IV.3.3.4. Achat et vente d'animaux, commercialisation

Les achats de mollusques ne concernent que très peu de producteurs de cette STRATOM. Seul un mytiliculteur strict basé en dehors du département de la Manche et un producteur-mareyeur achètent des quantités significatives de moules : 550 t/an pour le premier et 100 t/an pour le second. Les producteurs-expéditeurs ne se procurent en général que des quantités minimales pour leur permettre de conserver leurs principaux clients après que leur propre production ait été totalement écoulee. Cette situation concerne six professionnels qui achètent entre 2 et 60 t d'huîtres et un mytiliculteur qui achète 30 t de moules. Ces achats globalisés portent donc en moyenne sur 28 t d'huîtres et 227 t de moules. Les achats importants sont stables d'une année sur l'autre car ils sont le fait de professionnels qui ont développé d'importantes structures d'expédition et qui se tourne de plus en plus vers l'activité commerciale. Dans les autres cas les achats annuels sont très variables et sont réalisés par des producteurs-expéditeurs qui doivent pallier à un déficit temporaire de production. En dehors des conchyliculteurs mono-actifs et compte tenu de ce qui précède, on ne peut que constater une extrême variabilité des tonnages totaux commercialisés dans l'année par chaque entreprise. La proportion relative de chaque produit dans le chiffre d'affaires total est également variable selon la conjoncture. Cette variabilité est présentée en données individuelles brutes dans le tableau 70.

Part de chaque produit dans le chiffre d'affaires total, en pourcentage du C.A. total																
Huîtres	0	0	2	10	25	35	40	50	80	85	100	100	100	100	100	100
Moules	100	100	98	90	75	65	60	50	20	15	0	0	0	0	0	0

Tableau 70

Variabilité individuelle de la part de chaque produit dans le C.A. des entreprises de la STRATOM 5

L'évolution récente du chiffre d'affaires des entreprises est présentée dans le tableau 71. Les chiffres obtenus confirment que la hausse globale de cette valeur est principalement due à la production mytilicole. Notons que la seule entreprise mytilicole qui signale une baisse de son chiffre d'affaires explique cette situation par l'indisponibilité récente des moules de pêche dont elle s'était faite une spécialité.

	HUITRES	MOULES
Hausse du C.A.	29	60
Baisse du C.A.	21	10
Stabilité du C.A.	50	20
Variabilité du C.A.	-	10

Tableau 71

Evolution des chiffres d'affaires des entreprises en fonction de l'activité. Les données sont en pourcentage du nombre total d'entreprises concernées.

Cycles annuels des ventes

Les cycles annuels des ventes (en pourcentage des ventes totales) apparaissent dans le tableau 72 :

	HUITRES			MOULES	
	Moyenne	Int. de conf.		Moyenne	Int. de conf.
Novembre à Janvier	57,43	11,32	Eté	6,00	6,40
Février à Mai	15,86	6,05	Automne	41,50	15,54
Eté	10,14	5,01	Hiver	52,50	15,39
Septembre à Octobre	16,57	5,22			

Tableau 72

Cycle annuel des ventes des producteurs de la STRATOM 5

Les données obtenues sont remarquablement proches de celles qui ont été calculées pour la STRATOM précédente sauf en ce qui concerne les ventes de moules. L'été, ces ventes restent marginales pour le type de mytiliculteurs étudié (il convient de rappeler que les ventes de moules portent en été, sur des individus de petite taille). Par contre, les ventes des moules en hiver sont importantes, ce qui constitue une particularité de cette STRATOM. Il semble donc que ces producteurs n'aient pas ou peu accès, directement ou indirectement, au marché des GMS qui constitue une part importante des ventes estivales de moules.

Types de clientèles

Les différents types de clients qui se fournissent chez les producteurs de cette STRATOM sont regroupés dans le tableau 73. Par rapport à ce qui a été constaté précédemment, on remarque qu'en ce qui concerne les huîtres, les ventes directes apparaissent plus développées au détriment du circuit traditionnel par une inversion d'environ 13 %. Pour les moules, ce sont les ventes en gros qui diminuent au profit des différents circuits directs : ateliers, points de vente ou marchés, qui représentent plus de 10 % de la production totale. Cette évolution est liée à une disponibilité plus grande des chefs d'entreprise de cette STRATOM et par la recherche d'une rentabilité supérieure et immédiate. D'une manière générale, les variances très élevées (les intervalles de confiance sont souvent supérieurs aux moyennes) montrent la grande variabilité des choix commerciaux faits par ces responsables.

Type de produit ou de vente	Type de clients	Huîtres		Moules	
		% du tonnage total	Intervalle de confiance	% du tonnage total	Intervalle de confiance
Vente en gros	Courtiers	0,78	1,23	-	-
	Vrac non trié	-	-	0,58	3,00
	Expéditeurs du bassin	12,04	10,77	18,25	66,84
	Expéditeurs hors bassin	15,40	11,27	5,51	28,70
Expédition Traditionnelle	Grossistes	4,49	6,13	36,22	117,89
	Poissonniers, Restaurants	18,49	21,36	16,16	60,47
	Mareyeurs	5,53	7,69	0,75	3,20
	Comités d'entreprise	3,89	3,31	0,46	2,40
Vente directe	Marchés	19,56	15,58	10,56	29,17
	Vente à l'atelier	4,12	6,74	-	-
Expédition moderne	GMS	15,71	15,88	10,13	52,80
	Exportation	-	-	1,38	7,20

Tableau 73

Analyse de la clientèle des producteurs de la STRATOM 5

Part des différents produits commercialisés

Les parts des différents produits commercialisés sont présentées dans les tableaux 74 et 74 bis. Comme pour les STRATOMS précédentes, on constate que la demande porte essentiellement sur des huîtres de taille moyenne, N° 2 et 3 principalement. Les ventes de naissain sont inexistantes et celles de 18 mois anecdotiques (elles ne concernent qu'une seule entreprise en quantité minime). On remarque également que les ventes de moules portent à plus de 94 % sur des moules de bouchots. Rappelons que peu d'entreprises de cette STRATOM pratiquent des achats de moules, ce qui explique cette situation.

	Huîtres	
	Moyenne	Intervalle de confiance
Petite	13,93	5,98
Moyenne	68,93	9,00
Grosse	16,43	5,58
Très grosse	0,71	1,34

Tableaux 74 ↑

	Moules	
	Moyenne	Intervalle de confiance
Bouchots	94,17	9,80
Pêche	4,17	6,54
Import.	1,67	3,33

Tableau 74 bis ↑

Parts respectives des différents produits commercialisés par les conchyliculteurs de la STRATOM 5

Prix moyens d'achat

Les prix moyen d'achat pendant la campagne 1995-96 sont les suivants, pour les huîtres comme pour les moules (tableaux 75 et 75 bis):

Type de produit	Larves pour télécaptage (le mille)	Collecteurs préparés et posés	Collecteurs livrés chargés	Naissain naturel (petit le cent)	Naissain naturel (gros le cent)	Naissain d'écloserie (le cent)	½ élevage (le kilo)	Huîtres moyennes (le kilo)
Moyenne	2,5	4,87	10	3,29	8,40	7,5	9,33	10,06
Ecart type	0	0,18	-	0,57	1,82	-	1,53	1,88

Tableau 75

Prix moyen d'achat des produits ostréicoles par les producteurs de la STRATOM 5

Type de produit	Corde (le m)	Plisse (le m)	Moules de bouchot (le kilo)	Moules de pêche (le kilo)	Moules d'importation (le kilo)
Moyenne	3,97	3,04	7,35	3	5,5
Ecart type	0,22	0,51	0,87	-	-

Tableau 75 bis

Prix moyen d'achat des produits mytilicoles par les producteurs de la STRATOM 5

On remarquera que ces prix d'achat sont comparables à ceux des STRATOM précédentes en ce qui concerne les juvéniles. Ils sont par contre systématiquement plus élevés pour les mollusques adultes commercialisables. Ceci est sans doute dû à l'irrégularité des achats, à des quantités achetées plus faibles et à une plus grande dispersion des fournisseurs.

Prix moyens de vente

Les prix moyens de vente pratiqués par les producteurs de la STRATOM 5 sont présentés dans les tableaux 76 et 76 bis.

Type de vente	Petites		Moyennes		Grosses	
	Prix moyen	Ecart type	Prix moyen	Ecart type	Prix moyen	Ecart type
Gros en vrac			9,00	1,00	7,00	-
Gros calibré	10,75	3,08	11,38	1,79		
Circuit trad.			14,16	2,22	15,51	3,54
Vente directe	14,00	4,24	16,50	1,76	16,33	0,58
G M S			16,00	1,32		

Tableau 76

Prix moyen de vente des huîtres pour les campagnes 1995-96 et 1996-97 (Stratom 5)

Type de vente	Moules de bouchot		Moules de pêche		Moules d'importation
	Prix moyen	Ecart type	Prix moyen	Ecart type	Prix moyen
Gros	6,59	0,70			
Circuit trad.	8,51	0,63	4,50	-	8,00
Vente directe	11,67	1,15			
G M S	8,50	-			

Tableau 76 bis

Prix moyen de vente des moules pour les campagnes 1995-96 et 1996-97

L'analyse de ces résultats par rapport à ceux qui ont été obtenus sur les autres STRATOMS montrent que les prix de vente des huîtres produites par ces conchyliculteurs sont légèrement plus faibles, particulièrement en ce qui concerne les circuits directs de commercialisation. Les prix de vente des moules sont par contre significativement supérieurs à ceux des entreprises plus importantes, et ce pour chaque type de vente. On peut penser que la meilleure disponibilité du chef d'entreprise entraînant une meilleure qualité des produits (pas de vente de petites moules en été) ainsi que des délais de livraison plus courts soient à l'origine de ces disparités. Nous avons une nouvelle fois ici la confirmation de la priorité qui est accordée à la mytiliculture par les représentants de cette STRATOM.

Mode de fixation des prix et résultats comptables

Les prix pratiqués par les différentes entreprises de cette STRATOM s'établissent sur la base des éléments suivants, en pourcentage du total des réponses, parfois multiples :

Vend au prix proposé par les acheteurs habituels	40
Propose les prix de la campagne précédente puis s'adapte	20
Se tient informé auprès d'autres professionnels locaux	24
S'informe des prix pratiqués dans les autres bassins	4
Se détermine en fonction de la presse professionnelle	8
Détermine une marge fixe	4

Il est une nouvelle fois significatif de constater que les prix des produits conchylicoles sont fixés directement par les acheteurs dans 40 % des cas. Il s'agit là d'un pourcentage encore supérieur à ce qui a été constaté dans les autres STRATOMS. On remarquera que dans 56 % des autres réponses, c'est également l'acheteur qui fixe les prix mais plus indirectement. Dans un cas seulement (4 % du total des réponses), le professionnel déclare pratiquer une marge fixe. Dans un contexte de surproduction où la course à la vente est féroce, la crédibilité de cette affirmation peut être remise en cause.

Le même risque que pour les STRATOMS précédentes existe en ce qui concerne la diversité de la clientèle. Trois entreprises comptent plus de dix clients, les autres n'en ont au mieux que cinq et parfois un seul. Cette situation est particulièrement dangereuse. L'un des représentants de cette STRATOM, qui a été enquêté a dû exceptionnellement vendre en gros une partie de sa production en 1996. Son acheteur habituel, une centrale d'achat très connue, lui prenait chaque année 97 % de sa production. Cette situation de monopole, qui s'est installée progressivement, a permis à l'acheteur d'exercer une pression de plus en plus forte sur les prix et sur les services payants à rendre (animations, promotions etc...).

Ce producteur a été contraint d'abandonner ce marché et a dû se résigner à reprendre la commercialisation en gros malgré les lourds investissements réalisés au niveau de l'expédition (et qui avaient été imposés par la centrale pour permettre le référencement de l'expéditeur). Cette situation est sans doute anecdotique mais cependant révélatrice du mode d'action des GMS et des centrales d'achat ainsi que du risque encouru par les producteurs dont la clientèle n'est que peu diversifiée.

Sur les seize entreprises échantillonnées, huit écoulent une partie de leur production en direct : sept pratiquent la vente sur les marchés (jusqu'à cinq marchés par semaine) et une possède son propre banc de coquillage installé en permanence. Les raisons qui les poussent à s'investir dans ce type de commercialisation sont bien entendu les mêmes que celles qui ont été précédemment indiquées : stabilisation des prix, rentabilité, besoin de trésorerie, rapidité de paiement, fiscalité, etc...

Le pourcentage des revenus annuels, par rapport au chiffre d'affaires des entreprises varie de manière encore plus importante que dans les STRATOMS précédentes. Si l'on retrouve un pourcentage plancher de l'ordre de 5 % pour les entreprises strictement ostréicoles, endettées et employant un personnel nombreux, cette valeur peut monter à plus de 50 % pour des entreprises mytilicoles ou mixtes de type strictement familial, n'ayant que peu de charge et pratiquant la vente directe ; il est vrai que dans ces cas-là, le volume d'activité peut être assez faible et qu'un tel taux de rentabilité ne correspond pas forcément à des revenus nets très importants. Compte-tenu de ce qui précède, on peut penser que la fourchette des revenus personnels de ces dirigeants est plus basse mais reste très large, variant de 1 à 7 fois le SMIC.

IV.3.3.5. Gestion de l'activité

Les difficultés rencontrées

Les réponses à ces questions, jugées très subjectives ont été regroupées pour l'ensemble des STRATOM 7 à 5 dans l'analyse de la situation de la STRATOM 6 (page 140).

Évolution en matière technique

Les évolutions récentes en matière technique sont sensiblement les mêmes que pour les entreprises plus importantes. Il semble en fait qu'on assiste à une évolution lente vers un travail plus mécanisé donc plus productif mais moins créateur d'emploi. La lenteur de cette évolution s'explique par le fait que ces producteurs se déclarent attentistes à plus de 60 % lorsqu'une nouvelle technique est proposée. Les modifications récentes en matière de production ont entraîné :

- des changements importants dans l'organisation du travail (6 réponses)
- une gestion plus stricte (5 réponses)
- des investissements importants (5 réponses)
- un recours plus important au travail salarié (1 réponse).

Ces modifications ont porté en premier lieu sur la mécanisation des opérations à terre (5 réponses) et pour les mytiliculteurs, sur la mécanisation des opérations en mer (4 réponses). Le développement des moyens de transport, à terre comme en mer viennent ensuite. L'évolution des techniques d'élevage n'est que peu évoquée ; sans doute parce qu'elle se fait très lentement, par touche successive, et qu'elle n'est donc pas nettement perceptible.

Dans le détail, ces transformations récentes ont porté sur :

- | | |
|--------------------------------------|--------|
| ▪ la mécanisation du dégrappage | 8 cas |
| ▪ la mécanisation du détroquage | 4 cas |
| ▪ la mécanisation du tri (calibrage) | 11 cas |

- la mécanisation de l'emballage 8 cas
- la construction de bassins 6 cas
- la construction de bâtiments 6 cas

Comme dans les entreprises plus importantes, les motivations principales qui guident cette évolution sont les meilleures conditions de travail et secondairement la rentabilité de l'entreprise par une productivité plus importante et des produits de meilleure qualité. A moyen terme, ces deux motivations sont bien sûr liées. Il semble que cette évolution ne soit pas terminée, particulièrement en ce qui concerne les mytiliculteurs qui souhaitent poursuivre la mécanisation de leur activité par des achats de barges à roues articulées. Pour les ostréiculteurs, la pratique plus généralisée du télécapage et l'utilisation d'huîtres triploïdes semblent être en voie d'adoption lente.

Évolution en matière commerciale

Les principaux arguments commerciaux qui sont développés sont les suivants :

- la qualité du produit (affirmée 13 fois)
- les livraisons immédiates (4 fois)
- le référencement auprès des GMS (3 fois)
- la qualité de la coquille, très nacrée et bon trompage (1 fois)
- la qualité de l'emballage (1 fois)
- les prix peu élevés (1 fois)
- l'utilisation de la dénomination commerciale « Huîtres de pleine mer » (1 fois)
- la stabilité de la clientèle (1 fois)
- la diversité de la production : moules de Chausey (1 fois)
- les contacts directs avec la clientèle (1 fois).

On constate qu'ils sont presque identiques à ceux des entreprises plus importantes, à l'exception bien sûr du volume de la production. On remarquera cependant que pour ces entreprises de taille moyenne le référencement GMS constitue un argument commercial important pour ce placer vis à vis de la clientèle traditionnelle.

Les faiblesses commerciales identifiées sont :

- le manque de flexibilité dans les discussions commerciales (3 fois cité)
- le retard dans les paiements et les réclamations nécessaires (3 fois)
- la contrainte de s'adapter à la distribution moderne (2 fois)
- le manque de produit (1 fois)
- des prix trop bas (1 fois)
- le nombre trop restreint de clients qui ne permet pas de se situer en position de force lors des négociations commerciales (1 fois)
- la nécessité de livrer en petits conditionnements qui pèsent sur les prix et grèvent la rentabilité (1 fois)
- l'implantation excentrée de l'entreprise (1 fois)

En règle générale, on peut donc constater que les arguments commerciaux portent essentiellement sur la qualité des produits et sur les facilités de livraison, c'est-à-dire sur les aspects techniques de la production qui ont été améliorés au fil du temps par l'expérience acquise. Les faiblesses de ces entreprises portent elles, sur les aspects commerciaux de leur activité. Ces difficultés sont plus difficiles à résoudre compte-tenu du faible niveau de formation économique de la plupart des chefs d'entreprise de cette STRATOM.

En matière commerciale, l'évolution récente de ces entreprises a été guidée par la nécessité de s'adapter aux normes sanitaires en vue de l'expédition des produits. Devant la diminution des achats pratiqués par la distribution traditionnelle, il semble que l'on s'achemine, dans cette STRATOM, vers deux types d'entreprises très différentes. L'une, principalement mytilicole se spécialisant dans la vente aux GMS, l'autre à dominance ostréicole cherchant à développer la commercialisation en direct, surtout sur les marchés. Dans les deux cas ces évolutions devraient conduire à poursuivre les investissements en matériel (tri et emballage des produits) et en bassins. La structure juridique de ces entreprises de taille moyenne devrait également évoluer vers la constitution de GAEC (ou d'autres formes collectives) et vers la séparation des activités de production et de commercialisation en deux structures fiscales distinctes.

Niveau d'emprunt, investissements et prix de revient

Le niveau moyen d'emprunt de ces entreprises est particulièrement bas. Ces conchyliculteurs se déclarent comme :

▪ n'étant pas d'endetté	2	(âge moyen : 45,0 ans)
▪ peu endetté	12	(âge moyen : 51,5 ans, écart type = 6,1 ans)
▪ endetté de façon acceptable	2	(âge moyen : 38,0 ans).

Cet endettement est corrélé avec un niveau d'emprunt particulièrement faible au moment de l'installation, puisque deux entrepreneurs seulement déclarent avoir eu recours à ce mode de financement pour démarrer leur activité.

La bonne santé financière de ces entreprises est attestée par les investissements réalisés récemment, en cours ou prévus. Les excédents de trésorerie de l'entreprise ont été (plusieurs réponses possibles) :

- investis dans l'entreprise pour augmenter le volume d'activité (9 cas)
- investis dans l'entreprise pour améliorer l'organisation (9 cas)
- investis dans l'immobilier à titre privé (6 cas)
- investis dans l'entreprise pour diversifier la production (3 cas)
- réalisé des placements financiers (1 cas)
- pas d'excédents (2 cas)

On remarque que seules deux entreprises ne dégagent pas de bénéfices suffisants pour réaliser des investissements mais qu'au contraire dans sept cas, les bénéfices permettent des investissements en dehors de l'entreprise.

Prix de revient

On peut expliquer la relative bonne santé de ces trésoreries par des prix de revient ostréicoles des produits plus faibles que dans les autres STRATOMS regroupant des entreprises plus importantes. Ces prix de revient sont de 85,36 % du prix de revient moyen de la STRATOM 6 (écart type à 13,34 % de la moyenne) pour les huîtres et de 93,45 % pour les moules (écart type à 19,16 % de la moyenne), tous types de commercialisation confondus. Il n'est donc pas surprenant que pour les représentants de cette STRATOM, les problèmes de trésorerie soient exceptionnels, et qu'ils ne touchent que des ostréiculteurs stricts, en fin de campagne, dans l'attente des paiements.

IV.3.3.6. Perception du milieu, des marchés et de l'environnement institutionnel

La croissance et la mortalité

Les réponses apportées à ces questions sont très proches de celles que nous avons obtenu chez les représentants des plus grandes entreprises. Tous admettent que la croissance moyenne des huîtres s'est dégradée lentement depuis le début de l'activité ostréicole, mais que la situation s'est stabilisée (sauf en 1996 et en 1997) grâce à la mise au point progressive d'une zootechnie plus performante (répartition des stocks, arrêt des manipulations estivales, etc...). Les mortalités estivales de naissain qui constituent un phénomène récent sont cependant une grave source d'inquiétude pour une majorité de professionnels.

La mytiliculture ne connaît pas de difficultés comparables. Bien que variable selon les années en fonction des données météorologiques (pluviométrie et tempêtes), les conditions de croissance ne se sont détériorées que pour 20 % des mytiliculteurs. Pour 50 % d'entre eux elles sont restées identiques et pour les autres, elles se sont même améliorées grâce aux progrès zootechniques. Seules les difficultés liées à la prédation, aviaire essentiellement, sont parfois évoquées. Il s'agit pourtant là d'un problème important qui semble être sous-estimé par la majorité des producteurs de cette STRATOM.

Les marchés

Comme précédemment les réponses obtenues à ce sujet sont compatibles avec celles des STRATOMS précédentes, elles sont présentées en valeurs brutes dans le tableau 77. On constate qu'une très nette majorité d'ostréiculteur s'attend à des difficultés commerciales importantes dues au développement du marché des GMS et à la disparition progressive des marchés traditionnels (poissonneries dans un premier temps puis grossistes par la suite). On remarquera l'apparition d'une classe de professionnels qui n'a pas d'opinion sur ce point crucial qu'est la commercialisation. Il s'agit pour la plupart des producteurs âgés dont le faible prix de revient des produits permet de dégager une marge bénéficiaire suffisante malgré la baisse des cours.

Signalons enfin qu'il nous a été précisé que le marché de la moule ne se développait que vers des produits de petite taille qui sont réclamés le plus souvent par les GMS. De leur côté, les moules de plus grande taille (généralement produites à Chausey, les années de bonne croissance) entrent parfois en concurrence avec les produits de la pêche, souvent écoulés à un prix très bas de l'ordre de 2 F le kilo, voire moins, en première vente.

	HUITRES	MOULES
Le marché va rester comme il est	3	2
Le marché va évoluer de façon favorable	1	4
Le marché va évoluer de façon défavorable	9	3
Sans opinion	3	1

Tableau 77

Perception de l'évolution future des marchés par les producteurs de la STRATOM 5

La situation environnementale

L'analyse des réponses obtenues sur cette STRATOM ne se distingue en rien de ce qui a été précédemment indiqué. Deux points ont cependant été précisés, le premier concerne les difficultés estivales de fonctionnement de la station d'épuration de Créances (ce que nous n'avons pu vérifier), le second est plus insidieux et porte sur la proximité de l'usine de retraitement de la Hague. La salubrité des produits conchylicoles n'est en aucune façon mise en doute mais certains professionnels craignent que l'exploitation médiatique de l'existence même de cette usine soit nuisible à la commercialisation de leurs produits. Il est à craindre que l'actualité récente leur ait donné raison.

L'environnement institutionnel

Les appréciations portées sont présentées dans le tableau 78. La colonne BILAN récapitule les «notes» attribuées entre parenthèses.

	Très positif (+2)	Positif (+1)	Sans opinion (0)	Négligeable (-1)	Négatif (-2)	BILAN
SRC et CIC	-	7	3	3	3	-2
Syndicats	-	1	4	9	2	-12
Affaires Maritimes	2	5	3	5	1	+2
IFREMER	1	5	4	5	1	0
CEE	-	3	4	4	5	-11

Tableau 78

Positionnement des producteurs de la STRATOM 5 vis à vis de l'environnement socio-professionnel

L'Organisation de Producteurs, créée en cours d'enquête, n'apparaît pas dans ce tableau. Comme dans les STRATOMS précédentes, on remarque que les syndicats conchylicoles et la Communauté Européenne sont généralement rejetés par la majorité des représentants de cette classe de producteurs. Les actions de l'IFREMER sont moins bien perçues puisque le bilan global de l'avis de ces producteurs est nul. Il semble donc que pour ces conchyliculteurs leur environnement institutionnel ait un impact au mieux négligeable sur leur activité. Ces positions, en fait très individualistes, se retrouvent au niveau de leur attitude vis-à-vis de la réglementation européenne. D'une manière générale :

- ceux qui ont déjà consenti les investissements nécessaires, y voient un encadrement bénéfique, à terme, pour la conchyliculture (9 cas),
- ceux qui ne les ont pas encore réalisés (ou qui sont sur le point de se séparer de leur entreprise, en l'état) y voient une menace pour la profession (7 cas).

Sans aucune prise de position des auteurs, quelques réflexions intéressantes nous ont été livrées sur ce point : tout en étant favorables à cette réglementation, certains souhaitent qu'elle soit imposée avec la même vigueur dans tous les bassins et que les desiderata de certains inspecteurs zélés n'aient pas force de loi dans les secteurs conchylicoles qu'ils contrôlent. D'une manière globale, la profession a mal compris que des technocrates européens aient décidé à Bruxelles de la réglementation française en matière ostréicole alors que notre pays est le premier producteur et quasiment le seul consommateur européen. Il ne faut pas chercher plus loin les raisons de l'attitude plutôt méfiante de cette population littorale active vis-à-vis de la communauté Européenne.

Cette vue à court terme ne peut que disparaître au fur et à mesure de la réalisation des investissements nécessaires.

L'opinion générale que ces producteurs ont des structures professionnelles est tout aussi négative. Ils y voient une grande inorganisation dans un contexte d'individualisme forcené où la conquête des marchés justifie toutes les surenchères commerciales et tous les coups-bas intra-professionnels. Il faut cependant préciser ici que les professionnels les plus contestataires se sont seuls exprimés sur ce point dans le détail.

IV.3.3.7. Succession

Quatorze conchyliculteurs sur seize aimeraient transmettre leur entreprise à leurs enfants et en ont déjà défini les modalités, un seul ne le souhaite pas et compte la vendre et le dernier n'a encore rien défini. Une telle proportion de transmission directe montre à quel point ce milieu socio-professionnel est fermé à une pénétration extérieure. Sans surface concédée supplémentaire, ce qui constituerait une grave menace pour le maintien de la rentabilité des entreprises existantes, les perspectives de rachat d'entreprises semblent donc extrêmement réduites. La valeur de ces entreprises, supérieure pour la plupart d'entre elles à 2 MF ne permettrait d'ailleurs pas à n'importe qui d'obtenir le cautionnement bancaire pour procéder à des rachats d'entreprise. En relation avec un attachement profond pour le métier, ceci explique, et justifie à la fois, le taux de transmission familiale. Notons enfin que la transmission de ces entreprises ne se fait généralement pas dans le cadre des structures juridique et fiscale choisies au moment de la création de l'entreprise. On assiste alors à un éclatement des activités de production et de commercialisation distinctes et à la mise en place de GAEC, de GIE ou d'EARL. Ces structures impliquent bien évidemment l'abandon de l'imposition au forfait et le passage au réel.

IV.3.4. La STRATOM 4 : les entreprises installées sur la Côte Ouest du Cotentin et disposant d'un «indice de surface» compris entre 3 et 3,99 ha en équivalent surface totale

Ces quarante et une entreprises ont des caractéristiques générales regroupées dans le tableau 79. Elles représentent 20,71 % du nombre total d'entreprises, 14,18 % de la production ostréicole de la Côte Ouest et 31,35 % de la production mytilicole. Quinze d'entre elles ont été échantillonnées (36,58 %) dont neuf conchyliculteurs mixtes et trois mytiliculteurs stricts. Cet échantillon présente des caractéristiques générales inférieures de 1,79 % à celles de l'ensemble de la STRATOM. Dans le détail de cet échantillon aléatoire, l'activité mytilicole est cependant sur-évaluée et l'activité ostréicole sous-évaluée.

	Age moyen	Nombre de parcs concédés	Surface détenue en Normandie (en Ha)	Longueur détenue en Normandie (m)	Équivalent surface en Normandie	Surface détenue hors Normandie (en Ha)
Total	-	307	92	76440	141	3,50
Moyenne	46,63	7,49	2,25	3475	3,43	1,75 *
Echantillon	50,07	8,33	1,49	3863	3,46	0
Ecart en %	6,87	10,08	-51,01	10,04	0,87	-
	Pourcentage d'activité ostréicole	Nombre total de poches	Longueur exploitée (en m)	Densité à l'hectare (en Nb de poches)	Production ostréicole (en t)	Stock ostréicole non commercial (en t)
Total	-	418654	38598	-	3251	2217
Moyenne	66,08	11629	1838	3880	90,3	61,58
Echantillon	43,06	10222	1946	4252	81,22	53,81
Ecart en %	-53,46	-13,76	5,55	8,75	-11,18	-14,44
	Production mytilicole (en t)	Nombre de pieux occupés	Productivité ostréicole (en t par Ha)	Pourcentage commercial du stock total	Stock total par Ha concédé (en t)	Taux d'occupation des bouchots
Total	5028	94605	-	-	-	-
Moyenne	201,11	4505	31,03	59,46	51,97	49,35
Echantillon	217,82	4960	35,24	60,43	59,2	50,63
Ecart en %	7,67	9,17	11,95	1,61	12,21	2,53
	Productivité mytilicole par pieux (en Kg)	Productivité mytilicole en t/100 m	Valeur totale de la production en milliers de F.	* Ne concerne que deux ostréiculteurs		
Total	-	-	65575			
Moyenne	46,74	5,51	1599,38			
Echantillon	45,72	5,79	1951,32			
Ecart en %	-2,23	4,84	18,04			

Tableau 79

Caractéristiques principales des 41 entreprises constituant la STRATOM 4 (de 3,00 à 3,94 en équivalent surface totale), des 15 entreprises constituant l'échantillon aléatoire (de 3,03 à 3,94 en équivalent surface totale) et écarts des moyennes de l'échantillon par rapport à celles de la strate (en pourcentage). Cette STRATOM est composée de 16 conchyliculteurs mixtes, de 20 ostréiculteurs stricts et de 5 mytiliculteurs stricts

IV.3.4.1. L'exploitant

Tous les chefs d'exploitation qui ont été interrogés sont de sexe masculin à une exception près. L'âge moyen de l'ensemble des concessionnaires de cette STRATOM est de 46,63 ans +/- 2,98. Contrairement à ce qui a été constaté pour les entreprises plus importantes, l'âge moyen des conchyliculteurs dont l'activité ostréicole est stricte ou dominante, est moins élevé (43,71 +/- 3,26 ans) que celui des autres chefs d'entreprise de la STRATOM (50,76 +/- 4,98 ans). Ils ont en moyenne 2,42 +/- 0,87 personnes à charge dans leur foyer fiscal.

Leur formation de base est la suivante :

- aucune : 2
- Certificat d'études : 3
- CAP ou BEP : 4
- BEPC : 2
- Études supérieures : 1

Ces formations se situent à des échelons très variés et correspondent à un niveau moyen de 3,33 +/- 1,08. Cette valeur moyenne est plus élevée que dans les deux STRATOMS précédentes. Elle se rapproche du niveau de formation des chefs d'entreprises les plus importantes de la STRATOM 1.

Parmi ces quinze chefs d'entreprise, sept ont débuté leur activité professionnelle conchylicole dans l'établissement familial, deux étaient ouvrier conchylicole, et six ont créé leur propre entreprise. Avant de pratiquer la conchyliculture, quatre d'entre eux étaient pêcheurs et six ont pratiqué des métiers divers (restauration, plomberie, enseignement ou architecture). Les cinq autres n'ont connu que l'activité conchylicole.

Pour dix d'entre eux, la conchyliculture est une activité unique, pour les cinq autres, la pêche côtière constitue un complément d'activité. En dehors de ces revenus liés à la pêche, les ressources parallèles de ces foyers fiscaux ne concernent que deux chefs d'entreprise (conjoint salarié ou rente).

Ces activités, essentiellement maritimes, expliquent le statut social de marin embarqué de treize d'entre eux. Les deux autres sont couverts par la Mutualité Sociale Agricole.

IV.3.4.2. L'entreprise

Quatre entreprises ont été créées avant 1970, elles ont fait l'objet d'une transmission familiale pour deux d'entre elles et d'un rachat pour les deux autres. Dix autres ont été fondées par leur gestionnaire actuel entre les années 74 et 84. Une entreprise est encore plus récente ; elle date de 1992. Le responsable actuel a pris ses fonctions en 1976,67 +/- 3,65. On constate donc que ces unités de productions sont jeunes pour la plupart (année moyenne de création : 1972,40 +/- 2,39).

L'expédition des produits a débuté en 1974,60 +/- 3,91 pour les dix entreprises qui pratiquent ce mode de commercialisation.

Le statut juridique de ces entreprises est de type familial traditionnel pour six entreprises seulement. Une est constituée en GAEC, quatre en EARL et les six autres en SCEA. Cette grande diversité juridique constitue une particularité de cette STRATOM. Elle est révélatrice du dynamisme de ces entrepreneurs qui souhaitent pour la plupart développer leur entreprise en achetant des concessions nouvelles (surtout mytilicoles). De plus, quatre chefs d'entreprise ont créé des sociétés commerciales distinctes de leur outil de production afin de répartir les risques économiques.

Le nombre total d'emplois créés par les entreprises de notre échantillon est de 55,1 dont 14,2 emplois salariés (en équivalent temps plein). Cette valeur globale correspond à un emploi total créé par l'ensemble des entreprises de la STRATOM de l'ordre de 151 personnes.

La productivité d'un emploi, dans ce type d'entreprise, est de 25,63 +/- 1,84 tonnes par homme et par an pour les huîtres et de 60,82 +/- 16,92 tonnes par homme et par an pour les moules. Ces rendements sont proches de ce qui a été constaté dans la STRATOM 2.

Pour les moules, il est très largement supérieur à celui de la STRATOM 3 traduisant ainsi l'effort qui est fait sur ce type d'élevage par ces petites entreprises.

Cette hyper-activité se traduit au plan foncier. Sept chefs d'entreprise disent être acheteurs de nouvelles concessions (surtout mytilicoles), trois seraient plutôt vendeurs et les cinq autres stables.

Les souhaits de remembrement sont également plus fréquents que dans les autres STRATOMS. Le tiers d'entre eux souhaiteraient que soient revues les assiettes de certains de leurs parcs.

On constate donc que ces entreprises, qui ont un fort pourcentage d'activité mytilicole (de l'ordre de 57 % dans notre échantillon), font preuve de beaucoup de dynamisme et d'imagination, tant au niveau de la production qu'en ce qui concerne la commercialisation des produits.

IV.3.4.3. Les activités de production

Le pourcentage d'activité ostréicole de l'ensemble de la STRATOM n'est que de 66 %. Il est très nettement inférieur à celui des entreprises plus grandes. Celui de notre échantillon n'est que de 43 %. Un biais important a donc été décelé à ce niveau mais le caractère parfaitement aléatoire de l'échantillon ne nous a pas permis de le compléter avec quelques ostréiculteurs stricts, délibérément choisi comme tel à posteriori, pour relever cette moyenne.

Les techniques

Pour les représentants de cette STRATOM, l'ensemble des techniques de production, aussi bien ostréicoles que mytilicoles, est conditionné par le manque de main-d'oeuvre disponible.

C'est ainsi que cinq ostréiculteurs sur neuf pratiquent l'élevage sur tube, partiellement tout au moins. Dans ce cas le détroquage peut être très tardif (à plus de 30 mois). L'utilisation de cette technique, qui nécessite peu de main-d'oeuvre conduit en général à une production de qualité médiocre, par la forme et la qualité des huîtres.

Le même souci d'économie de main-d'oeuvre conduit ces ostréiculteurs à utiliser massivement le naissain d'écloserie. Tous ont essayé cet approvisionnement et si quatre ont abandonné, ce n'est qu'à cause du prix élevé du naissain. Pour deux d'entre eux cet handicap a été partiellement levé grâce à l'utilisation du télécaptage. Le nombre moyen de fois où les huîtres sont remontées à terre n'est que de 4,13, ce qui est très peu comparé aux valeurs calculées pour les autres STRATOMS. Cette faible moyenne traduit ce souci d'économie de main-d'oeuvre qui caractérise ces petits producteurs.

Chez les mytiliculteurs, cette volonté de n'employer qu'un minimum de main-d'oeuvre salariée se traduit par un très fort taux de mécanisation qui conduit à pêcher les moules en une seule fois. Seuls deux d'entre eux pratiquent encore le grappillage sur les bouchots.

La productivité

Ce manque de main-d'oeuvre, par les contraintes qu'il impose et les choix techniques qu'il induit, a naturellement un impact direct sur la productivité (tableau 80). On remarque donc que la productivité est liée aux choix stratégiques de l'entreprise : elle est forte sur les huîtres et faible sur les moules quand l'activité ostréicole est dominante. L'inverse est également vrai.

		Productivité ostréicole par Ha et par an (en t)	Productivité mytilicole pour 100 m et par an (en t)	Productivité ostréicole par emploi et par an (en t)	Productivité mytilicole par emploi et par an (en t)
Ostréiculteurs stricts ou dominants	Moyenne	49,40	3,85	28,36	17,12
	Intervalle de conf.	37,27	4,00	6,64	9,03
Mytiliculteurs stricts ou dominants	Moyenne	18,71	5,94	6,37	52,46
	Intervalle de conf.	4,97	0,82	3,89	6,66

Tableau 80

Variabilité de la productivité, par emploi et par unité de surface des différentes entreprises de la STRATOM 4

La répartition du temps de travail et les congés

Comme dans les STRATOMS précédentes, ces fluctuations de productivité trouvent leur origine dans la variabilité du temps consacré aux différents élevages. Elles sont présentées dans le tableau 81. C'est particulièrement vrai pour les conchyliculteurs mixtes dont l'activité mytilicole est dominante et qui ne consacrent qu'un temps vraiment très limité à l'ostréiculture. Il s'agit très probablement là d'une donnée très fluctuante et fonction de la rentabilité des élevages. Les périodes de surcharges de travail et de congé sont bien sûr fonction de ces activités dominantes : congés d'hiver pour les mytiliculteurs et congés d'été pour les ostréiculteurs, ceux qui ont une activité mixte très équilibrée ne parvenant généralement pas à se libérer.

Activité de		Ostréiculteurs stricts	Ostréiculture dominante		Mytiliculture dominante		Mytiliculteurs stricts
			Huîtres	Moules	Huîtres	Moules	
Production	Terrain	27	22	17	7	38	47
	Atelier	33	25	9	7	20	35
Commercialisation	Atelier	27	11	2	2	13	13
	Livraison	8	11	1	1	10	5
	Démarchage	5	1	1	1	-	-

Tableau 81

Répartition du temps de travail des responsables des différentes entreprises de la STRATOM 4

Tâches les plus pénibles ou les plus délicates

Les actions pénibles qui nous ont été rapportées sont les suivantes :

- retournement des poches et casse de la pousse (4 citations)
- détroquage (1 citation)
- changement des vieilles tables (1 citation)
- marées de nuit (1 citation)
- triage et calibrage des huîtres (1 citation)
- chargement des poches (1 citation)
- plantation et arrachage des bouchots (2 citations)

- pose des «tahitiennes», feuille de plastique dentelée mise aux pieds des bouchots pour empêcher les perceurs de grimper (1 citation)
- cueillette des moules (1 citation)
- lavage des produits (1 citation)
- formalités administratives (1 citation).

On remarquera que, comme dans la STRATOM précédente, seuls des points d'ordre technique sont soulevés.

Les actions les plus délicates ont un caractère beaucoup plus zootechnique ou sont d'ordre commercial. Elles concernent :

- le travail à la mer en général (2 citations)
- l'ensemencement des bouchots (4 citations)
- le choix du naissain (3 citations)
- la pêche des moules
- le tri des moules sur tapis (1 citation)
- le stockage des produits en bassin (1 citation)
- le télécaptage (2 citations)
- les contacts commerciaux, démarchage, négociations de prix (4 citations)
- la comptabilité et la facturation (1 citation)

On constate donc une nouvelle fois que les points les plus délicats portent sur l'approvisionnement et la gestion du naissain (tant en huître qu'en moule), d'une part et sur les contacts commerciaux d'autre part.

Les difficultés liées à l'exploitation des parcs sont présentées dans le tableau 82, en pourcentages du nombre total de réponses obtenues :

	Satisfaisant	Moyen	Insatisfaisant
Accès aux parcs	93	7	-
Envasement	73	27	-
Fixation de moules	93	7	-
Fixation d'huîtres	93	7	-
Algues	47	33	20
Compétiteurs et prédateurs	20	33	47

Tableau 82

Difficultés liées à l'exploitation des parcs, rencontrées par les producteurs de la STRATOM 4

On constate donc que les difficultés de ce type de conchyliculteur sont identiques à celles des producteurs plus importants. Dans le détail :

⇒ **Les problèmes d'envasement se situent dans le sud :**

- L'entrée du Havre de la Vanlée semble actuellement s'ensabler. Ceci serait dû à la présence massive de sargasses qui empêchent ou tout au moins retarde l'écoulement des eaux à marée descendante.
- La présence occasionnelle de vase noire à Bréville serait en liaison avec le relarguage en mer des produits de dragage du port de Granville.

⇒ *Les fixations d'huîtres seraient très ponctuelles, elles n'apparaîtraient que les années d'été chaud (1995).*

⇒ *Les difficultés liées aux algues sont les suivantes :*

- Enteromorphes sur les cordes à naissain de moules qui provoquent l'arrachage des grappes en cas de tempête.
- Sargasses qui retardent l'évacuation de l'eau et s'emmêlent dans les pieds de table.
- On assiste également parfois à des fixations sur le naissain d'huître.

⇒ *Les prédateurs constituent cependant le danger le plus souvent cité. Il s'agit :*

- des perceurs (cités 8 fois). Il semble que l'utilisation des pêcheuses hydrauliques, qui capturent également les perceurs en raclant les bouchots, permettent d'en limiter la population. Il s'agit :

- ✓ des eiders (cités 4 fois)
- ✓ des crabes verts (cités 3 fois)
- ✓ des goélands argentés (cités 2 fois)

La production et son évolution

Les quantités d'huîtres et de moules produites sur la Côte Ouest du Cotentin par cette STRATOM sont respectivement de 3 250 t et 5 030 t.

Compte-tenu du peu de producteurs concernés (2) et des faibles surfaces détenues, les productions supplémentaires réalisées en-dehors du bassin par ces entreprises sont négligeables. Il convient cependant de noter qu'un certain nombre de responsables d'entreprise appartenant à cette STRATOM détiennent des parcs à Chausey. Il s'agit en fait d'une production complémentaire à celle de la Côte Ouest du Cotentin, les produits peu calcifiés, maigres et non trompés devant impérativement être reparqués sur le continent avant commercialisation.

L'évolution de ces productions est la suivante, en pourcentages du nombre total de réponses obtenues (Tableau 83) :

	Huîtres	Moules
Hausse	46	64
Baisse	9	0
Stabilité	45	36

Tableau 83

Evolution récente de la production des entreprises de la STRATOM 4

Dans cette STRATOM également, les productions d'huîtres et de moules subissent une évolution inverse. Le marché mytilicole est actuellement très rémunérateur et pousse la majorité des mytiliculteurs à développer leur production. A l'inverse seuls 46 % des ostréiculteurs parviennent à augmenter le tonnage d'huîtres produit.

IV.3.4.4. La commercialisation

Le calendrier des ventes

Pour les huîtres, et comme pour les autres STRATOMS, les ventes de fin d'année représente la majorité des ventes totales. Pour les moules, les ventes d'automne sont également dominantes. Pour cette STRATOM, les calendriers de vente ne présentent donc pas d'autres caractéristiques notables si ce n'est la valeur élevée des intervalles de confiance qui traduit la grande diversité des stratégies commerciales des entreprises de cette STRATOM. Ces calendriers sont présentés dans le tableau 84.

Produit	Calendrier des ventes d'huîtres				Calendrier des ventes de moules		
	Novembre à Janvier	Février à Mai	Eté	Septembre à Octobre	Eté	Automne	Hiver
Moyenne	46,47 %	22,40 %	9,61 %	21,52 %	21,74	59,28	18,99
Int. de Conf.	16,17	13,82	5,51	13,91	16,40	40,70	31,70

Tableau 84

Calendrier des ventes annuelles d'huîtres et de moules des producteurs de la STRATOM 4

Types de clientèles

Les types de clientèles des producteurs de cette STRATOM sont présentés dans le tableau 85.

Type de vente	Type de clients	Huîtres		Moules	
		% du tonnage total	Intervalle de confiance	% du tonnage total	Intervalle de confiance
Vente en gros	Courtiers	2,41	2,35	-	-
	Expéditeurs du bassin	50,48	43,40	23,61	45,32
	Expéditeurs hors bassin	-	-	5,11	7,32
Expédition traditionnelle	Grossistes	7,18	6,05	43,94	51,31
	Poissonniers, restaurants	10,98	10,38	1,23	4,00
	Mareyeurs	20,42	14,20	26,11	37,78
Vente directe	Marchés	6,01	5,23	-	-
Expédition moderne	GMS	2,52	3,05	-	-

Tableau 85

La clientèle des producteurs de la STRATOM 4.

Les données contenues dans ce tableau sont frappantes en ce qui concerne les valeurs élevées des intervalles de confiance tant en huîtres qu'en moules. Celles-ci traduisent la grande hétérogénéité des choix commerciaux qui sont faits par les dirigeants de ces entreprises. Ces fortes valeurs ne permettent cependant pas de tirer des conclusions précises quant aux filières commerciales choisies. Tout au plus, est-il possible de parler de tendances générales. Il semble donc que pour les représentants de cette STRATOM, les ventes d'huîtres en gros ou dans le circuit traditionnel soient importantes au détriment de la commercialisation directe et des ventes aux GMS. Les ventes de moules sont, au contraire, préférentiellement dirigées vers les grossistes et les mareyeurs qui constituent la plus grande partie de la clientèle traditionnelle.

Il se confirme donc bien que cette STRATOM est principalement composée de professionnels qui privilégient l'activité mytilicole au détriment de l'ostréiculture.

Composition en taille des produits commercialisés

La composition en taille des huîtres commercialisées par les producteurs de cette STRATOM est présentée dans le tableau 86. On remarque que, comme pour les autres STRATOMS et encore plus nettement, la demande porte essentiellement sur des produits de taille moyenne. De leur côté les moules commercialisées proviennent exclusivement des bouchots du bassin.

	Moyenne	Intervalle de confiance
½ élevage	1,82	2,00
Petite	8,85	3,46
Moyenne	74,49	32,76
Grosse	14,83	5,80

Tableau 86

Composition en taille des produits commercialisés par les entreprises de la STRATOM 4

Prix moyens d'achat

Les prix moyens d'achat pendant la campagne 1995-96 sont les suivants, pour les huîtres comme pour les moules (tableau 87) :

Type de produit	Larves pour télécaptage (le mille)	Collecteurs préparés et posés	Naissain naturel	Naissain d'écloserie (le cent)	½ élevage (le kilo)	Corde à moule (le m)	Plisse de moules (le m)
Moyenne	4,1	5,83	4,39	8,00	8,63	4,10	3,96
Ecart type	2,26	1,78	1,28	-	0,41	0,14	0,90

Tableau 87

Prix moyen d'achat des produits ostréicoles et mytilicoles pendant les campagnes 1995-96 et 1996-97 (STRATOM 4)

Compte-tenu des faibles quantités achetées par ces producteurs, on remarquera que ces prix d'achats sont quasi-systématiquement plus élevés que ceux qui sont pratiqués auprès des entreprises de taille plus importante.

Prix moyens de vente

Les prix moyens de vente des produits sont regroupés dans le tableau 88. Compte-tenu du très faible nombre d'entreprises de cette STRATOM concernées, les prix de vente aux GMS n'ont pas été pris en compte.

Type de vente	Huîtres		Moules	
	Prix moyen	Ecart type	Prix moyen	Ecart type
Gros calibré	10,45	0,59	6,85	0,75
Circuit trad.	15,97	2,53	8,56	0,55

Tableau 88

Prix moyen de vente des huîtres et des moules pour les campagnes 1995-96 et 1996-97 (STRATOM 4)

Ces prix sont parfaitement conformes à ce qui est pratiqué par les producteurs plus importants. Le nombre moyen de clients, par entreprise, est de 7,67 +/- 5,99 (la valeur élevée de l'intervalle de confiance est induite par un producteur non représentatif qui déclare commercer avec 50 clients). Par rapport à l'ensemble des entreprises du bassin, ce nombre de clients peut apparaître très élevé ; il traduit un souci permanent d'éviter les invendus par une recherche continue de débouchés commerciaux.

IV.3.4.5. Gestion de l'activité

Les difficultés rencontrées

On peut considérer que les réponses à ces questions sont très subjectives, plus on remonte dans le temps. Cependant, on constate que des faits constants apparaissent dans toutes les réponses obtenues au cours de cette enquête, quel que soit la STRATOM étudiée.

Il s'agit particulièrement des difficultés d'approvisionnement en naissain (surtout en moules), des mortalités récentes de juvéniles d'huîtres, de la mauvaise pousse des mollusques en 1996, de la concurrence des moules de pêche (jusqu'en 1994 inclus) et des prix bas, pour les huîtres en première vente. Les nombres de réponses jugés significatifs apparaissent en gras dans le tableau 89.

PRODUIT	HUITRES					MOULES				
	92	93	94	95	96	92	93	94	95	96
Approvisionnement en naissain		1	3			3	5	5	3	2
Commercialisation en gros		1	2	1		2	1	1		
Pousse insuffisante					5					3
Mortalités	1	1		3	3		1	1		
Tempêtes								3	1	1
Concurrence des moules de pêche						4	5	3		1
Prix trop bas			1	5	4	1	5	6		
Pas de marché			1				1	1	1	

Tableau 89

Difficultés récentes rencontrées par les producteurs de la STRATOM 4

Évolution en matière technique

Les évolutions récentes de cette STRATOM en matière technique se caractérisent essentiellement par le gros effort de mécanisation entrepris dans le domaine mytilicole.

Après une période d'observation (ces professionnels se déclarant attentistes à 67 % devant toute innovation technique), les achats de barges ou de grues ont concerné plus de la moitié de ces producteurs au cours des dernières années. Parallèlement la mise aux normes des établissements s'est poursuivie, les dernières entreprises qui n'étaient pas en conformité ayant réalisé les investissements nécessaires grâce aux bénéfices importants réalisés sur les moules.

Ces modifications ont donc entraîné :

- des investissements importants (7 réponses)
- des changements importants dans l'organisation du travail (3 réponses)
- un recours plus important au travail salarié (1 réponse).

Dans le détail ces transformations récentes ont porté sur :

- | | |
|--|-------|
| ▪ la mécanisation des opérations à terre | 9 cas |
| ▪ la construction de bâtiments | 7 cas |
| ▪ la mécanisation des opérations en mer | 5 cas |
| ▪ les moyens de transport en mer | 5 cas |
| ▪ la construction de bassins | 4 cas |
| ▪ les techniques d'élevage | 2 cas |

Comme dans les entreprises plus importantes, les motivations principales qui guident cette évolution sont les meilleures conditions de travail (12 réponses) et secondairement le fait de gagner plus d'argent (4 réponses). Les possibilités de subventions ne sont évoquées qu'une seule fois. Le souci permanent de limiter les charges et surtout de mécaniser fortement afin d'éviter toute embauche supplémentaire reste cependant constant. Dans cette optique, pour les ostréiculteurs, la pratique du télécapage semble se développer lentement.

On notera enfin que la dispersion, parfois loin de la mer, des ateliers d'expédition handicape les producteurs mytilicoles de la Pointe d'Agon. L'implantation d'une zone mytilicole équipée, malgré l'opposition des mouvements écologistes, reste une priorité vitale. Cette évolution est nécessaire pour permettre le développement de ces entreprises, d'autant que sept producteurs sur quinze souhaitent acquérir d'autres concessions.

Evolution en matière commerciale

Les principaux arguments commerciaux qui sont développés sont les suivants :

- qualité du produit (affirmé 13 fois)
- livraison immédiate (5 fois)
- ancienneté de la clientèle (2 fois)
- réputation (1 fois)
- fourniture d'échantillons (1 fois)
- prix peu élevés (1 fois)
- promotions mensuelles (1 fois)

On constate qu'à quelques exceptions près, ces arguments sont tous d'ordre technique, traduisant ainsi le manque d'arguments proprement commerciaux des représentants de cette STRATOM. Ils ne diffèrent pas non plus de ceux qui sont avancés par les conchyliculteurs plus importants ; ceci traduit l'universalité des difficultés commerciales de cette profession.

Les faiblesses commerciales reconnues sont :

- la difficulté des discussions commerciales (2 fois cité)
- la nécessité de s'adapter aux demandes de la clientèle en diversifiant les produits et en multipliant les services (2 fois)
- retard dans les paiements (1 fois)
- le non référencement auprès des GMS (1 fois)
- la faiblesse de la production (1 fois)
- les prix trop bas (1 fois)
- la production d'huîtres longues (1 fois)
- le transit nécessaire par un épurateur (1 fois)

Dans cette STRATOM, une nouvelle fois, les difficultés sont donc d'ordre commercial et touchent le commerce des produits ostréicoles tout particulièrement. Les réponses à la question portant sur la mise en place d'un label révèlent également ces problèmes. Ces professionnels sont tous favorables, sans exception, à cette labélisation de leurs produits, surtout ostréicoles. Il semble, par contre que l'appellation «moules de bouchots» soit suffisante pour fidéliser la clientèle et que les contrôles exercés par le Service de la Répression des Fraudes soient efficaces, dans le contexte législatif actuel. Les évolutions futures envisagées par les représentants de cette STRATOM portent essentiellement sur le mode de commercialisation choisi. Sur les douze professionnels qui pratiquent la vente en gros, partiellement ou totalement, sept ont décidé d'arrêter. Trois d'entre eux souhaitent développer la vente traditionnelle (grossistes et poissonniers) et trois autres envisagent de commercialiser directement leurs produits le plus souvent en cherchant à s'implanter sur les marchés ou en organisant des tournées dans la capitale. Le dernier, s'associant à d'autres producteurs, est en train de créer une SARL destinée à commercer avec les GMS, après référencement.

On constate donc que les représentants de cette STRATOM ne restent pas inactifs devant les difficultés commerciales de la filière ostréicole.

Niveau d'emprunt, investissements et prix de revient

Le niveau moyen d'emprunt de ces entreprises est plus élevé que celui de la STRATOM 5, compte tenu des investissements mytilicoles lourds récemment réalisés (barges avec bras articulé). Ces conchyliculteurs se déclarent comme :

▪ n'étant pas d'endettés	3
▪ peu endettés	3
▪ endettés de façon acceptable	8
▪ trop endettés	1

Cet endettement en cours, identique à celui de la STRATOM 6, est sans doute dû à un niveau d'emprunt parfois important au moment de l'installation, puisque six entrepreneurs sur quinze déclarent avoir emprunté jusqu'aux 2/3 de la valeur de l'entreprise au moment de leur installation. Des emprunts progressifs, destinés à améliorer la productivité sont également signalés. Cependant la situation financière de ces entreprises reste bonne puisque huit entrepreneurs affirment que leur résultat reste stable (malgré l'augmentation des charges et la chute des cours ostréicoles), que six sont parvenus à l'améliorer et qu'un seul se plaint de le voir baisser.

Conformément à l'analyse précédente, les excédents de trésorerie de l'entreprise ont été généralement suffisants pour réaliser divers investissements internes ou externes. Ces excédents ont été :

- investis dans l'entreprise pour améliorer l'organisation (9 cas)
- investis dans l'entreprise pour augmenter le volume d'activité (8 cas)
- réalisé des placements financiers (2 cas)
- investis dans l'immobilier à titre privé (1 cas)
- investis dans l'entreprise pour diversifier la production (1 cas)
- bénéfice insuffisant (1 cas).

Cette bonne santé financière s'explique par des prix de revient des produits très faibles, particulièrement pour les moules. Par rapport à la STRATOM 6, pour les huîtres et à la STRATOM 3, pour les moules, les moyennes calculées sont respectivement de 84,98 % (intervalle de confiance égal à 12,08 %) et de 77,51 % (intervalle de confiance égal à 14,65 %), tous types de commercialisation confondus. Dans ce contexte particulièrement favorable, les difficultés de trésorerie sont exceptionnelles et relèvent le plus souvent de phénomènes conjoncturels (mauvais approvisionnement en naissain de moules). Quelques difficultés structurelles peuvent apparaître également en été. Elles sont dues à la baisse des ventes d'huîtres et aux nécessités de payer le naissain de moule avant que les ventes d'automne n'aient débutées. Aux dires des professionnels, ces difficultés deviennent exceptionnelles, suite à la consolidation des bilans annuels.

IV.3.4.6. Perception du milieu, des marchés et de l'environnement institutionnel

La croissance et la mortalité

Les réponses apportées à ces questions sont assez différentes de celles obtenues dans les autres STRATOMS et montrent bien le caractère très subjectif des questions (tableau 90). La bonne santé financière de ces entreprises conduit, en effet, leur dirigeant à faire preuve d'un très grand optimisme en considérant, à une forte minorité, que la pousse des mollusques s'est améliorée, ce qui n'est évidemment pas le cas. Les mortalités estivales de naissain sont, elles, totalement occultées.

	Évolution de la pousse		Évolution de la mortalité	
	Huîtres	Moules	Huîtres	Moules
Pas de changement	0,46	0,50	0,83	0,80
Amélioration	0,46	0,42		0,10
Dégradation	0,08	0,08	0,17	0,10

Tableau 90

Évolutions récentes de la pousse et de la mortalité constatées par les producteurs de la STRATOM 4

Les marchés

Ce même optimisme se retrouve au niveau de la perception de l'évolution future des marchés (tableau 91). Alors que les représentants des autres STRATOMS s'attendent à des difficultés commerciales accrues, ceux de ce groupe croient majoritairement à une évolution favorable.

	HUÎTRES	MOULES
Le marché va rester comme il est	26,67	20,00
Le marché va évoluer de façon favorable	33,33	40,00
Le marché va évoluer de façon défavorable	26,67	20,00
Le marché va évoluer de façon favorable par concentration des entreprises	13,33	20,00

Tableau 91

Evolution future des marchés envisagée par les producteurs de la STRATOM 4

La situation environnementale

La qualité de l'eau est jugée bonne tant en ce qui concerne la bactériologie, que la présence éventuelle de phytoplancton toxique et de métaux lourds. Une certaine inquiétude persiste sur trois points :

- les rejets des zones d'habitation (cités 2 fois)
- le développement agricole (cité 5 fois), particulièrement en ce qui concerne l'aviculture dans les havres (excréments bovins ou ovins et traitements anti-parasitaires)
- le risque d'échouage d'un navire pétrolier (cité une fois).

Majoritairement ces professionnels pensent que la qualité de l'eau s'est améliorée mais pas suffisamment par rapport au coût des travaux d'assainissement entrepris. Ils souhaitent donc que les pouvoirs publics restent vigilants et que les assemblées locales continuent à investir dans ce domaine.

L'environnement institutionnel

Les appréciations portées sont présentées dans le tableau 92. La colonne BILAN récapitule les «notes» attribuées entre parenthèses.

	Très positif (+2)	Positif (+1)	Sans opinion (0)	Négligeable (-1)	Négatif (-2)	BILAN
SRC et CIC	-	8	3	2	2	+2
Syndicats	-	6	5	4	-	+2
Affaires Maritimes	-	7	1	5	2	-2
IFREMER	-	11	2	2	-	+9
CEE	2	2	1	2	8	-12

Tableau 92

Positionnement des producteurs de la STRATOM 4 vis à vis de l'environnement socio-professionnel

L'Organisation de Producteurs (O.P.), créée en cours d'enquête, n'apparaît pas dans ce tableau, on notera cependant que les quatre professionnels interrogés après sa création y sont tous très attachés. D'une manière générale, les responsables d'entreprise interrogés ont une opinion relativement favorable de leur environnement professionnel, administratif ou scientifique. Les Affaires Maritimes sont quelque peu rejetées ; il leur est souvent reproché de faire preuve de laxisme en cas d'occupation illégale du Domaine Public Maritime (enquête réalisée en 1996). Seule l'Union Européenne est massivement rejetée de par la réglementation qu'elle impose.

Les quatre chefs d'entreprises qui considèrent qu'elle constitue un bien pour la conchyliculture n'y voient que la conséquence de sa mise en place, à savoir la disparition des petites entreprises et donc la possibilité d'agrandissement que cette disparition permet. Ils comptent également rester vigilants quant à l'application de ces directives par tous les pays membres et dans tous les bassins de production. huit autres chefs d'entreprise pensent que cette réglementation européenne est un risque pour la production ou la commercialisation, surtout pour les « petits » ajoutent-ils. Certains vont même jusqu'à penser que ces investissements sont « inutiles et technocratiques » et qu'ils ont été délibérément imposés pour « endetter le professionnels et faire ainsi baisser leurs revenus » - sic -.

Les mêmes récriminations que dans les autres STRATOMS reviennent ici en ce qui concerne l'organisation de la profession. S'y ajoutent des propositions tendant à établir ou à renforcer les contacts avec le secteur mytilicole du Vivier-sur-Mer pour mieux organiser la commercialisation. Ces professionnels sont majoritairement défavorables aux élevages en eaux profondes en Normandie (à 70 %) mais soutiennent à 92 % la décision préfectorale concernant la saturation. Ils insistent cependant sur le fait qu'à leurs yeux, cette saturation est cependant davantage économique que biologique et souhaitent un blocage intégral de la situation et un stricte respect du Schéma des Structures.

IV.3.4.7. Succession

Quatre vingt pour cent des conchyliculteurs envisagent de transmettre leur entreprise dans le cadre familial. Ils n'en ont par contre pas déjà défini les modalités. Un seul ne le souhaite pas et compte la vendre. Il semble donc que dans cette STRATOM encore, les perspectives de rachat d'entreprise en dehors du cercle familial soient extrêmement réduites. Notons enfin que malgré la taille relativement petite de ces unités de production, le passage à des structures juridiques et fiscales plus élaborées est envisagé en cas de possibilité d'agrandissement (3 GAEC et 4 Sociétés). Ces nouvelles structures conduisent tout naturellement à réviser le régime d'imposition de ces entreprises.

IV.3.5. La STRATOM 3 : les entreprises installées sur la Côte Ouest du Cotentin et disposant d'un indice compris entre 2 et 2,99 ha en équivalent surface totale

Ces quarante-six entreprises ont des caractéristiques générales regroupées dans le tableau 93. Elles représentent 23,23 % du nombre total d'entreprises, 17,24 % de la production ostréicole de la Côte Ouest et 6,90 % de la production mytilicole. Douze d'entre elles ont été échantillonnées (26,09 %) dont deux conchyliculteurs mixtes et un mytiliculteur strict. Cet échantillon présente des caractéristiques générales inférieures de 8,52 % à celles de l'ensemble de la STRATOM.

Dans le détail, cette différence est liée à l'activité mytilicole qui est peu importante dans cette STRATOM et à la détention de parcs à l'extérieur du bassin. Les activités ostréicoles de l'échantillon et de l'ensemble de la STRATOM sont, par contre, identiques (différence de -0,10 %). On peut donc considérer que cet échantillon est parfaitement représentatif de l'ensemble de la STRATOM.

	Age moyen	Nombre de parcs concédés	Surface détenue en Normandie (en Ha)	Longueur détenue en Normandie (m)	Équivalent surface en Normandie	Surface détenue hors Normandie (en Ha)
Total	-	275,00	102,38	23110	115,86	10,56
Moyenne	45,78	5,98	2,28	1926	2,52	2,54*
Echantillon	42,75	6,75	2,23	2183	2,55	0,05*
Ecart en %	-6,62	12,91	-2,08	13,37	1,20	-98,15
	Équivalent surface totale	Pourcentage d'activité ostréicole	Nombre total de poches	Longueur exploitée (en m)	Densité à l'hectare (en Nb de poches)	
Total	125,88	-	491460	10850	-	
Moyenne	2,74	88,15	11701	904	4827	
Echantillon	2,59	91,95	10781	721	4429	
Ecart en %	-5,43	4,30	-7,87	-20,28	-8,24	
	Production ostréicole (en t)	Stock ostréicole non commercial (en t)	Production mytilicole (en t)	Nombre de pieux occupés	Productivité ostréicole (en t par Ha)	Pourcentage commercial du stock total
Total	3954	2844	1107	24315	-	-
Moyenne	94,14	67,71	92,25	2026	39,82	59,87
Echantillon	96,88	64,89	75,82	1844	40,54	60,47
Ecart en %	2,91	-4,18	-17,80	-8,99	1,82	1,00
	Stock total par Ha concédé (en t)	Taux d'occupation des bouchots	Productivité mytilicole par pieux (en Kg)	Productivité mytilicole en t/100 m	Valeur totale de la production en milliers de F.	
Total	-	-	-	-	51244	
Moyenne	68,02	51,82	39,44	5,44	1114	
Echantillon	67,21	42,51	39,52	4,03	1110	
Ecart en %	-1,19	-17,96	0,22	-25,95	-0,40	

Tableau 93

Caractéristiques principales des 46 entreprises constituant la STRATOM 3 (de 2 à 2,99 en équivalent surface totale), des 12 entreprises constituant l'échantillon aléatoire (de 2,20 à 2,93 en équivalent surface totale) et écarts des moyennes de l'échantillon par rapport à celles de la strate (en pourcentage).

Cette STRATOM est composée de 8 conchyliculteurs mixtes, 4 mytiliculteurs stricts et de 34 ostréiculteurs stricts

* Moyenne établie sur les seuls détenteurs de concessions extérieures à la Normandie

IV.3.5.1. L'exploitant

Parmi les douze chefs d'Exploitation qui ont été interrogés, dix sont de sexe masculin. L'âge moyen de l'ensemble des concessionnaires de cette STRATOM est de 45,78 ans +/- 3,68 ; il est moins élevé que celui des producteurs qui détiennent des surfaces plus importantes. L'âge moyen des conchyliculteurs dont l'activité ostréicole est stricte ou dominante (45,33 ans +/- 6,19) n'est pas différent de celui des autres chefs d'entreprise de la STRATOM (45,94 ans +/- 3,57). Ils ont en moyenne 2,41 +/- 0,90 personnes à charge dans leur foyer fiscal. Leur formation de base est la suivante :

- Aucune : 2
- Certificat d'études : 2
- CAP ou BEP : 4
- BEPC : 1
- Baccalauréat : 3
- Études supérieures : 1
- Stage ostréicole : 2

Ces formations se situent à des échelons très variés et correspondent à un niveau moyen de 3,42 +/- 0,94. Cette valeur moyenne est proche de celle de la STRATOM 4. Elle est comparable à celle du niveau de formation moyen des responsables des plus importantes entreprises (STRATOM 1).

Parmi ces douze chefs d'entreprise, un seul a débuté son activité professionnelle conchylicole dans l'établissement familial, quatre ont été employés comme ouvrier conchylicole, et les sept autres ont créé leur propre entreprise. Avant de pratiquer la conchyliculture, quatre d'entre eux étaient pêcheurs et cinq ont pratiqué des métiers divers (menuiserie, enseignement, aide familiale). Les trois autres n'ont connu que l'activité conchylicole.

Pour neuf d'entre eux, la conchyliculture est une activité unique, pour les trois autres, la pêche côtière (2) ou le mareyage (1) constituent un complément d'activité. En dehors de ces revenus liés à la pêche, les ressources parallèles de ces foyers fiscaux ne concernent que deux chefs d'entreprise (conjoint salarié, ou tourisme).

Ces activités, essentiellement maritimes, expliquent le statut social de marin embarqué de 10 d'entre eux. Les deux autres sont affiliés à la Mutualité Sociale Agricole.

IV.3.5.2. L'entreprise

Quatre entreprises ont été créées avant 1980, elles ont fait l'objet d'une transmission familiale pour une seule d'entre elles et sont toujours aux mains de leur fondateur pour les trois autres. Les huit autres sont dirigées par leur gestionnaire actuel (4 rachats et 4 créations) depuis les années 80 (entre 1981 et 1991). Ce responsable à pris ses fonctions il n'y a que quinze ans environ, en 1982,50 +/- 4,52. On constate donc que ces unités de productions sont particulièrement jeunes (année moyenne de création : 1981,33 +/- 4,32).

L'expédition des produits a débuté en 1983,50 +/- 5,99 pour les huit entreprises qui pratiquent ce mode de commercialisation, c'est-à-dire environ deux ans après leur création.

Le statut juridique de ces entreprises est de type familial pour huit d'entre elles. Une est constituée en GAEC, une en EARL, une en SARL et la dernière en SCEA. Une seule entreprise, dont l'implantation principale se situe en dehors du bassin, possède deux ateliers, toutes les autres n'en ont qu'un seul. Trois des chefs d'entreprise interrogés se sentent contraint de développer leur outil de production, à moyen terme, en achetant des concessions supplémentaires. Deux d'entre eux précisent qu'ils ne le feront que lorsque les parcs qu'ils détiennent déjà seront exploités au maximum de leur potentialité et lorsqu'ils auront terminé de rembourser leurs emprunts en cours.

Le troisième indique que s'il ne trouve rien à acheter, à court terme, il sera contraint de vendre son entreprise trop petite, en l'état, pour lui apporter un revenu suffisant. On constate donc qu'au sein de cette STRATOM des cas limites de rentabilité apparaissent en relation avec les faibles surfaces concédés.

Le nombre total d'emplois créés par les entreprises de notre échantillon est de 44,6 dont 25,1 emplois salariés (en équivalent temps-plein). Cette valeur globale correspond à un niveau d'emploi direct total créé par l'ensemble des entreprises de la STRATOM de l'ordre de 149 personnes.

IV.3.5.3. Les activités de production

Le pourcentage d'activité ostréicole de l'ensemble de la STRATOM est de 88,5 %, ce qui en fait le plus élevé de la série. Celui de notre échantillon, encore plus fort, approche les 93 % (deux conchyliculteurs mixtes et un seul mytiliculteur strict). Ces valeurs traduisent donc, en chiffres, le caractère quasi-strictement ostréicole de cette STRATOM.

Les techniques

Pour les représentants de cette STRATOM, l'ensemble des techniques de production ostréicole est conditionné par le manque important de main-d'oeuvre disponible.

C'est ainsi que quatre ostréiculteurs sur dix pratiquent l'élevage sur tube, partiellement tout au moins. Le détroquage peut être très tardif (à plus de 30 mois), l'utilisation de cette technique conduisant à une production comportant des huîtres longues de faible valeur marchande compensée par une forte productivité.

Le manque de main-d'oeuvre oblige certains de ces ostréiculteurs à utiliser massivement le naissain d'écloserie. Neuf ont essayé cet approvisionnement et si deux ont abandonné, ce n'est qu'à cause du prix élevé du naissain et des mortalités de juvéniles constatées récemment, un seul pratique le télécaptage. Le nombre moyen de fois où les huîtres sont remontées à terre est de 4,82 ce qui est comparable aux valeurs calculées pour les autres STRATOMS (excepté la STRATOM 4) et qui traduit le soin apporté par ces petits conchyliculteurs au taux de croissance de leur cheptel, malgré les contraintes en personnel.

En ce qui concerne la mytiliculture, on constate qu'un seul producteur a un taux important de mécanisation, il s'agit du mytiliculteur strict. Les deux conchyliculteurs mixtes pratiquent encore le grappillage sur les bouchots, à la main.

La productivité

Ce manque de main-d'oeuvre, par les contraintes qu'il impose et les choix techniques qu'il induit, a naturellement un impact direct sur la productivité.

La productivité d'un emploi, dans ce type d'entreprise est de 35,53 +/- 12,72 tonnes par homme et par an pour les huîtres et de 18,46 +/- 15,79 tonnes par homme et par an pour les moules. Ces rendements sont supérieurs à ce qui a été constaté précédemment pour les huîtres et très largement inférieurs pour les moules. Ces rendements ostréicoles sont à mettre en relation avec la valeur élevée des densités moyennes en nombre de poche par hectare. On constate en 1995 une large surexploitation des parcs, sans doute indispensable à la survie de l'entreprise mais ce en dépit de la réglementation et au détriment de la bonne gestion du bassin. La faiblesse des rendements mytilicoles traduit un net désintéressement des (rares) professionnels mixtes vis-à-vis de la mytiliculture. Ce phénomène est sans doute lié à un défaut de mécanisation. On remarquera également la valeur élevée des intervalles de confiance qui traduit les grandes disparités de rendement qui caractérisent cette STRATOM. La forte variabilité des choix stratégiques des chefs d'entreprise qui la compose est ainsi mise en évidence.

La répartition du temps de travail

Le manque de main-d'oeuvre qui caractérise principalement cette STRATOM se traduit au niveau de l'activité par une présence plus forte du chef d'entreprise sur les parcs, au détriment de l'atelier. Cette situation montre que beaucoup de ces petits producteurs sont contraints de vendre leurs huîtres en gros, ne disposant ni du personnel nécessaire ni du temps disponible pour pratiquer l'emballage et l'expédition de leurs produits. Il semble qu'ils aient également des difficultés importantes de commercialisation au vu du temps qu'ils consacrent au démarchage de la clientèle. Comme pour les représentants des autres STRATOMS, les périodes de surcharge de travail se situent avant les fêtes de fin d'année. Les données acquises sont regroupées dans le tableau 94.

		Ostréiculteurs	Ostréiculture dominante		Mytiliculteurs
		stricts	Huîtres	Moules	stricts
Activité de Production	Terrain	32	15	20	50
	Atelier	32	15	15	20
Activité de Commercialisation	Atelier	18	10	10	20
	Livraison	7	10	5	10
	Démarchage	12	-	-	-

Tableau 94

Répartition du temps de travail des producteurs de la STATOM 3

Tâches les plus pénibles ou les plus délicates

Les actions pénibles qui nous ont été rapportées sont les suivantes :

- retournement des poches et casse de la pousse (6 citations)
- détroquage (2 citation)
- surveillance des parcs du fait des vols (1 citation)
- triage et calibrage des huîtres (1 citation)
- manipulation des bouchots par mauvais temps (1 citation)

Là encore, et comme dans les STRATOMS précédentes, seuls des points ayant trait à la manipulation des produits sont abordés.

Les actions les plus délicates peuvent être semblables ou sont comme d'habitude d'ordre commercial, pour la plupart. Elles concernent :

- l'ensemencement des bouchots (3 citations)
- le détroquage (3 citations)
- le dédoublement (2 citations)
- la gestion des parcs en général (1 citation)
- l'emballage (3 citation)
- les contacts commerciaux et la négociations des prix (6 citations)
- le démarchage de la clientèle (1 citation).

On constate donc une nouvelle fois que les points les plus délicats portent sur l'approvisionnement et la gestion du naissain et des juvéniles (tant en huîtres qu'en moules), d'une part et sur les contacts commerciaux d'autre part.

Les difficultés liées à l'exploitation des parcs sont présentées dans le tableau 95, en pourcentages du nombre total de réponses obtenues :

	Satisfaisant	Moyen	Insatisfaisant
Accès aux parcs	83,33	8,33	8,33
Envasement	91,67	8,33	-
Fixation d'huîtres	50,00	41,67	8,33
Algues	66,67	16,67	16,67
Compétiteurs et prédateurs	16,67	58,33	16,67

Tableau 95

Difficultés liées à l'exploitation des parcs rencontrées par les producteurs de la STRATOM 3

On constate donc que les difficultés de ce type de conchyliculteur sont identiques à celles des producteurs plus importants. Dans le détail :

- les problèmes d'envasement se situent à Pirou mais il ne semble pas que ce phénomène constitue une menace sérieuse compte-tenu du faible taux de réponses positives.
- Les fixations d'huîtres seraient par contre plus gênantes, les années d'été chaud (1995 et 1996). Elles semblent prendre une importance grandissante au fil des années, probablement en relation avec l'augmentation du niveau du stock d'huîtres adultes.
- Les difficultés liées aux algues (Sargasses, Fucus et Enteromorphes) ont été précédemment invoquées. Elles touchent cependant une minorité de professionnels, ce qui n'était pas le cas dans les autres STRATOMS.
- Les prédateurs constituent pour cette STRATOM une difficulté importante (cités par dix professionnels sur douze). Ce sont naturellement les mêmes animaux que précédemment auquel s'ajoute le baliste (*Balistes carolinensis*) qui depuis 7 à 8 ans causerait des destructions importantes sur certains parcs du nord de la zone, précisément du 14 juillet au 15 août !

La production et son évolution

Les quantités d'huîtres et de moules produites sur la Côte Ouest du Cotentin par cette STRATOM sont respectivement de 3 950 t et 1 110 t. Un seul mytiliculteur détient une concession en dehors du bassin ; cette production extérieure complémentaire peut être considérée comme négligeable. L'évolution de ces productions est la suivante, en pourcentages du nombre total de réponses obtenues :

	Huîtres	Moules
Hausse	54,55	50
Stabilité	45,45	50

Tableau 96

Evolution récente des productions conchyliques des exploitants de la STRATOM 3

On remarque donc que les producteurs de cette STRATOM parviennent au pire à stabiliser leur production ostréicole et au mieux, majoritairement, à l'augmenter. Il a été vu que cet effort était contrarié par le manque de terrain concédé et que le résultat n'était acquis qu'au prix d'une surexploitation importante de certains parcs et d'un surcroît de travail. Dans le contexte actuel du marché ostréicole, cette situation ne permet de faire évoluer positivement le chiffre d'affaires que dans 30 % des cas, pour un résultat au mieux stable.

IV.3.5.4. La commercialisation

Les achats de produits

Les achats d'huîtres sont marginaux pour cette STRATOM, ils ne concernent que trois entreprises sur douze. Deux d'entre elles n'achètent ponctuellement que de très petites quantités d'huîtres (entre 5 et 10 t) pour satisfaire une commande ponctuelle. Une seule entreprise achète, en gros, une quantité significative de mollusques de l'ordre de 50 t par an. Cette même unité commercialise également chaque année environ 50 t de moules de bouchots et 150 t de moules de pêche alors qu'elle n'en produit pas.

Le calendrier des ventes

Pour les huîtres, et comme pour les autres STRATOMS, les ventes de fin d'année dominent largement le calendrier annuel (tableau 97). Les très faibles intervalles de confiance montrent que la variabilité intra-annuelle de la demande a un impact identique sur tous les responsables de ces entreprises. Les ventes de moules n'ont pas été analysées compte-tenu du faible nombre de professionnels concernés. On peut penser que ce calendrier est également comparable à ceux des autres STRATOMS.

Période	Novembre à Janvier	Février à Mai	Eté	Septembre à Octobre
Moyenne	50,86	17,74	12,16	16,54
Int. de Conf.	4,81	2,21	1,98	2,35

Tableau 97

Calendrier des ventes annuelles d'huîtres de la STRATOM 5

Types de clientèles

Les types de clientèles des producteurs de cette STRATOM sont présentés dans le tableau 98 :

Type de vente	Type de clients	Huîtres		Moules
		% du tonnage total	Intervalle de confiance	% du tonnage total
Vente en gros	Vente en vrac	24,33	22,25	-
	Expéditeurs du bassin	20,06	18,72	-
	Expéditeurs hors bassin	5,87	6,32	26,07
Expédition traditionnelle	Grossistes	4,99	5,35	-
	Poissonniers, restaurants	26,92	23,76	55,45
	Mareyeurs	1,12	2,21	-
	Comités d'entreprise	1,72	3,55	-
Vente directe	Marchés	6,35	5,98	-
Expédition moderne	GMS	8,76	11,54	18,48

Tableau 98

La clientèle des producteurs de la STRATOM 3

Pour cette STRATOM comme pour la précédente, les données contenues dans ce tableau sont caractérisées par la valeur élevée des intervalles de confiance. Ceci reflète la grande hétérogénéité des choix commerciaux qui sont faits par les dirigeants de ces entreprises. Il semble cependant que pour les représentants de cette STRATOM, les ventes d'huîtres en gros ou dans le circuit traditionnel soient importantes au détriment de la commercialisation directe (par manque de temps) et des ventes aux GMS (qui ne concernent que 4 entreprises sur les 12 analysées, du fait de la faiblesse de leurs productions).

La répartition des ventes de moules est peu fiable compte-tenu du petit nombre d'entreprises étudiées (3), les intervalles de confiance n'ont donc pas été calculés.

Composition en taille des produits commercialisés

La composition en taille des huîtres commercialisées par les producteurs de cette STRATOM est présentée dans le tableau 99. Si dans cette STRATOM également, la demande porte essentiellement sur des produits de taille moyenne, on remarque le fort pourcentage de petites huîtres présentes dans les ventes. L'absence totale de grosses huîtres est également notable ainsi que la présence en quantité importante de boudeuses, souvent jetées par les producteurs plus importants. Cet ensemble de constatations montrent que ces producteurs cherchent à obtenir le rendement financier maximal de leur élevage :

- en commercialisant les huîtres dès que possible, avant même qu'elles aient atteint leur pleine rentabilité économique,
- en conservant sur les parcs les huîtres boudeuses pendant parfois plus de 5 ans.

Il est probable que ces stratégies zootechnique et commerciale ne constituent pas un choix mais une contrainte imposée par la comptabilité de l'entreprise, à court terme. La conséquence première d'une telle situation est à rechercher au niveau des prix de revient qui peuvent être supérieurs aux prix de vente. Dans le contexte économique actuel du marché ostréicole, une telle situation ne saurait perdurer sans mettre en danger la survie de ces entreprises.

Les moules commercialisées proviennent exclusivement des bouchots du bassin et des gisements naturels normands.

	Moyenne	Intervalle de conf.
Petite	20,83	6,45
Moyenne	60,86	12,78
Boudeuses	15,99	4,56

Tableau 99

Composition en taille des produits commercialisés par les entreprises de la STRATOM 3

Prix moyens d'achat

Les prix moyens d'achat pendant la campagne 1995-96 sont les suivants (tableau 100) :

Type de produit	Collecteurs préparés et posés	Naissain naturel	Naissain d'écloserie (le cent)	½ élevage (le kilo)
Moyenne	4,17	5,00	8,17	10,00
Ecart type	2,65	1,32	2,25	0,59

Tableau 100

Prix moyen d'achat des produits ostréicoles (campagnes 1995-96 et 1996-97)

Compte-tenu des très faibles quantités achetées par ces producteurs, on remarquera que ces prix d'achats de naissain d'huîtres sont systématiquement plus élevés que ceux qui sont pratiqués auprès des entreprises de taille plus importante.

Ceci a une importance directe sur le prix de revient des produits. En ce qui concerne la mytiliculture, notons que la corde à moule est achetée 4 F le m linéaire.

Prix moyens de vente des huîtres

Le prix moyen de vente des produits ostréicoles de cette STRATOM est présenté dans le tableau 101.

Type de vente	Huîtres	
	Prix moyen	Ecart type
Vente en vrac	8.25	1.25
Gros calibré	8.94	0.98
Circuit trad.	16.81	8.57
Vente directe	16.80	1.60
Vente GMS	15.50	0.86

Tableau 101

Prix moyen de vente des huîtres pour les campagnes 1995-96 et 1996-97

Ces prix sont en moyenne plus faibles que ceux qui sont pratiqués par les producteurs plus importants. Le nombre moyen de clients, par entreprise, n'a pas de signification pour cette STRATOM. On compte en effet, cinq entreprises qui travaillent avec plus de quinze clients alors que les autres n'en ont que de un à trois. Les prix moyen de vente des moules sont de 6,50 F/Kg, en gros, et de 8,50 F/Kg en GMS, pour les produits de bouchot. Ils sont en moyenne de 5,50 F/Kg pour les moules de pêche.

Fixation des prix et résultats comptables

Les prix pratiqués par les différentes entreprises de cette STRATOM s'établissent sur la base des éléments suivants, en pourcentage du total des réponses, parfois multiples :

▪ vend au prix proposé par les acheteurs habituels	21
▪ propose les prix de la campagne précédente puis s'adapte	29
▪ se tient informé auprès d'autres professionnels locaux	29
▪ s'informe des prix pratiqués dans les autres bassins	13
▪ se détermine en fonction de la presse professionnelle	8

Comme pour les autres STRATOMS, il s'avère que les prix sont fixés par l'acheteur, directement (propositions des acheteurs ou campagnes précédentes) ou indirectement (presse professionnelle ou cours pratiqués dans les autres bassins).

Sur les douze entreprises échantillonnées, quatre seulement commercialisent une partie de leur production directement sur les marchés. Ceux qui ne pratiquent pas ce type de vente affirment que c'est par manque de temps, certains ont d'ailleurs essayé mais ont dû y renoncer. Les raisons qui les conduisent à vendre en direct sont les suivantes :

- besoin de trésorerie,
- problèmes de commercialisation,
- circuit plus lucratif
- nécessité de diversifier la commercialisation

Le pourcentage des revenus annuels de ces conchyliculteurs, par rapport au chiffre d'affaires de leurs entreprises est plus élevé, en moyenne, et moins variable (entre 17 et 40 %) que dans les STRATOMS précédentes, bien que le taux de réponse à cette question précise n'ait été que de 50 % (plus par méconnaissance de ce taux que par refus de répondre). Une valeur de l'ordre de 25 % environ peut être proposée ; elle correspond à une fourchette comprise entre un et deux SMIC par emploi patronal non salarié.

IV.3.5.5. Gestion de l'activité

Les difficultés rencontrées

Les réponses à ces questions sont très proches de ce qui a été obtenu dans les autres STRATOMS. On retrouve donc :

- les difficultés d'approvisionnement en naissain (surtout en moules),
- les mortalités récentes de juvéniles d'huîtres,
- la mauvaise pousse des mollusques en 1996,

- les prix bas en première vente.

On notera cependant que, pour la première fois, des difficultés liées à l'accès au crédit sont évoquées. Elles sont probablement liées aux faibles productions des entreprises de cette STRATOM qui ne permettent pas aux banques de s'engager dans des plans de financement à long terme. Les nombres de réponses jugés significatifs apparaissent en gras dans le tableau 102.

PRODUIT	HÙITRES					MOULES				
	92	93	94	95	96	92	93	94	95	96
Approvisionnement en naissain			2			1	1	1	1	
Commercialisation en gros										
Pousse insuffisante	3	2			3					1
Mortalités			4	3	2					
Dégâts liés à la pêche									1	
Prix trop bas				3	3					
Pas de marché				2						
Accès difficile au crédit				3	4					

Tableau 102

Difficultés rencontrées par les producteurs de la STRATOM 3 de 1992 à 1996 (en nombre de réponses)

Évolution en matière technique

Ces difficultés de financement sont très probablement à l'origine du grand immobilisme que l'on constate au niveau de l'évolution technique de ces entreprises. L'attentisme dont elles font preuve face aux innovations techniques (dans 10 cas sur 12) semble donc d'avantage lié aux contraintes financières qu'être la conséquence d'un choix délibéré. On constate cependant une lente augmentation de la pratique de l'élevage en cycle long. A titre d'exemple on peut citer le cas d'une entreprise qui nous a fourni les précisions suivantes :

- 1991 : 4/5 de l'élevage se faisait en cycle court (achat de demi élevage)
- 1995 : 2/3 de l'élevage se faisait en cycle long
- 1997 : la totalité de la production est réalisée en cycle long

Quelques efforts de mécanisation sont cependant entrepris tout particulièrement dans le domaine mytilicole. Ils portent essentiellement sur le matériel d'élevage (cueilleuse, barge mytilicole ou chaland amphibie). Pour les ostréiculteurs, les investissements récents ont concerné le plus souvent la mécanisation de l'atelier et plus rarement la construction de bassins. Le souci principal qui régit ces investissements reste le contrôle des charges d'exploitation, la plupart du temps limitées à 500 000 F/an et tout particulièrement les rémunérations des salariés qui sont volontairement plafonnées à 180 000 F/an.

Compte-tenu de ce qui précède, ces modifications ont donc entraîné :

- des investissements importants (à l'échelle de ces entreprises) : 5 réponses,
- de grands changements dans l'organisation du travail : 6 réponses,
- une gestion plus stricte (sans doute imposée par les organismes prêteurs) : 2 réponses,
- un recours plus important au travail salarié : 1 réponse.

On notera enfin que les motivations qui ont provoqué ces investissements sont les suivantes :

- | | |
|--|-------|
| ▪ faciliter le travail | 9 cas |
| ▪ gagner plus d'argent | 4 cas |
| ▪ s'adapter à un nouveau mode de commercialisation | 1 cas |

Dans les faits, il semble que ces investissements aient eu pour conséquence première de maintenir le chiffre d'affaires de ces entreprises mais que la stabilisation des prélèvements personnels des concessionnaires n'ait été possible qu'au prix d'un surcroît de travail important.

A court terme, les prévisions d'investissement de ces entreprises ne marquent pas d'évolution importante. Comme indiqué précédemment, il semble que les difficultés d'accès au crédit en constituent le facteur limitant.

Evolution en matière commerciale

Les principaux arguments commerciaux qui sont développés sont les suivants :

- la qualité du produit (cité 6 fois)
- les services rendus (4 fois)
- la qualité du tri et de l'emballage (1 fois)
- le travail à la main (1 fois)
- l'utilisation de la dénomination commerciale « huître de pleine mer » (1 fois)
- la fraîcheur (1 fois)
- le travail en cycle long (1 fois)

On constate qu'une nouvelle fois, ces arguments de vente, peu élaborés, ne diffèrent pas de ceux qui sont avancés par les conchyliculteurs plus importants, montrant ainsi leur universalité dans le contexte économique difficile du marché ostréicole. Les faiblesses commerciales avouées sont :

- la difficulté des discussions commerciales (2 fois cité)
- les taux d'endettement trop élevés qui poussent à vendre à bas prix des huîtres trop petites, pas assez engraisées ni trompées (2 fois)
- les délais de paiement trop élevés qui obligent à refuser des marchés potentiels à paiement différé (3 fois)
- la difficulté de fidéliser la clientèle (1 fois)
- la méconnaissance totale des règles commerciales qui oblige à vendre la production en gros (1 fois)
- la production d'huîtres longues, commercialisables seulement sur les marchés (1 fois)
- la vente d'huîtres ni triées, ni lavées, ni emballées, conséquence du manque de personnel (1 fois)

On constate donc que dans cette STRATOM, les faiblesses commerciales sont aussi graves que diversifiées, elles sont liées pour la plupart aux petites quantités produites, à la précarité de la situation financière des entreprises et à la qualité des produits, parfois faible. On notera également que les effets pervers insoupçonnés des taux d'endettements élevés qui peuvent conduire certains chefs d'entreprise à refuser des marchés dont les délais de paiement seraient trop longs.

Les professionnels de cette STRATOM sont tous favorables, à une exception près, à cette labélisation de leurs produits, surtout pour les huîtres.

Certains d'entre eux craignent cependant que les normes soient difficiles à tenir, surtout en ce qui concerne les produits ostréicoles, la qualité des produits variant en fonction des contraintes économiques subies par chaque d'entreprise.

Les évolutions futures envisagées par les représentants de cette STRATOM portent essentiellement sur le mode de commercialisation. Parmi les sept producteurs qui commercialisent actuellement, en gros, la majeure partie de leur production :

- l'un d'entre eux a décidé de se consacrer exclusivement à la production de demi-élevage,
- trois souhaitent développer la vente traditionnelle (grossistes et poissonniers) ce qui constitue une preuve de la méconnaissance des difficultés actuelles du marché ostréicole,
- un a l'intention de se tourner vers le mareyage,
- deux autres envisagent de commercialiser directement leurs produits sur les marchés locaux,
- le dernier compte explorer les possibilités à l'exportation.

Situation foncière

En ce qui concerne leur situation foncière, la difficulté d'accès au crédit est tout à fait criante. Huit ostréiculteurs sur dix sont tout à fait conscients que leur production est limitée par la petite surface dont ils disposent. Quatre d'entre eux estiment qu'ils ne peuvent pas s'agrandir car il n'y a plus de place disponible alors que les quatre autres avouent que c'est par manque de disponibilité financière qu'ils ne peuvent pas le faire. Les souhaits de remembrement sont tout à fait marginaux et ne concerne qu'un ostréiculteur basé dans le nord de la zone.

Niveau d'emprunt, investissements et prix de revient

Le niveau moyen d'emprunt de ces entreprises est nettement plus élevé que celui des STRATOMS précédentes en proportion du chiffre d'affaires bien sûr. Ces conchyliculteurs se déclarent comme :

▪ n'étant pas d'endettés	1
▪ peu endettés	3
▪ endettés de façon acceptable	6
▪ trop endettés	2

Cet endettement en cours, plus fort que la moyenne, est sans doute dû à un niveau d'emprunt parfois important pour leur installation, puisque sept entrepreneurs sur onze (un refus de donner l'information) déclarent avoir emprunté parfois des sommes importantes au moment de leur prise de fonction. On remarquera que dans certains cas ces emprunts ont été réalisés dans un cadre familial suite au refus bancaire qu'ils ont eu à subir.

La situation financière de ces entreprises nous semble donc précaire puisque cinq entrepreneurs affirment que leurs excédents de trésorerie se dégradent et que ceux qui les voient stagner (5) ou s'améliorer (2) avouent que c'est grâce à un chiffre d'affaires en hausse, consécutif à un fort surcroît de travail.

Par rapport à la STRATOM précédente, la rupture de situation financière est donc particulièrement nette et permet donc de situer entre les STRATOMS 3 et 4 la limite de rentabilité des entreprises conchyloles, dans le cadre de la situation actuelle des coûts et des marchés.

On constate en conséquence que les excédents d'exploitation des entreprises ont été généralement insuffisants pour réaliser des investissements externes. Ces excédents ont été (plusieurs réponses possibles) :

- investis dans l'entreprise pour améliorer l'organisation (6 cas)
- investis dans l'entreprise pour augmenter le volume d'activité (5 cas)
- investis dans l'atelier pour obtenir un agrément sanitaire (1 cas)
- investis dans l'entreprise pour diversifier la production (1 cas)
- réalisé des placements financiers en vue de la cessation prochaine d'activité (2 cas)
- résultat insuffisant (4 cas).

Cette situation financière précaire se traduit au niveau des prix de revient des produits qui sont très élevés, supérieurs de 1 F/Kg à ce qui a été constaté dans la STRATOM 4, par exemple. Par rapport à la STRATOM 6, pour les huîtres, la moyenne calculée est de 98,87 % (intervalle de confiance égal à 11,50 %). Pour les moules, tous type de commercialisation confondus, la moyenne des prix de revient étudiés constitue le maximum rencontré pour toutes les STRATOMS (écart type égal 28,38 % de la moyenne). Dans ce contexte particulièrement défavorable, les difficultés de trésorerie sont quasiment permanentes et sont provoquées par le moindre retard de paiement ; le plus petit impayé pouvant conduire au dépôt de bilan. Face au refus des banques de couvrir de tels risques financiers la situation ne peut perdurer que grâce à des apports financiers personnels et continus dans l'entreprise.

IV.3.5.6. Perception du milieu, des marchés et de l'environnement institutionnel

La croissance et la mortalité

La relation qui existe entre la perception des données biologiques et la situation financière des entreprises est une nouvelle fois mise en évidence. Les évolutions récentes de la pousse et de la mortalité sont donc perçues de manière très négatives par les chefs d'entreprise de cette STRATOM (tableau 103).

	Évolution de la pousse		Évolution de la mortalité	
	Huîtres	Moules	Huîtres	Moules
Pas de changement	25.00	-	41.60	100*
Amélioration	25.00	-	-	-
Dégradation	50.00	100 *	58.40	-

Tableau 103

Evolutions récente de la pousse et de la mortalité d'après les producteurs de la STRATOM 3

** 2 réponses seulement*

Les marchés

La situation est plus nuancée en ce qui concerne la perception de l'évolution future des marchés (tableau 104). Alors que les représentants des autres STRATOMS s'attendent à des difficultés commerciales accrues, ceux de ce groupe croient majoritairement à une évolution favorable, comme ceux de la STRATOM 4.

Les producteurs qui espèrent une évolution favorable des marchés mettent cependant en avant la nécessité d'organiser ceux-ci et voient dans l'Organisation de Producteurs, en cours de constitution, un bon moyen d'y parvenir. Les autres pensent que la chute des prix ne sera pas enrayée à court terme compte tenu de la situation économique en général et de la disparition progressive des poissonneries traditionnelles en particulier.

	HUITRES	MOULES
Le marché va rester comme ils est	26,67	20,00
Le marché va évoluer de façon favorable	33,33	40,00
Le marché va évoluer de façon défavorable	26,67	20,00
Le marché va évoluer de façon favorable par concentration des entreprises	13,33	20,00

Tableau 104

Evolution future des marchés envisagée par les producteurs de la STRATOM 3

La situation environnementale

La qualité de l'eau n'est pas source d'inquiétude au plan bactériologique malgré les quelques réserves suivantes, liées :

- au développement agricole (cité 4 fois), particulièrement en ce qui concerne l'aviculture dans les havres (excréments et traitements anti-parasitaires) et les cultures maraîchères, entre Pirou et Saint Germain sur Aye (engrais et produits phytosanitaires),
- aux rejets des zones d'habitation (cités 1 fois),
- au développement du tourisme (cité 1 fois),
- au risque d'échouage d'un navire pétrolier (cité 1 fois).

Les développements de phytoplancton toxiques et la présence éventuelle de métaux lourds ne provoquent, de leurs cotés, aucune inquiétude.

Majoritairement, ces professionnels pensent que la qualité de l'eau s'est améliorée ou qu'elle a toujours été excellente (une seule protestation). Dans la région de Pirou, il semble cependant que la construction de la station d'épuration ait été parfaitement bien ressentie.

L'environnement institutionnel

Les appréciations portées sont présentées dans le tableau 105. La colonne BILAN récapitule les «notes» attribuées entre parenthèses.

	Très positif (+2)	Positif (+1)	Sans opinion (0)	Négligeable (-1)	Négatif (-2)	Bilan
SRC et CIC	-	6	2	1	3	-1
Syndicats	-	2	4	3	3	-7
Affaires Maritimes	-	4	3	5	-	-1
IFREMER	1	7	1	3	-	+6
CEE	1	2	2	2	5	-8

Tableau 105

Positionnement des producteurs de la STRATOM 3 vis à vis de l'environnement socio-professionnel

On constate que d'une manière générale, les responsables d'entreprise interrogés ont une opinion relativement défavorable de leur environnement professionnel ou administratif. Seul l'IFREMER peut se prévaloir d'un bilan global positif, probablement lié au fait que les enquêteurs appartenaient à cet Institut. Les syndicats et l'Union Européenne sont massivement rejetés. Les premiers sont considérés majoritairement comme inefficaces et la seconde nuisible de par la réglementation « peu claire, inégalitaire et inapplicable » qu'elle impose. Ils préféreraient « voir des techniciens européens sur le terrain plutôt que des technocrates à Bruxelles ». Paradoxalement, les quatre chefs d'entreprises qui considèrent que la réglementation européenne constitue un bien pour la conchyliculture pensent que cette réglementation contribuera à faire progresser la qualité des produits en faisant disparaître les plus petits conchyliculteurs incapables de financer leur mise aux normes. Ils considèrent cependant que cette réglementation est draconienne, les produits conchylicoles, vivants et clos, étant traités comme la viande.

En ce qui concerne l'organisation de la profession, ces professionnels souffrent d'un sentiment de manque de soutien de la part des instances élues. Comme les représentants des autres STRATOMS, ils déplorent unanimement l'individualisme des différents producteurs et la concurrence acharnée sur les marchés.

De nombreux professionnels de cette STRATOM sont favorables aux élevages en eaux profondes en Normandie (7 réponses positives sur 12). Ils soutiennent cependant majoritairement la décision préfectorale concernant la saturation (10 réponses sur 12). Cette situation peut sembler paradoxale. Elle montre simplement que ces producteurs, qui ont constaté depuis plusieurs années un net ralentissement de croissance des mollusques, relient cette évolution à l'augmentation de la charge biologique des bassins. Contraints de développer leur production, ils seraient donc prêts à s'engager dans un élevage de type nouveau en occultant les difficultés.

IV.3.5.7. Succession

Les difficultés précédemment évoquées pour cette STRATOM se retrouvent en ce qui concerne la transmission des entreprises. Le pourcentage de conchyliculteurs qui souhaitent transmettre leur entreprise à leurs enfants est, en effet, nettement plus faible dans cette STRATOM que dans les autres. Lorsque cette succession est définie, ce qui n'est le cas qu'une fois sur deux (6 entrepreneurs), cinq d'entre eux souhaitent revendre leur entreprise ; ils ne souhaitent pas que leurs enfants les remplacent à cause des difficultés du métier (1 cas) mais surtout du fait du manque de rentabilité de l'entreprise (4 cas). Cette situation démontre le caractère extrêmement précaire de leur situation mais également le fait qu'ils en soient conscients en doutant de la pérennité de leur entreprise dans les conditions actuelles du marché.

Régime fiscal et statut juridique

La moitié seulement de ces entreprises est imposée au réel. Quatre ont choisi un régime de réel simplifié et les deux dernières un forfait. Le changement de statut juridique (Société ou GAEC) n'est envisagé que dans deux cas.

Impayés et vols

Le risque d'impayés et les vols sur les parcs constituent une grave menace pour la survie même de ces entreprises compte tenu de l'état de leur trésorerie. Ces impayés, ils peuvent s'élever à 20 000 à 80 000 F par an représentent une part importante du chiffre d'affaires. Il en est de même pour les vols sur parcs qui peuvent déstabiliser ces entreprises.

IV.3.6. Les STRATOMS 2 et 1

De faibles différences existent entre ces entreprises regroupées dans les STRATOMS 1 et 2 et dont la très petite taille n'assure généralement pas la rentabilité. Les caractéristiques principales de ces unités économiques ont été présentées séparément dans les tableaux 106 et 107. Les autres données sont analysées en commun.

Les trente-sept entreprises qui constituent la STRATOM 2 ont des caractéristiques générales regroupées dans le tableau 106. Elles représentent 18,69 % du nombre total d'entreprises, 5,58 % de la production ostréicole de la Côte Ouest et 9,71 % de la production mytilicole. Huit d'entre elles ont été échantillonnées (21,62 %) dont deux conchyliculteurs mixtes et trois mytiliculteurs stricts. Cet échantillon présente des caractéristiques générales inférieures de 6,07 % à celles de l'ensemble de la STRATOM. Dans le détail, l'échantillon présente une image légèrement surévaluée de l'activité mytilicole (sauf en ce qui concerne la productivité) et un petit peu sous-évaluée de l'ostréiculture.

	Age moyen	Nombre de parcs concédés	Surface détenue en Normandie (en Ha)	Longueur détenue en Normandie (m)	Équivalent surface en Normandie	Surface détenue hors Normandie (en Ha)
Total	-	154	39,47	27010	55,36	0,85 *
Moyenne	45,88	4,16	1,07	1589	1,50	0,85 *
Echantillon	44,13	3,63	0,78	2055	1,53	0
Ecart en %	-3,81	-12,74	-27,10	29,33	-2,27	-
	Équivalent surface total	Pourcentage d'activité ostréicole	Nombre total de poches	Longueur exploitée (en m)	Densité à l'hectare (en Nb de poches)	
Total	56,21	-	156582	14607	-	
Moyenne	1,52	71,30	5051	859	3634	
Echantillon	1,53	58,85	4405	954	3549	
Ecart en %	,72	-17,46	-12,79	11,06	-2,34	
	Production ostréicole (en t)	Stock ostréicole non commercial (en t)	Production mytilicole (en t)	Nombre de pieux occupés	Productivité ostréicole (en t par Ha)	Pourcentage commercial du stock total
Total	1280,43	944,07	1557,66	35589	-	-
Moyenne	41,30	30,45	91,63	2093	32,44	57,56
Echantillon	34,39	26,72	93,46	2185	26,64	50,77
Ecart en %	-16,74	-12,25	2,00	4,40	-17,88	-11,8
	Stock total par Ha concédé (en t)	Taux d'occupation des bouchots	Productivité mytilicole par pieux (en Kg)	Productivité mytilicole en t/100 m	Valeur totale de la production en milliers de F.	
Total	-	-	-	-	24988,35	
Moyenne	50,16	58,02	43,27	6,42	675,36	
Echantillon	47,52	46,93	38,06	3,89	645,34	
Ecart en %	-5,26	-19,11	-6,07	-6,2	-5,83	

Tableau 106

Caractéristiques principales des 37 entreprises constituant la STRATOM 2 (de 1,01 à 1,98 ha en équivalent surface totale), des 8 entreprises constituant l'échantillon aléatoire (de 1,04 à 1,71 ha en équivalent surface totale) et écarts des moyennes de l'échantillon par rapport à celles de la strate (en pourcentage).

Cette STRATOM est composée de 11 conchyliculteurs mixtes, 6 mytiliculteurs stricts et de 20 ostréiculteurs stricts.

** Valeur correspondant au seul détenteur de concessions extérieures à la Normandie*

La STRATOM 1

Les dix-sept entreprises qui constituent la STRATOM 1 ont des caractéristiques générales regroupées dans le tableau 107. Elles représentent 8,58 % du nombre total d'entreprises, 1,03 % de la production ostréicole de la Côte Ouest et 1,48 % de la production mytilicole. Six d'entre elles ont été échantillonnées (35,29 %). Le plan d'échantillonnage n'en prévoyait que quatre mais devant la faible représentativité de l'échantillon, deux entreprises supplémentaires ont été tirées au hasard parmi les unités restantes. Toutes ces entreprises échantillonnées sont strictement ostréicoles. Cet échantillon présente des caractéristiques générales inférieures de 17,71 % à celles de l'ensemble de la STRATOM, ce qui constitue l'écart maximal observé parmi toutes les STRATOMS et reflète la très grande diversité de la situation de ces unités de production.

	Age moyen	Nombre de parcs concédés	Surface détenue en Normandie (en Ha)	Longueur détenue en Normandie (m)	Équivalent surface en Normandie
Total	-	42	9,69	4100	11,57
Moyenne	46,07	2,47	0,65	1066,67	0,68
Echantillon	43,67	2,00	0,64	900	0,64
Ecart en %	-5,21	-19,03	-1,54	-15,63	-5,88
	Pourcentage d'activité ostréicole	Nombre total de poches	Longueur exploitée (en m)	Densité à l'hectare (en Nb de poches)	Production ostréicole (en t)
Total	-	28574	2063		236,48
Moyenne	79,02	2041	516	3695	15,11
Echantillon	100	1470	-	2296	11,67
Ecart en %	6,55	-27,98	-	-37,86	-22,77
	Stock ostréicole non commercial (en t)	Production mytilicole (en t)	Nombre de pieux occupés	Productivité ostréicole (en t par Ha)	Pourcentage commercial du stock total
Total	169,05	188,39	4864	-	-
Moyenne	11,96	50,06	1187	35,34	55,46
Echantillon	6,90	38,00	1303	22,51	62,84
Ecart en %	-42,31	-24,09	9,77	-36,30	13,31
	Stock total par Ha concédé (en t)	Taux d'occupation des bouchots	Productivité mytilicole par pieux (en Kg)	Productivité mytilicole en t/100 m	Valeur totale de la production en milliers de F.
Total	-	-	-	-	3533,62
Moyenne	41,65	50,52	35,60	4,40	207,86
Echantillon	29,02	62,50	29,32	4,24	141,59
Ecart en %	-30,32	23,71	-17,64	-3,64	-31,88

Tableau 107

Caractéristiques principales des 17 entreprises constituant la STRATOM 1 (de 0,31 à 1 ha en équivalent surface totale), des 6 entreprises constituant l'échantillon aléatoire (même surface totale) et écarts des moyennes de l'échantillon par rapport à celles de la strate (en pourcentage). Cette STRATOM est composée de 4 mytiliculteurs stricts et de 13 ostréiculteurs stricts. Aucune concession extérieure à la Normandie n'est détenue par ces entreprises.

Les résultats globalisés de l'enquête réalisée sur les STRATOMS 1 et 2.

IV.3.6.1. L'exploitant

Tous les quatorze chefs d'Exploitation qui ont été interrogés sont de sexe masculin. L'âge moyen de l'ensemble des concessionnaires de ces STRATOM 1 et 2 est de 45,94 ans +/- 1,06 ; il est donc égal à celui de la STRATOM 3 et n'est donc pas composé de très jeunes conchyliculteurs débutants comme aurait pu le laisser penser la faible taille des entreprises. Ils ont en moyenne 2,58 +/- 0,63 personnes à charge dans leur foyer fiscal.

Leur formation de base est la suivante :

- aucune : 5
- Certificat d'études : 1
- CAP ou BEP : 5
- BEPC : 1
- Études supérieures : 1
- stage ostréicole : 1

Ces formations se situent à des échelons très variés et correspondent à un niveau moyen de 2,50 +/- 0,95. Cette valeur moyenne est relativement basse et se rapproche de celui de la STRATOM 5. On constate donc que les données d'âge et de formation ne semblent pas constituer un critère d'appartenance à l'une ou l'autre STRATOM.

Parmi ces quatorze chefs d'entreprise, trois seulement ont débuté leur activité professionnelle conchylicole dans l'établissement familial, tous les autres ont été ou sont encore employés comme ouvrier conchylicole.

Avant de pratiquer la conchyliculture, cinq d'entre eux étaient pêcheurs et deux agriculteurs. Quatre ont occupé des emplois salariés divers (tôlerie, peinture, mécanique ou emploi familial). Les trois autres n'ont connu que l'activité conchylicole.

Pour trois responsables d'entreprise, la conchyliculture est une activité unique, pour sept autres elle constitue l'activité principale, et pour les quatre derniers, elle n'est qu'un complément d'activité.

Six responsables d'entreprise ont des revenus principaux ou complémentaires liés à la pêche. Les ressources parallèles de sept autres foyers fiscaux sont : emploi salarié (4) ou agriculture (3). On remarquera donc qu'un seul conchyliculteur appartenant à ces STRATOM ne bénéficie pas de revenus annexes. Cette répartition démontre l'insuffisance des revenus procurés par l'activité conchylicole que pratique ces professionnels.

Ces conchyliculteurs se répartissent équitablement entre une couverture sociale assurée par les Invalides de la Marine (7) et la Mutualité Sociale Agricole (7).

IV.3.6.2. L'entreprise

Six entreprises sur les quatorze qui ont été étudiées ont moins de 20 ans ; ces unités de productions sont donc jeunes pour la plupart (année moyenne de création : 1980,64 +/- 5,24).

L'expédition des produits a débuté en moyenne 2 ans après la création de l'entreprise : 1978,50 +/- 8,32 pour les six entreprises qui pratiquent ce mode de commercialisation.

Le responsable actuel a pris ses fonctions en 1982,50 +/- 7,59 .

Ces entreprises ont fait l'objet d'une transmission familiale pour cinq d'entre elles et d'un rachat pour deux autres. Les sept dernières ont été fondées par leur gestionnaire actuel.

Le statut juridique de ces entreprises est exclusivement de type familial.

La plupart de ces unités de production ne dispose pas d'atelier d'expédition. La commercialisation se fait alors en gros ou à partir de l'atelier d'un collègue qui est souvent l'employeur du concessionnaire étudié. Ceci se traduit par un nombre élevé d'associations de fait sinon de droit avec d'autres entreprises.

Le nombre total d'emplois créés par la totalité des entreprises de cette STRATOM est de 66,4 dont 15,4 emplois salariés (en équivalent temps plein).

La productivité d'un emploi, dans ce type d'entreprise est de 22,84 +/- 1.24 tonnes par homme et par an pour les huîtres et de 26,29 +/-3,72 tonnes par homme et par an pour les moules. Ces rendements relativement faibles, surtout pour les huîtres, s'expliquent par le fait que les concessionnaires exercent pour la plupart une autre activité, principale ou annexe, qui ne leur permet pas de s'occuper à plein temps de leur entreprise conchylicole. On peut également penser qu'ils sont largement sous-mécanisés et/ou que la qualité de leurs concessions n'est pas des meilleures.

Cette situation se traduit au plan foncier : douze conchyliculteurs se déclarent stables sur ce point, un a subi un retrait de concession pour non exploitation et seul le dernier souhaite acquérir une nouvelle parcelle.

Compte-tenu du faible nombre de parcs dont dispose chaque entrepreneur de ces STRATOM, les souhaits de remembrement sont inexistantes.

On constate donc que ces unités de production ne constituent pas des entreprises à proprement parler mais que, sauf exception, l'activité conchylicole ne fait qu'apporter un revenu complémentaire à leur dirigeant. Ce complément de ressource reste cependant bien souvent indispensable à l'équilibre financier de ces ménages. On peut craindre cependant que la baisse des prix de vente en gros, ces dernières années, risque de ne pas permettre la pérennité de ces situations.

IV.3.6.3. Les activités de production

Le pourcentage d'activité ostréicole de l'ensemble des STRATOMS 1 et 2 est de 72,61 %, celui de notre échantillon est de 65,87 %. Ces valeurs ne présentent pas de caractéristiques notables par rapport aux autres STRATOMS.

La production globale des entreprises de ces 2 STRATOMS est évaluée à 1 517 t d'huîtres et 1 746 t de moules. Aux dires des chefs d'entreprises interrogés, cette production est stable pour les moules et en hausse dans six cas sur onze pour les huîtres (stable dans les autres cas).

Les techniques

Pour les représentants de ces STRATOM, l'ensemble des techniques de production reflète la pluri-activité de l'exploitant et donc le peu de temps dont il dispose pour s'occuper de son exploitation. C'est ainsi que huit ostréiculteurs sur onze pratiquent le pré-élevage sur tube. Le plus souvent le détroquage est tardif (entre 12 et 18 mois) et la technique utilisée par la suite, est celle de la mise en poche des paquets pendant une durée supplémentaire d'un an. Comme précédemment indiqué, cette méthode d'élevage ne conduit généralement pas à l'obtention d'un produit de très grande qualité. Le nombre moyen de fois où les huîtres sont remontées à terre n'est que de 3,17. Cette valeur est la plus faible de la série, elle reflète bien le mode d'élevage choisi qui est fonction du manque de main-d'oeuvre. Malgré son prix élevé, le même souci d'économie de main-d'oeuvre conduit les ostréiculteurs restants (3) à utiliser, partiellement, le naissain d'écloserie qui nécessite moins de manipulation. Un seul ostréiculteur pratique le télécaptage.

Chez les mytiliculteurs, les moules sont pêchées en une seule fois, malgré un faible taux de mécanisation.

La productivité

Les contraintes imposées et les choix techniques induits par ce manque de temps et de main-d'oeuvre se traduisent au niveau de la productivité ostréicole tout particulièrement. Les conchyliculteurs mixtes reportent leurs efforts en quasi-totalité sur la mytiliculture et parviennent ainsi à sauvegarder une productivité mytilicole comparable à celle des autres STRATOMS, (tableau 108).

Ce transfert se fait naturellement au détriment de l'ostréiculture dont les productivités, par hectare ou par emploi sont particulièrement faibles. Les ostréiculteurs stricts ont également des productivités très faibles compte-tenu du peu de temps dont ils disposent pour s'occuper de leurs exploitations.

		Productivité ostréicole par Ha et par an (en t)	Productivité mytilicole pour 100 m et par an (en t)	Productivité ostréicole par emploi et par an (en t)	Productivité mytilicole par emploi et par an (en t)
Ostréiculteurs stricts ou dominants	Moyenne	24,53	-	18,28	-
	Intervalle de conf.	7,34	-	4,25	-
Mytiliculteurs stricts ou dominants	Moyenne	22,59	4,55	5,22	55,52
	Intervalle de conf.	2,25	0,97	1,61	8,71

Tableau 108

Productivités moyennes des entreprises appartenant aux STRATOMS 1 et 2

La répartition du temps de travail et les congés

Le tableau 109 permet de constater que la part moyenne d'activité conchylicole des représentants de ces STRATOMS n'atteint pas les 100 % traduisant ainsi la pluriactivité de ces exploitants. La variabilité de ces données est importante puisqu'elles regroupent certains producteurs ayant la conchyliculture comme activité unique ou principale et des salariés, parfois d'une toute autre branche, qui ne consacrent à leur exploitation que les week-ends et les congés.

Les surcharges de travail sont bien sûr le lot commun de ces professionnels qui ne parviennent généralement pas à prendre des congés.

		Ostréiculteurs dominants (H.)	Mytiliculteurs dominants (M.)
Activité de Production	Terrain	34	37
	Atelier	24	22
Activité de Commercialisation	Atelier	11	5
	Livraison	1	4
	Démarchage	1	1

Tableau 109

Répartition du temps de travail des conchyliculteurs des STRATOMS 1 et 2

Tâches les plus pénibles ou les plus délicates

Les actions pénibles que nous avons relevé sont communes à celles des autres STRATOMS :

- retournement des poches et casse de la pousse entraînant des pathologies lombaires (4 citations)
- travail à l'extérieur et à la mer quelque soit le temps (3 citations)
- chargement des poches (1 citation)
- plantation et arrachage des pieux (2 citations)
- grattage des pieux (1 citation)
- enlèvement des sargasse-épaves prises dans les pieds de table (1 citation)
- acceptation d'un prix de vente de 7 F/Kg (1 citation)

Les actions les plus délicates ont un caractère beaucoup plus zootechnique ou, plus rarement, sont d'ordre commercial. Elles concernent :

- le détroquage (3 citations)
- le tri des huîtres (1 citation)
- le télécaptage (1 citation)
- le choix du naissain (1 citation)
- l'ensemencement des bouchots (4 citations)
- le catinage (pose des filets de protection en plastique)
- les contacts commerciaux, le démarchage et la négociation des prix (3 citations)

Les difficultés liées à l'exploitation des parcs sont présentées dans le tableau suivant, en pourcentages du nombre total de réponses obtenues :

	Satisfaisant	Moyen	Insatisfaisant
Accès aux parcs	79	21	-
Envasement	79	7	14
Fixation de moules	100	-	-
Fixation d'huîtres	79	14	7
Algues	36	29	36
Compétiteurs et prédateurs	43	43	14

Tableau 110

Difficultés liées à l'exploitation des parcs et rencontrées par les producteurs de STRATOMS 1 et 2

On constate donc que les problèmes rencontrés par ces conchyliculteurs sont identiques à ce qui a été précédemment exposé. On remarquera cependant un taux de mécontentement global plus important, sans doute lié aux difficultés économiques rencontrées par ces très petits producteurs. La seule particularité complémentaire qui nous a été rapportée concerne le manque de cale de descente à Agon (Le Passous). Cette difficulté semble être en cours de règlement.

Les achats de produits

Les achats de produits en vue de la revente sont quasiment inexistantes pour ces STRATOM. Seul un mytiliculteur strict (qui se livre également à la pêche aux casiers) qui pratique le vente sur les marchés achète une quantité annuelle d'huîtres de 10 tonnes pour diversifier son étal.

IV.3.6.4. La commercialisation

Le calendrier des ventes

Pour les huîtres, les ventes de fin d'année dominent largement le calendrier annuel (Tableau 111). C'est encore plus vrai pour ces STRATOMS 1 et 2 que pour les autres, car les petits producteurs commercialisant moins de 10 tonnes dans l'année livrent leurs huîtres en gros et en une seule fois, à cette période.

Les ventes de moules produites par ces entreprises correspondent également au schéma classique : 22,43 % de la production en été, 51,95 % en automne et 25,62 % en hiver.

Période	Novembre à Janvier	Février à Mai	Eté	Septembre à Octobre
Moyenne	55,56	15,26	121,51	167,67
Int. de Conf.	2,2 1	1,01	1,08	1,38

Tableau 111

Calendrier des ventes annuelles d'huîtres des STRATOMS 1 et 2

Types de clientèle

Les types de clientèles des producteurs de ces STRATOMS sont présentés dans le tableau 112.

Type de vente	Type de clients	Huîtres		Moules
		% du tonnage total	Intervalle de confiance	% du tonnage total
Vente en gros	Vente en vrac	10,81	5,21	22,28
	Expéditeurs du bassin	36,96	8,62	12,25
Expédition traditionnelle	Grossistes	-	-	16,32
	Poissonniers, restaurants	30,63	3,56	43,14
	Mareyeurs	10,64	2,18	5,01
Vente directe	Marchés et atelier	10,96	5,91	-

Tableau 112

La clientèle des producteurs des STRATOMS 1 et 2

On remarquera en premier lieu que pour les producteurs de ces STRATOMS, le marché des GMS n'est pas accessible, probablement pour deux raisons principales :

- faiblesse de la production
- ateliers d'expédition sans référencement possible.

En ce qui concerne les huîtres, la production est écoulee essentiellement auprès des gros expéditeurs du bassins qui sont bien souvent les employeurs de ces petits producteurs, lorsqu'ils sont ouvriers conchylicoles bien sûr.

Les moules sont, quant à elle, expédiées directement par ces petits producteurs.

Les états respectifs de l'offre et de la demande, pour ces deux produits au cours de ces dernières années, expliquent ces différences.

Composition en taille des produits commercialisés

La composition en taille des huîtres commercialisées par les producteurs de ces STRATOMS est présentée dans le tableau 113. Si dans ces STRATOMS également, la demande porte essentiellement sur des produits de taille moyenne, on remarque le fort pourcentage de grosses ou très grosses huîtres présentes dans les ventes. Cette présence ne traduit probablement pas une volonté délibérée de ces producteurs mais plutôt une mévente d'une partie de leur production de l'année précédente.

Cette situation alourdi bien sûr le bilan comptable en immobilisant du capital sur des stocks peu productifs. Dans ce contexte, le prix de vente des produits peut facilement être inférieur au coût de production sans même que ces producteurs s'en rendent compte, les coûts étant étalés sur plusieurs années et étant couverts et masqués par les bénéfices des activités connexes (pêche essentiellement). Les moules commercialisées proviennent exclusivement des bouchots du bassin.

	Moyenne	Intervalle de conf.
Petite	18,75	6,45
Moyenne	58,06	12,78
Grosses	16,76	-
Boudeuses	6,43	4,56

Tableau 113

Composition en taille des produits commercialisés par les conchyliculteurs des STRATOMS 1 et 2

Prix moyens d'achat

Les prix moyens d'achat pendant la campagne 1995-96 sont les suivants (Tableau 114) :

Type de produit	Collecteurs livrés	Naissain naturel	Naissain d'écloserie
Moyenne	8,41	6,00	7,50
Ecart type	2,53	2,00	1,73

Tableau 114

Prix moyen d'achat des produits ostréicoles (campagnes 1995-96 et 1996-97)

Ces prix moyens d'achat, relativement élevés sont liés aux très faibles quantités achetées par ces producteurs. La corde à moule est payée 4,10 F le m linéaire (écart type 0,39 F). On remarquera que le prix des collecteurs particulièrement semble très élevé. En fait, faute de temps disponible, ces collecteurs ne sont ni préparés, ni posés, ni relevés par l'acheteur. Le vendeur se chargeant du travail dans sa globalité pratique donc des prix qui ne sont pas assimilables à une simple location d'une partie de terrain de captage.

Prix moyens de vente des huîtres

Les prix moyens de vente pour les produits conchyliques réalisés par les producteurs de ces STRATOMS sont regroupés dans le tableau 115.

TYPE DE VENTE	Prix moyen	Ecart type
Huîtres : vente en vrac	8,46	1,36
Huîtres : circuit trad.	17,40	3,01
Moules : vente en gros	6,34	0,84
Moules : vente traditionnelle	7,58	0,63

Tableau 115

Prix moyen de vente des huîtres pour les campagnes 1995-96 et 1996-97

Ces prix sont en moyenne plus faibles que ceux qui sont pratiqués par les entreprises plus importantes. On notera que les ventes en gros peuvent porter soit sur des produits lavés et triés, les prix sont alors de l'ordre de 8,50 F pour les huîtres et 7,50 F pour les moules (campagne 1996-97) soit sur des mollusques à l'état brut, les prix étant alors de 1,50 F environ inférieurs. Mise à part une seule entreprise qui affirme commercer avec plus de trente clients, le nombre moyen de clients, par entreprise, est très faible, il est de 2,35 +/- 0.84. On notera cependant que les plus petites unités de production de la STRATOM 1, qui livrent leurs produits en gros, non lavés, ne travaillent généralement qu'avec un seul client.

Fixation des prix et résultats comptables

Les prix pratiqués par les différentes entreprises de cette STRATOM s'établissent sur la base des éléments suivants, en pourcentage du total des réponses, parfois multiples :

▪ vend au prix proposé par les acheteurs habituels : «au cours»	47
▪ propose ses propres prix	23
▪ se tient informé auprès d'autres professionnels locaux	23
▪ participe à des réunions professionnelles	7

Ces résultats sont en parfaite conformité avec ce qui a été précédemment exposé. Sur les quatorze entreprises échantillonnées, cinq commercialisent une partie de leur production directement sur les marchés. Ceux qui ne pratiquent pas ce type de vente affirment que c'est par manque de temps ou parce qu'il n'y a plus de place de disponible sur les marchés de proximité.

Les raisons qui les conduisent à vendre en direct sont les suivantes :

- besoin de trésorerie (2 réponses),
- problèmes de commercialisation (1 réponse),
- circuit plus lucratif (2 réponses).

Les revenus directs procurés par l'activité conchylicole de ces entrepreneurs ont été évalués entre 0,5 et 1.5 SMIC mensuels. La faiblesse de ces revenus confirme la nécessité, pour ces entrepreneurs, de bénéficier d'une source de revenus complémentaires, salariée ou non.

IV.3.6.5. Gestion de l'activité

Les difficultés rencontrées

Les réponses à ces questions ont un aspect à caractère nettement plus économique que dans les autres STRATOMS. Les thèmes qui apparaissent le plus souvent sont :

- la concurrence des moules de pêche, jusqu'en 1994,
- les prix ostréicoles bas en première vente,
- l'accès difficile au crédit.

Les difficultés liées à l'accès au crédit qui interdisent le développement de ces unités de production constituent un handicap structurel qui les condamne à court terme en cas de mono-activité ostréicole. Les nombres de réponses jugés significatifs apparaissent en gras dans le tableau 116.

PRODUIT	HUITRES					MOULES					
	Année	92	93	94	95	96	92	93	94	95	96
Approvisionnement en naissain			1				1	1		1	
Manque de produit									1		
Pousse insuffisante	2	1	1	1	2			1		2	
Mortalités			2	2	2						
Fortes tempêtes								2			
Prix trop bas		1	1	5	4		1	2			
Pas de marché				2	3		1				
Concurrence des moules de pêche						1	3	3	1		
Accès difficile au crédit			4	5	4			3	2	1	

Tableau 116

Difficultés rencontrées par les producteurs des STRATOMS 1 et 2 de 1992 à 1996 (en nombre de réponses)

Evolution en matière technique

En ostréiculture, les seules innovations techniques que l'on constate portent sur le rallongement du cycle d'élevage et sur l'abandon progressif de l'utilisation des tubes. Les contraintes financières (accès au crédit) et le peu de temps disponible (pluri-activité) ne permettent pas à ces chefs d'entreprise de faire évoluer leur exploitation vers une plus grande productivité. On notera qu'une partie importante de ces entreprises ne disposent même pas d'un hangar pour traiter les produits et que certains responsables n'ont pas non plus de tracteur -5 cas- (qu'ils doivent emprunter pour les marées).

A l'inverse, dans le domaine mytilicole, des efforts de mécanisation sont entrepris. Ils portent essentiellement sur le matériel d'élevage ou de transport en mer (cueilleuse, grue, barge mytilicole ou chaland amphibie).

Pour ces mytiliculteurs, ces modifications ont donc entraîné :

- des investissements importants (à l'échelle de ces entreprises) - 6 réponses
- de grands changements dans l'organisation du travail - 3 réponses
- une gestion plus stricte - 1 réponse
- un recours plus important au travail salarié - 1 réponse

On notera enfin que les motivations qui ont provoqué ces investissements sont les suivantes :

- faciliter le travail 7 cas
- gagner plus d'argent 5 cas
- pouvoir bénéficier de prêts bonifiés 1 cas

Comme on peut le constater, la mise aux normes de ces exploitations (bassins et ateliers d'expédition) ne fait pas partie des objectifs de développement visés ce qui ne peut que contribuer à leur marginalisation.

Evolution en matière commerciale

Les principaux arguments commerciaux qui sont développés sont les suivants :

- la qualité du produit (cité 9 fois),
- la faiblesse des prix (cité 2 fois),
- la fiabilité des services rendus (1 fois).

Les faiblesses commerciales avouées sont :

- la difficulté des discussions commerciales: On parle de « rapport de force, de marchandage, de gentillesse des producteurs » (4 fois cité)
- la faiblesse de la production (2 fois)
- le manque de moyen de livraison (1 fois)
- la faiblesse des prix, proche des coûts de production (1 fois)

On constate donc que dans ces STRATOMS, les arguments commerciaux sont extrêmement pauvres alors que les faiblesses n'ont pas été bien identifiées, elles sont liées pour la plupart aux petites quantités produites, à la précarité de la situation financière des entreprises. Ces constatations mettent en évidence les lourds handicaps commerciaux qui caractérisent ces unités de production.

Les professionnels de ces STRATOMS sont favorables à une labélisation de leurs produits, surtout pour les huîtres. Ils regrettent cependant que la publicité faite sur les produits normands soit insuffisante et fondent de grands espoirs sur la nouvelle organisation de producteurs.

Les évolutions futures envisagées par les représentants de ces STRATOMS portent essentiellement sur le traitement des produits (mécanisation du tri ou de l'emballage). En ce qui concerne le mode de commercialisation, parmi les dix ostréiculteurs qui commercialisent actuellement, en gros, la majeure partie de leur production :

- quatre souhaitent développer la vente traditionnelle (grossistes et poissonniers),
- un autre envisagent de commercialiser directement leurs produits sur les marchés locaux.

Le cinq autres n'ont donc pas la volonté ou la possibilité de faire évoluer leur mode de commercialisation.

Situation foncière

La plupart des chefs d'entreprise se plaignent de ce que leurs concessions soient situées à haut niveau et que la pousse n'y soit pas bonne. Ils souhaitent donc bénéficier sinon d'un remembrement, tout au moins d'un changement d'assiette de certains parcs peu productifs. Sept responsables voudraient acquérir de nouveaux parcs mais conscients des difficultés, trois pensent que ce sera difficile car il n'y a que peu de places disponibles pour les obtenir gratuitement et quatre craignent de ne pas disposer des concours bancaires nécessaires pour les acheter.

Niveau d'emprunt, investissements et prix de revient

Le niveau moyen d'emprunt de ces entreprises est extrêmement faible. On peut penser que cette situation résulte davantage d'un refus des banques que d'une volonté délibérée de la part des conchyliculteurs.

Ces conchyliculteurs se déclarent comme :

- n'étant pas d'endettés 6
- peu endettés 3
- endettés de façon acceptable 4
- trop endettés 1

Cette situation est confirmée en ce qui concerne les emprunts à l'installation dont seules trois entreprises ont pu bénéficier. La plupart des autres ont essuyé un refus bancaire et ont dû développer leur exploitation très progressivement (achats de tables, de poches et de matériel biologique) en réinvestissant la quasi-totalité des bénéfices annuels.

La situation financière actuelle de ces entreprises n'est donc pas favorable puisque six entrepreneurs affirment que leur résultats se dégradent et que cinq autres les voient stagner. Celles dont le résultat s'améliore attribuent cette évolution au seul marché mytilicole.

En conséquence, les bénéfices de l'entreprise ont été généralement insuffisant pour réaliser des investissements externes. Ces bénéfices ont été (plusieurs réponses possibles) :

- investis dans l'entreprise pour améliorer l'organisation (6 cas)
- investis dans l'entreprise pour augmenter le volume d'activité (6 cas)
- investis dans l'habitation personnelle du chef d'entreprise (2 cas)
- investis dans l'entreprise pour diversifier la production (1 cas)
- réalisé des placements financiers en vue de la cessation prochaine d'activité (1 cas)
- résultat insuffisant (3 cas)

Au vu de ce qui a été précédemment indiqué sur la situation économique de ces unités de production, de telles possibilités d'investissement peuvent paraître surprenantes. Elles sont en fait le fruit d'un travail acharné du responsable de l'entreprise qui se traduit au plan comptable par des prix de revient extrêmement bas puisque le temps de travail n'est pas pris en compte. Par rapport à la STRATOM 6, pour les huîtres et à la STRATOM 3, pour les moules, les moyennes calculées sont respectivement de 68,84 % (intervalle de confiance égal à 26,91 %) et de 58,30 % (intervalle de confiance égal à 49,81 %), tous type de commercialisation confondus.

On remarquera cependant :

- que les variances sont élevées, traduisant une forte disparité de ces prix de revient,
- que les difficultés de trésorerie touchent régulièrement certaines entreprises (surtout en été, de juin à octobre) ; cinq cas ont été recensés,
- que sept chefs d'entreprise sur quatorze ne possèdent pas de compte courant distincts entre leur entreprise et leurs activités privées,
- que ceux qui comptent emprunter pour faire évoluer leur mode de commercialisation (3 cas seulement) ne pourront le faire qu'en cas de remontée des cours de gros, faute de quoi, ils seront contraints de vendre leurs concessions.

Ces dernières constatations sont très révélatrices des difficultés économiques permanentes auxquelles ces petites unités de production sont confrontées.

IV.3.6.6. Perception du milieu, des marchés et de l'environnement institutionnel

La croissance et la mortalité

Pour ces deux STRATOMS, la perception des données biologiques marque une certaine indifférence, probablement liée à la double activité des responsables d'entreprise. Les évolutions récentes de la pousse et de la mortalité sont donc perçues de manière majoritairement stable (tableau 117), mis à part les éléments marquants tels que les mortalités estivales de naissain d'huîtres.

	Evolution de la pousse		Evolution de la mortalité	
	Huîtres	Moules	Huîtres	Moules
Pas de changement	64	83	71	83
Amélioration	14	-	-	-
Dégradation	22	17	29	17

Tableau 117

Perception de l'évolution récente de la pousse et de la mortalité par les producteurs des STRATOMS 1 et 2

Les marchés

Une analyse comparable peut être faite en ce qui concerne la perception des marchés, optimistes et pessimistes, s'équilibrant en ce qui concerne le marché ostréicole. L'avenir du marché mytilicole est lui perçue de manière très majoritairement favorable (tableau 118).

	HUITRES	MOULES
Le marché va rester comme il est	42	17
Le marché va évoluer de façon favorable	29	83
Le marché va évoluer de façon défavorable	29	-

Tableau 118

Perception de l'évolution future des marchés par les producteurs des STRATOMS 1 et 2

La situation environnementale

Sur les quatorze réponses obtenues, aucune ne met en cause un risque quelconque de développement de phytoplancton toxiques et la présence éventuelle de métaux lourds dans les eaux conchylicoles.

La qualité bactériologique de l'eau n'est mise en doute qu'une seule fois. Quelques réserves cependant portent :

- sur le développement de l'agriculture - maraîchage - (cité 3 fois)
- sur les rejets des zones d'habitation (cités 3 fois)

Dans quatre cas, ces professionnels pensent que la qualité de l'eau s'est améliorée. Dans tous les autres cas ils la voient stable ou ne se prononcent pas montrant sur ce point encore leur manque d'engagement.

L'environnement institutionnel

Les appréciations portées sont présentées dans le tableau 119. La colonne BILAN récapitule les «notes» attribuées entre parenthèses.

	Très positif (+2)	Positif (+1)	Sans opinion (0)	Négligeable (-1)	Négatif (-2)	BILAN
SRC et CIC	-	9	3	1	1	+6
Syndicats	-	4	3	4	1	-1
Affaires Maritimes	2	6	3	2	1	+6
IFREMER	1	6	3	2	2	+2
CEE	-	2	5	2	5	-10

Tableau 119

Positionnement des producteurs des STRATOM 1 et 2 vis-à-vis de l'environnement socio-professionnel

Sans compter un nombre exceptionnellement important de conchyliculteurs qui se déclarent sans opinion, on constate que d'une manière générale, les responsables d'entreprise interrogés ont une vision relativement favorable de leur environnement professionnel ou administratif. Seuls les syndicats accusés de ne pas défendre les intérêts des «petits», présentent un bilan légèrement négatif. La Communauté Européenne est par contre jugée très défavorablement. Mis à part les professionnels qui livrent exclusivement en gros et qui ne se sentent pas concernés, la réglementation européenne est trop souvent perçue comme une mesure destinée à «éliminer les petits pour favoriser les gros».

Ces professionnels craignent également que le marché intérieur français soit envahi par la production des pays producteurs non consommateurs (Irlande, Pays bas). L'organisation interne de la profession, bien que jugée globalement satisfaisante est cependant altérée par un comportement des membres de la corporation qui est jugé très individualiste, probablement en relation avec les difficultés actuelles du marché ostréicole. Le sectarisme de ces positions est bien évidemment lié aux difficultés que subissent ces conchyliculteurs.

De nombreux professionnels de cette STRATOM ne se déclarent pas concernés par l'élevage en eaux profondes en Normandie (9 non-réponses sur 14). Les autres y sont opposés, sauf si un jour la demande ostréicole devait redevenir supérieure à l'offre.

Ils sont également favorables (à une exception près) à la décision préfectorale concernant la saturation, tout en étant conscients que cette décision les pénalise en tout premier lieu.

IV.3.6.7. Succession

La succession familiale n'est envisagée dans ces STRATOMS que dans un cas sur deux. En effet, sept entrepreneurs souhaitent vendre leur entreprise au moment de leur cessation d'activité. Les raisons invoquées le plus souvent sont :

- la taille inadaptée de l'exploitation (4 cas)
- le manque de rentabilité de l'entreprise (2 cas)
- les difficultés du métier (1 cas)

On remarquera également la transmission familiale est souvent envisagée lorsque l'héritier(e) a pour conjoint un conchyliculteur(trice) déjà installé, ou est lui(elle)-même héritier d'une entreprise plus importante.

Régime fiscal et statut juridique

Dix entreprises sont imposées au forfait et les quatre autres au réel. Parmi ces dix, deux seulement envisagent de changer de statut fiscal à court terme.

Impayés et vols

Compte-tenu de l'état de la trésorerie, les impayés et les vols sur les parcs constituent un risque permanent. Ces impayés (des sommes de 27 000 et 40 000 F ont été citées) représentent une part vitale du chiffre d'affaires. Il en est de même pour les vols (qui peuvent atteindre une valeur de 5 000 F par an) et qui peuvent déstabiliser ces entreprises.

V.

Résultats de croissance

V. RESULTATS DE CROISSANCE

Les études de stock et de la situation socio-économique des entreprises ont été complétées par un suivi de croissance des huîtres et des moules dans les différentes strates de la Côte Ouest. Ce suivi mytilicole s'est déroulé d'octobre 1994 à mai 1995. La croissance ostréicole a été observée sur un lot de 18 mois de février 1995 à janvier 1996 et sur un lot de naissain, de février 1995 à janvier 1997.

V.1. CROISSANCES MYTILICOLES

L'étude des croissances mytilicoles fait suite au travail que Gouletquer et *al.* (1995) ont réalisé dans le même bassin en 1993 et 1994.

V.1.1. Croissances en poids frais

Les résultats moyens de croissance en poids frais qui ont été relevés, par strate, sont regroupés dans les figures 46 à 58 et dans le tableau 120 (moyennes et variances calculées par le logiciel NORMSEP). Les mensurations ont été réalisées sur 32 points répartis dans les différentes strates, en octobre 1994 (histogrammes noirs) et en mai 1995 (histogrammes blancs).

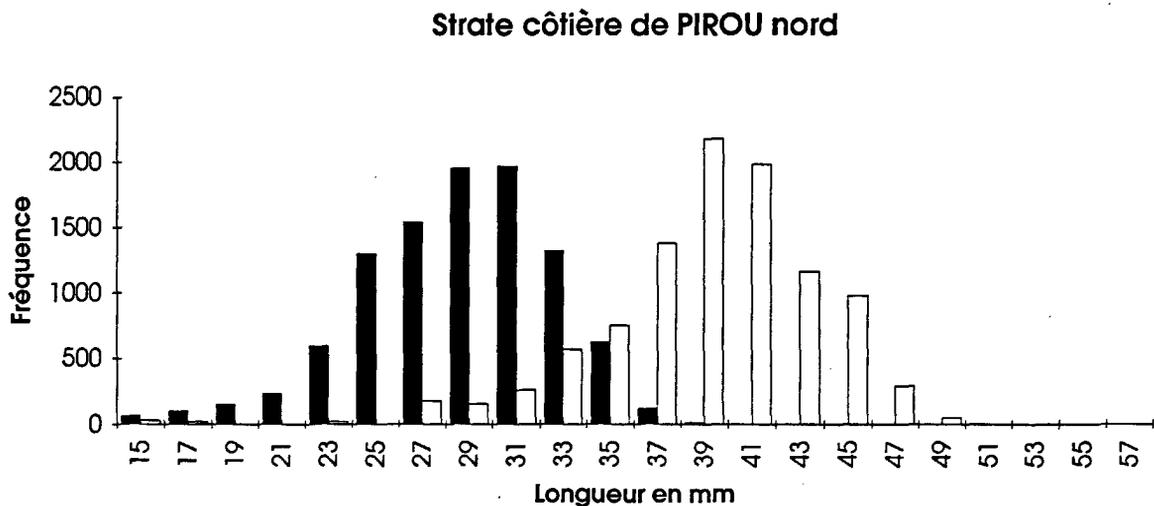


Figure 46

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

Strate du large de PIROU nord

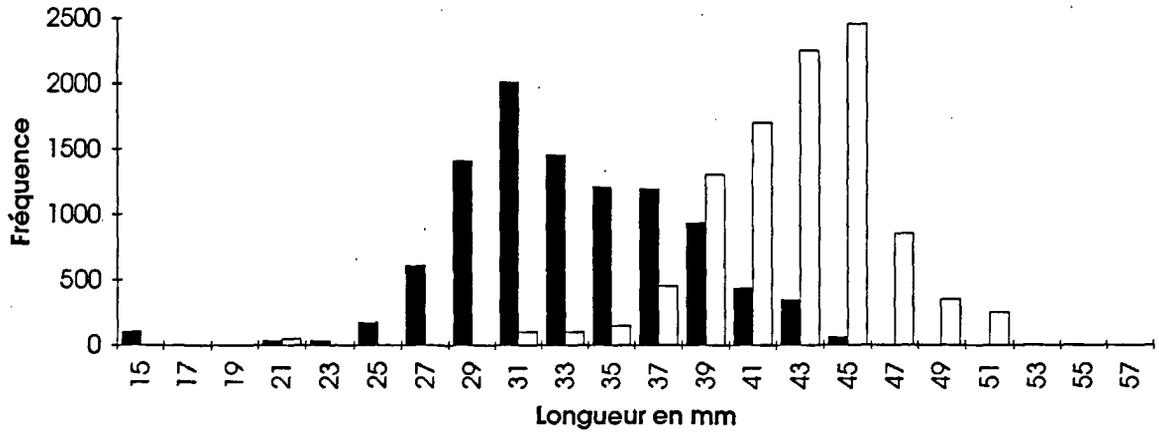


Figure 47

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

Strate côtière de PIROU sud

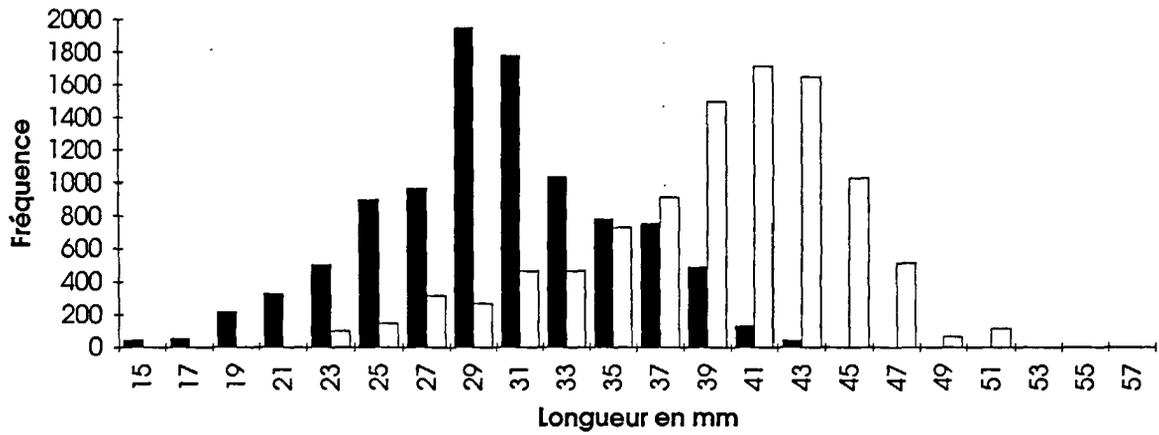


Figure 48

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

Strate du large de PIROU sud

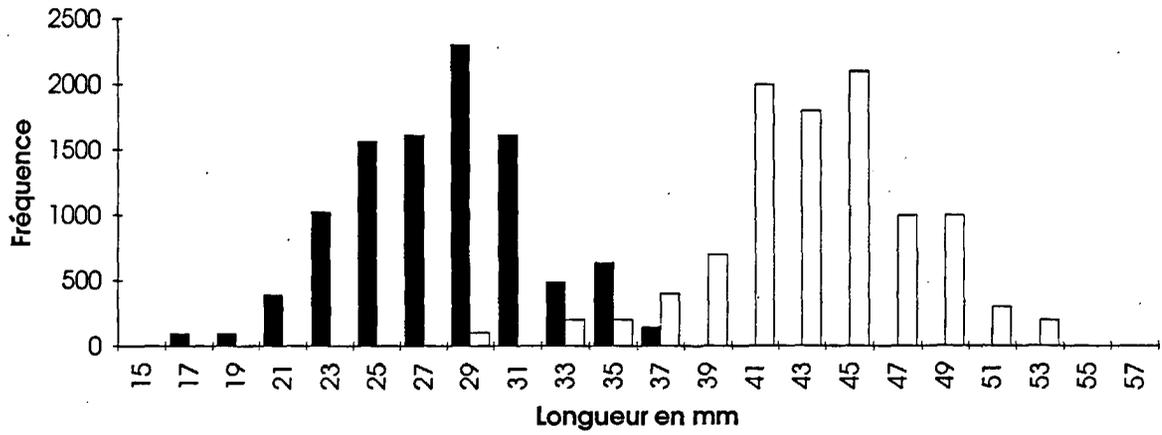


Figure 49

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

Strate du côtière de PIROU

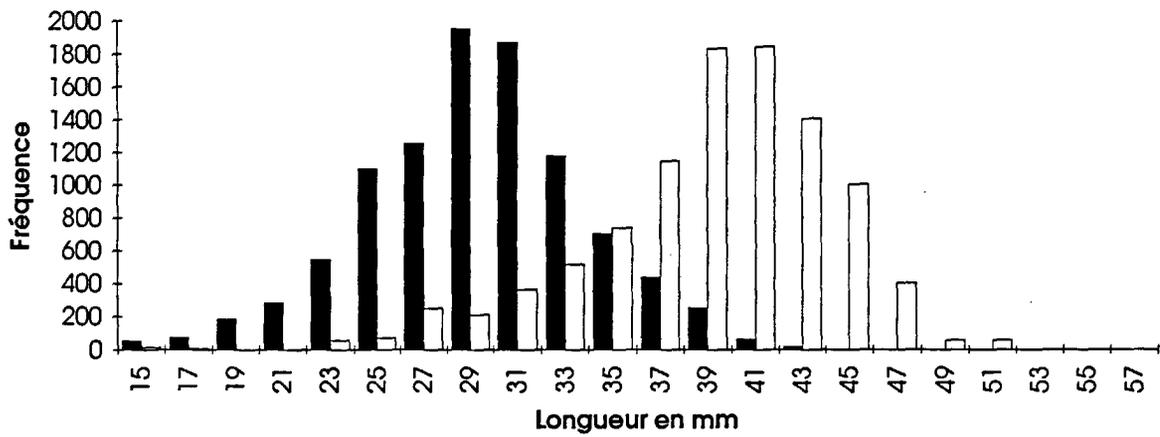


Figure 50

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

Strate du large de PIROU

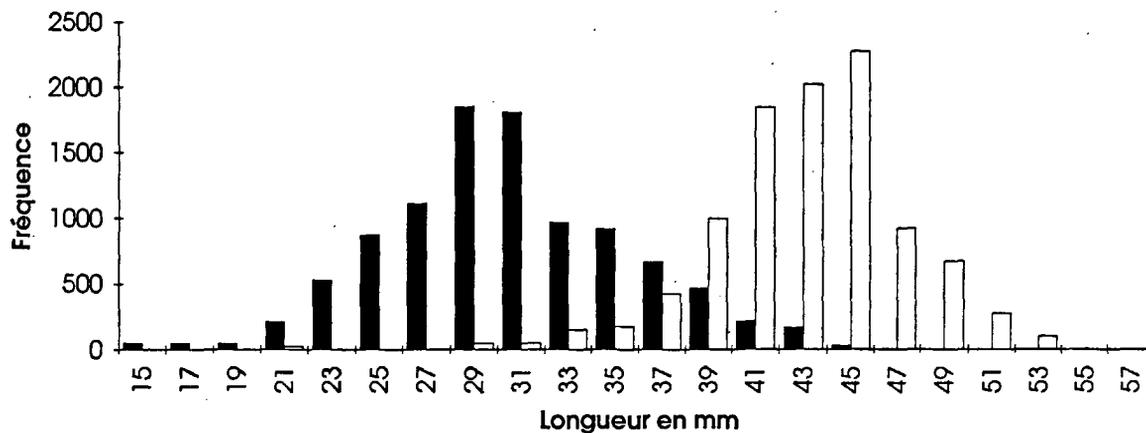


Figure 51

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

Strate côtière de GOUVILLE

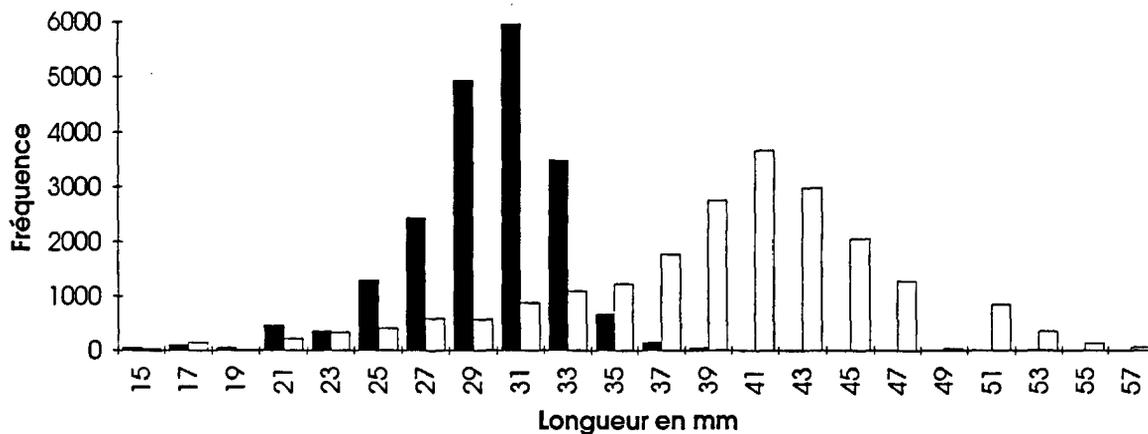


Figure 52

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

Strate du large de GOUVILLE

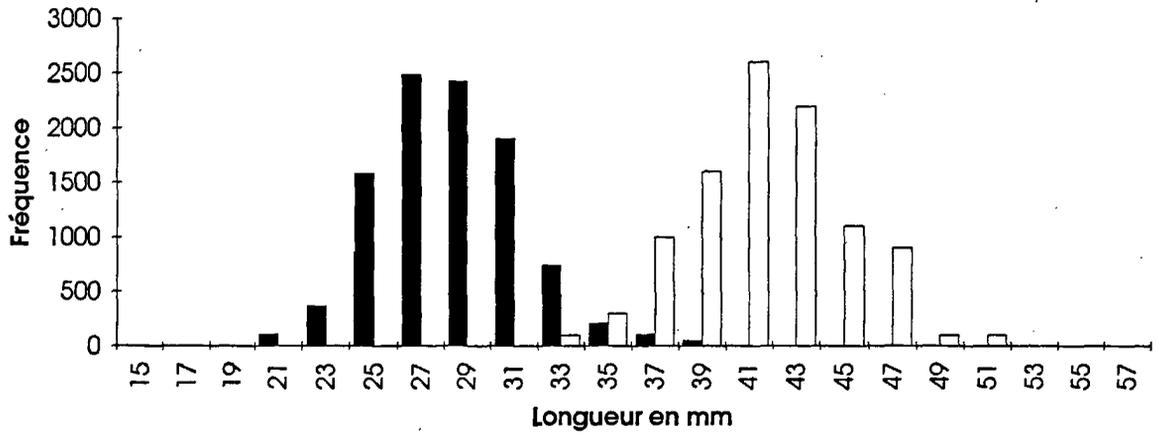


Figure 53

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

Strate côtière d'AGON

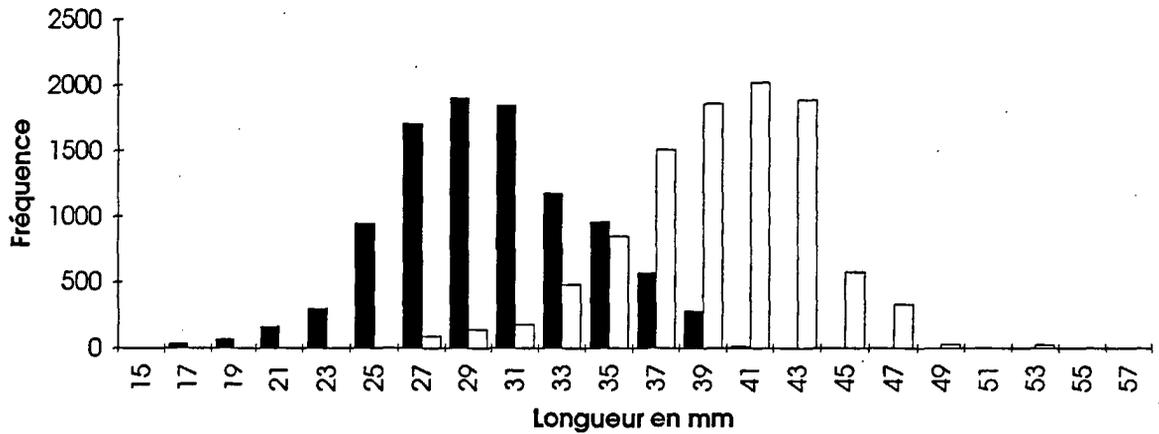


Figure 54

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

Strate du large d'AGON

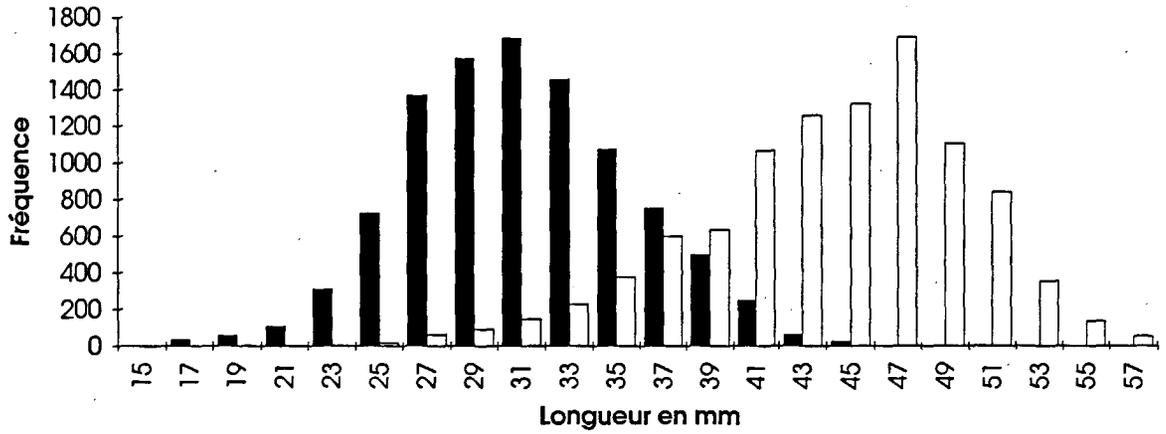


Figure 55

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

Strate côtière de la VANLEE

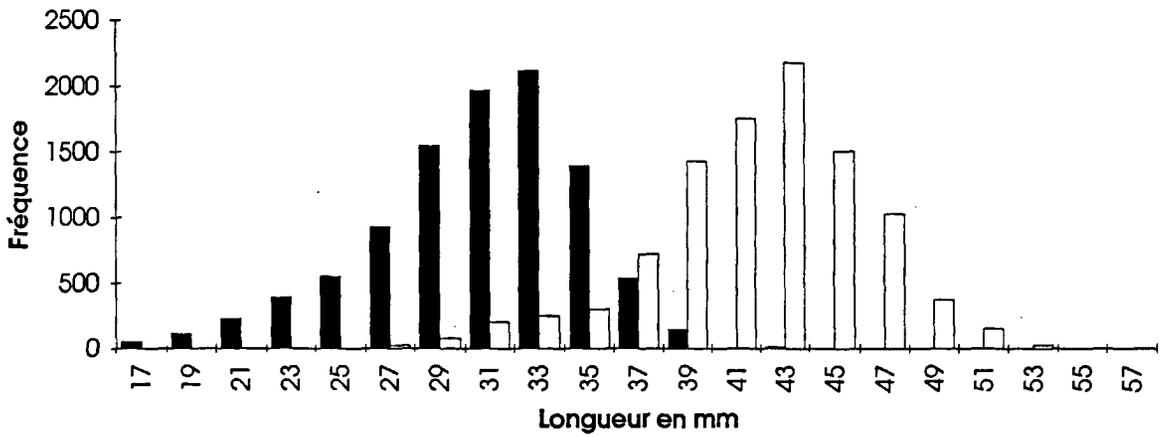


Figure 56

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

Strate du large de la VANLEE

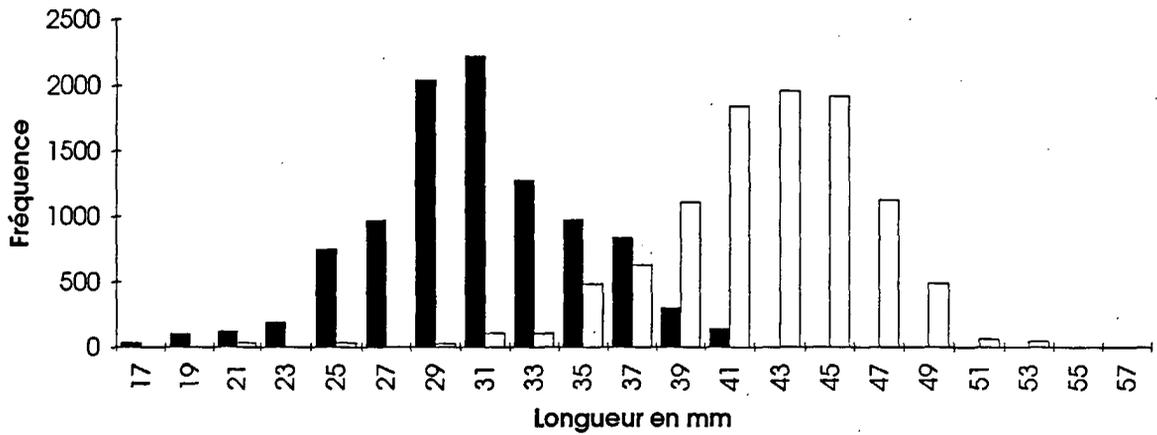


Figure 57

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

Strates de COUDEVILLE - DONVILLE

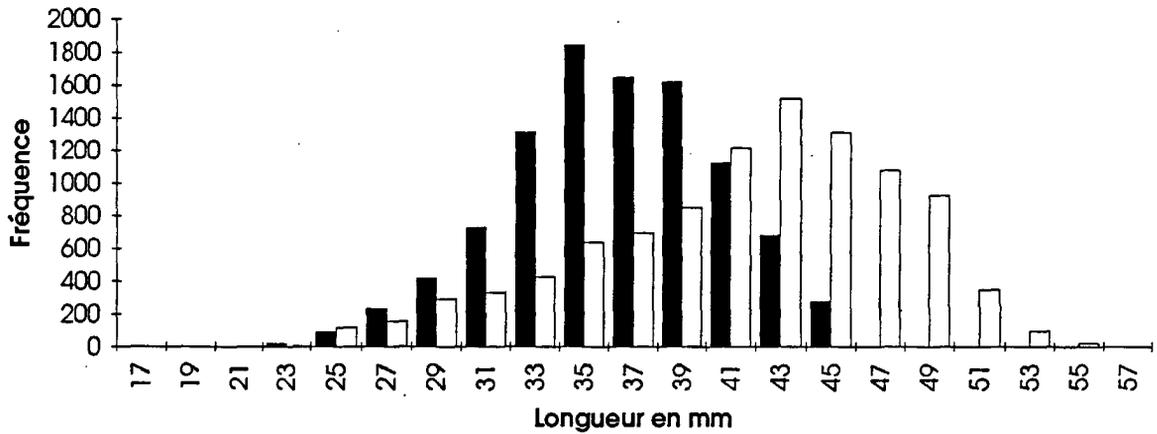


Figure 58

Modes observés en début (octobre 1994, histogramme noir) et en fin d'étude de croissance (mai 1995, histogramme blanc)

STRATE	Strate côtière PIROU nord		Strate du large PIROU nord		Strate côtière PIROU sud		Strate du large PIROU sud		Strate côtière PIROU		Strate du large PIROU	
	Oct.	Mai	Oct.	Mai	Oct.	Mai	Oct.	Mai	Oct.	Mai	Oct.	Mai
Taille moy.	28,66	39,21	33,50	42,77	30,10	39,15	27,92	43,44	29,38	39,15	30,61	43,15
Ecart type	4,08	4,33	4,48	3,60	5,11	5,02	3,91	4,29	4,68	5,02	5,15	3,97
Croissance	10,55 mm		9,27 mm		9,05 mm		15,52 mm		9,77 mm		12,54 mm	
en %	36,81		27,67		30,07		55,59		33,25		40,97	

STRATE	Strate côtière GOUVILLE		Strate du large GOUVILLE		Strate côtière AGON		Strate du large AGON		Strate côtière VANLEE		Strate du large VANLEE		Strates COUDEVILLE DONVILLE	
	Oct.	Mai	Oct.	Mai	Oct.	Mai	Oct.	Mai	Oct.	Mai	Oct.	Mai	Oct.	Mai
Taille moy.	29,66	38,61	28,54	41,62	30,03	39,47	31,16	44,08	30,67	41,8	30,83	42,36	34,37	39,44
Ecart type	3,27	6,00	3,01	3,33	4,16	3,99	4,71	5,69	4,20	4,30	4,26	4,00	4,30	6,12
Croissance	8,95 mm		13,08 mm		9,44 mm		12,92 mm		10,18 mm		11,53 mm		5,07	
en %	30,18		45,83		31,44		41,46		33,19		37,40		14,75	

Tableau 120

Croissance des moules relevées dans les différentes strates de la Côte Ouest du Cotentin en 1994-95.

En poids frais, l'hétérogénéité des croissances relevées dans les différents secteurs est essentiellement due au niveau bathymétrique des différentes strates. On remarque, en effet, que les strates du large présentent généralement des taux de croissance plus élevés que celui qui est relevé dans les strates côtières correspondantes. Ces différences peuvent cependant être atténuées, voire masquées, comme dans le cas de la strate de Pirou nord, par la grande taille de départ, relevée en octobre ; les moules suivant une courbe de croissance de type Von Bertalanffy qui exprime une croissance continue à ralentissement progressif.

On peut donc considérer que les résultats présentés sont surévalués pour les strates du large de Pirou sud et de Gouville mais sous-évalués pour la strate du large de Pirou nord et pour la zone de Coudeville/Donville.

L'étude des résultats de croissance point par point permet de se débarrasser de ce biais en modifiant la pente observée en introduisant un facteur correctif basé sur une courbe de croissance type des moules de la Côte Ouest du Cotentin, établie mensuellement en 1976-1977. Les résultats obtenus sont alors les suivants (tableau 121) :

	Strates côtières	Strates du large	Secteur de Pirou	Secteur de Gouville	Secteur d'Agon	Secteur de la Vanlée	Secteur de Donville
Crois. Moy. en %	31,44	40,55	27,29	21,28	37,83	36,99	39,89
Variance	156,19	202,38	10,66	18,18	15,83	7,19	12,25
Int. de Conf.	6,06	7,35	2,31	4,92	2,31	2,03	4,96

Tableau 121

Résultats de croissance (en poids frais) globalisés par strates côtières et du large puis par secteur mytilicole

Comme on peut le constater les résultats obtenus les années précédentes sont confortés par les données contenues dans ce tableau. Mis à part le secteur de Coudeville-Donville pour lequel la fiabilité des résultats est faible, l'impact de l'influence du Havre de la Vanlée sur la croissance des moules est confirmé au vu des résultats de croissance dans les secteurs d'Agon et de la Vanlée. De même, on remarquera les médiocres conditions de pousse dans le secteur de Gouville. Sans doute faut-il rechercher là l'impact de la forte concentration d'huîtres que l'on rencontre plus au sud dans le secteur de Blainville. La conséquence en est la désaffection progressive pour la mytiliculture dans ce secteur.

V.1.2. Croissances des moules en poids sec

Les croissances des moules en poids sec qui ont été observées ont été regroupées par strate et présentées pour la série côtière et la série du large dans le tableau 122 et sur la figure 59.

Secteurs Mytilicoles	N° de la strate	Strates côtières		N° de la Strate	Strates du large	
		Moyenne	Ecart type		Moyenne	Ecart type
Coudeville	192	4,60	0,46	193	-	-
Vanlée	182	4,63	0,45	183	5,17	0,33
Agon	172	4,42	0,52	173	5,31	0,49
Gouville	142	3,26	0,31	143	3,39	0,30
Pirou sud	132	4,10	0,34	133	3,78	0,40
Pirou nord	122	3,62	0,21	123	3,81	0,35

Tableau 122

Poids sec moyens relevés (3 pools de 10 individus) dans les différentes strates mytilicoles de la Côte Ouest

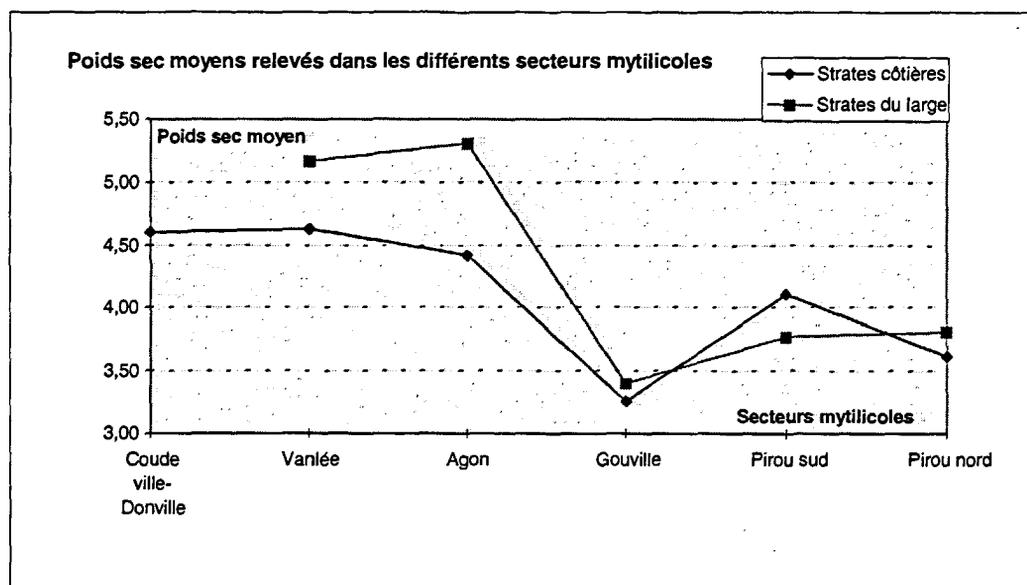


Figure 59

Poids sec moyens des moules relevés dans les différentes strates des secteurs mytilicoles de la Côte Ouest du Cotentin

Ce tableau et cette figure mettent en évidence trois faits notables :

- à l'exception du secteur de Pirou sud (qui peut subir un biais comme précédemment décrit), il se confirme que les croissances sont nettement moins fortes dans les strates côtières que dans celles du large,
- la tendance générale de ces courbes montre une nette diminution de la croissance du sud vers le nord. C'est ainsi qu'entre la Vanlée et Pirou nord, la perte de croissance en matière sèche est de 22 à 26 %,

- que l'influence des havres se fait nettement sentir par un ralentissement de cette décroissance voire un renversement de tendance. C'est particulièrement le cas pour la strate du large à Agon (havre de Régneville) et la strate côtière de Pirou sud (havre de Geffosses). L'influence bénéfique de ces apports terrigènes sur la croissance des mollusques est donc une nouvelle fois mise en évidence.

V.1.3. Variabilité inter-annuelle des résultats acquis

Les résultats précédemment exposés ont fait l'objet d'une confrontation avec les données acquises en 1993 et en 1994. Les poids secs moyens, par strate, au cours de ces années d'étude sont visualisés dans le tableau 123 et sur la figure 60.

Strate	Poids sec moyen en 1993	Ecart type	Poids sec moyen en 1994	Ecart type	Moyenne générale indicée
193	1,28	0,22	1,41	0,38	1,00
192	1,01	0,28	0,99	0,35	0,79
183	0,90	0,26	0,95	0,30	0,78
182	0,85	0,25	0,86	0,26	0,74
173	1,07	0,28	1,24	0,50	0,90
172	0,79	0,25	0,87	0,32	0,69
143	-	-	-	-	0,76
142	0,56	0,16	0,53	0,23	0,49
133	0,67	0,17	0,78	0,19	0,53
132	0,64	0,18	0,73	0,20	0,59
123	0,91	0,23	0,64	0,21	0,68
122	0,59	0,16	0,55	0,15	0,52

Tableau 123

Poids secs moyens des moules relevés (par pool de 10 individus) dans les différentes strates de 1993 à 1994

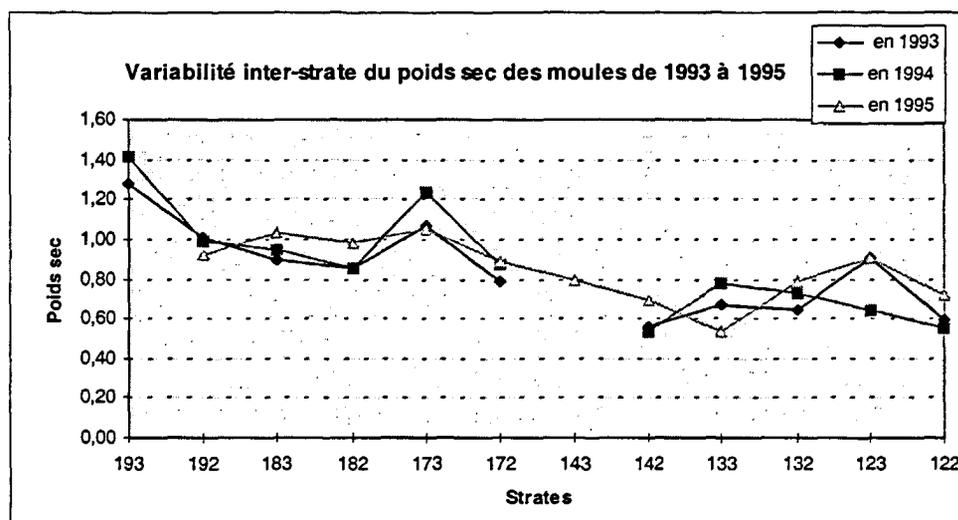


Figure 60

Poids sec moyen des moules élevées dans les différentes strates sud la Côte Ouest de 1993 à 1995

L'étude de ces données montre que la variabilité inter-annuelle des conditions de croissance est particulièrement faible, les tendances générales paraissent donc immuables. On peut donc considérer que l'influence des havres de Régneville (strate 173 : Agon large) et de Geffosses (strate 132 : Pirou sud) est une constante dont l'intensité ne dépend que de la pluviométrie.

V.2. LES CROISSANCES OSTREICOLES

V.2.1. Variabilité spatiale de la croissance en longueur

Vingt et un points de suivi de croissance ont été choisis le long de la Côte Ouest du Cotentin. Les critères de choix ont porté sur la densité environnante, la proximité des havres et la profondeur d'immersion tout en veillant à une répartition dans chaque strate, proportionnelle à sa biomasse. La répartition de ces points d'étude est présentée en annexe.

Ce suivi de croissance a été réalisé pendant deux années consécutives, de février 1995 à février 1997. La première année, sur chaque point, le suivi d'élevage a porté sur deux poches d'huîtres de 18 mois (grattis d'Arcachon, 2,8 Kg/poche au démarrage) et sur une poche de naissain (écloserie, 1,2 Kg/poche au démarrage). Le 18 mois a donc été suivi pendant un an et le naissain pendant deux ans avec un dédoublement des poches à la fin de la première année. Les résultats bruts de croissance et de mortalité sont regroupés dans le tableau 124 et visualisés sur les figures 61 à 63.

N° du point	Strate	Sulvi du 18 mois en 1996					Sulvi du naissain en 1996			Sulvi du 18 mois en 1997				
		Poids moyen	Ecart type	Poids sec	Ecart type	Mortalité en %	Poids moyen	Ecart type	Mortalité en %	Poids moyen	Ecart type	Poids sec	Ecart type	Mortalité en %
1	102	31,96	12,04	4,90	0,85	11,24	13,12	6,88	15,1	65,2	11,55	3,46	0,55	19,06
2	103	44,20	13,81	8,47	1,22	4,32	19,28	9,63	20,2	70,4	13,03	4,28	0,55	16,94
3	102	36,02	12,02	6,70	0,53	4,55	17,84	8,32	19,3	Poche perdue				
4	103	42,04	11,37	10,07	0,35	3,50	16,39	7,35	11,0	72,0	10,98	5,87	0,72	7,67
5	113	45,10	19,15	10,0	1,44	6,57	19,41	10,1	24,0	83,45	12,14	7,96	0,92	28,72
6	112	46,19	10,81	9,87	1,11	3,39	21,41	9,59	14,5	Poche perdue				
7	132	39,75	12,88	8,73	1,15	5,63	22,59	8,63	32,9	79,6	14,52	6,15	0,92	32,99
9	143	44,77	16,32	7,90	1,11	9,29	19,51	13,2	17,4	80,2	17,65	6,45	1,13	30,06
10	152	46,71	12,98	8,43	0,47	8,37	16,49	9,17	24,7	76,85	11,99	5,33	0,84	29,08
11	153	40,63	14,64	7,23	1,10	9,82	15,25	7,63	20,3	Poche perdue				
12	152	36,44	14,32	6,03	1,12	7,75	17,14	10,2	13,9	Poche perdue				
13	162	31,23	13,79	8,83	0,23	8,45	11,12	6,87	17,9	65,25	15,67	3,98	0,69	18,77
14	163	41,75	14,65	7,57	1,70	7,69	16,99	7,60	22,9	87,8	15,06	9,57	1,31	27,99
15	163	31,31	14,05	6,43	0,87	6,28	6,71	5,94	13,0	64,85	14,92	3,94	0,56	11,66
16	163	51,02	13,53	8,90	2,72	7,22	22,56	11,0	22,5	78,6	11,64	7,57	0,93	17,42
17	162	36,99	13,24	8,63	1,04	4,83	11,26	7,40	9,32	73,5	12,09	6,77	1,04	10,47
18	162	46,96	12,47	10,4	2,01	6,25	19,53	8,31	8,08	Poche perdue				
19	182	63,19	20,48	21,80	4,42	4,85	25,91	12,0	6,06	91,95	18,63	11,14	3	2,05
20	183	59,58	22,37	15,27	2,64	5,57	38,37	16,2	27,1	93,7	20,22	13,8	2,61	8,56
21	183	59,49	19,18	15,2	1,21	9,86	20,08	14,7	11,2	94,25	14,75	13,36	1,72	6,84

Tableau 124

Résultats de croissance relevés pendant les années 1996 et 1997 sur les différents points d'étude de la Côte Ouest du Cotentin

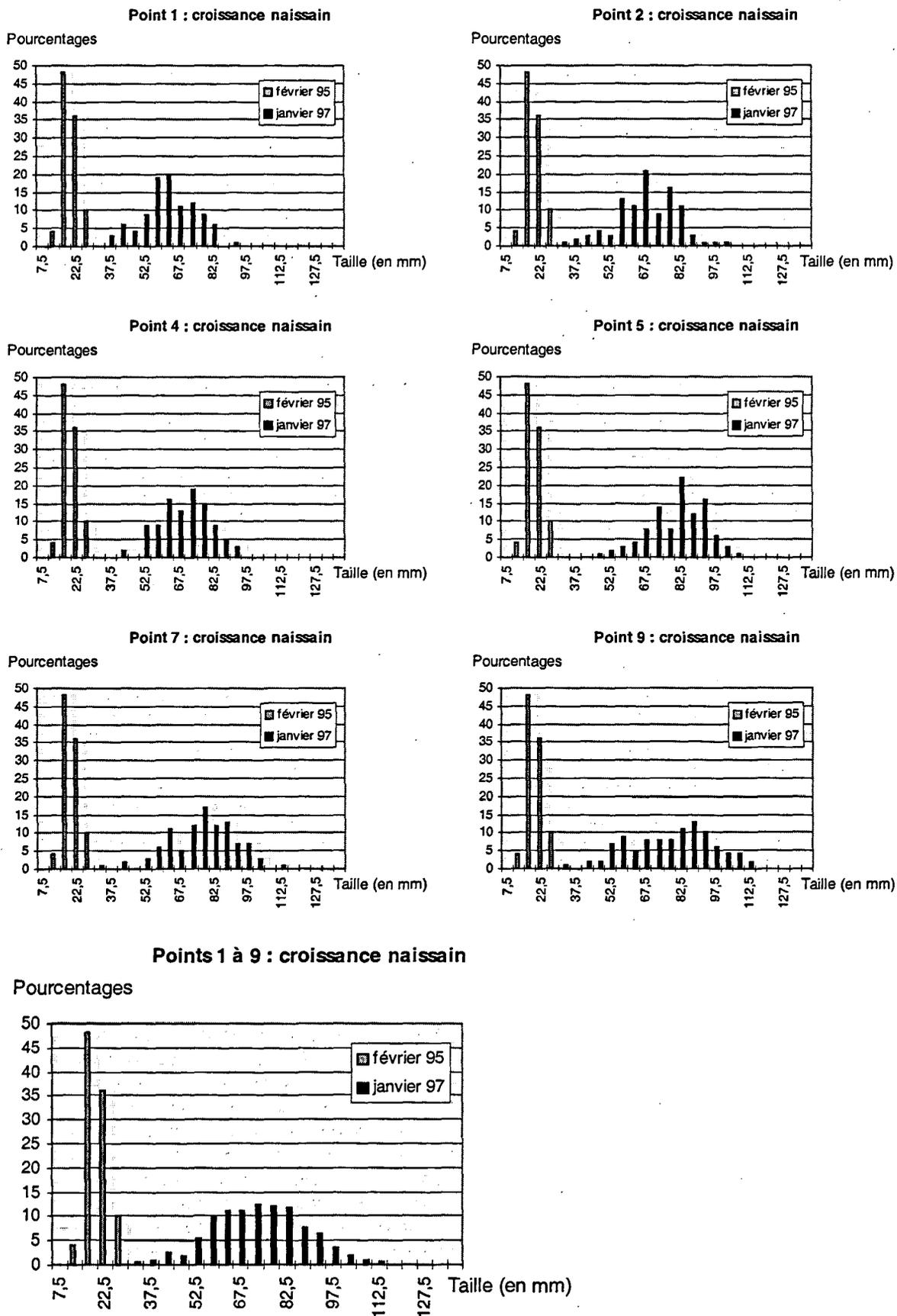


Figure 61
 Croissance du naissain de février 1995 à janvier 1997 sur les différents points d'étude de la partie nord de la Côte Ouest du Cotentin (de Denneville à Geffosses)

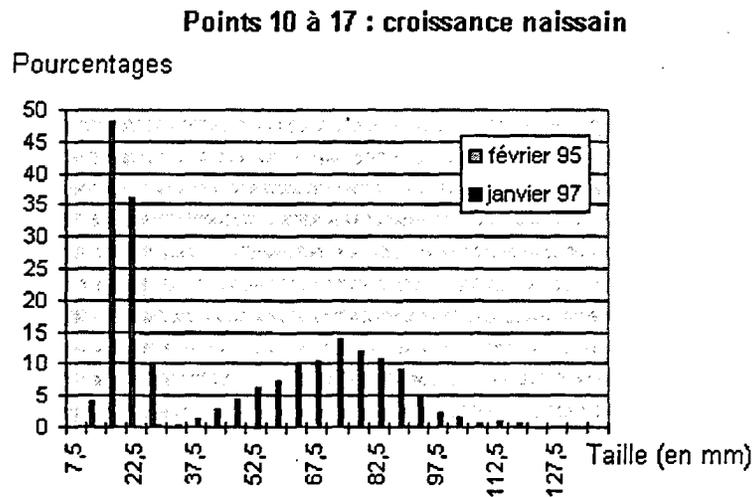
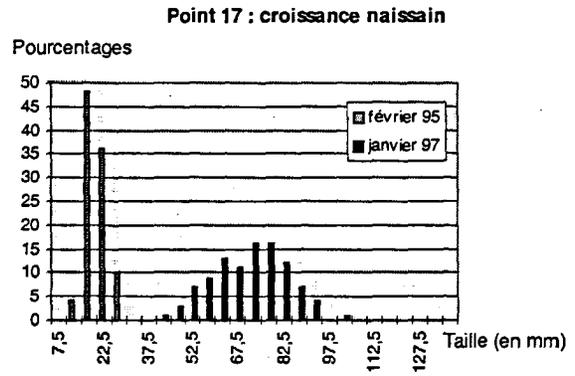
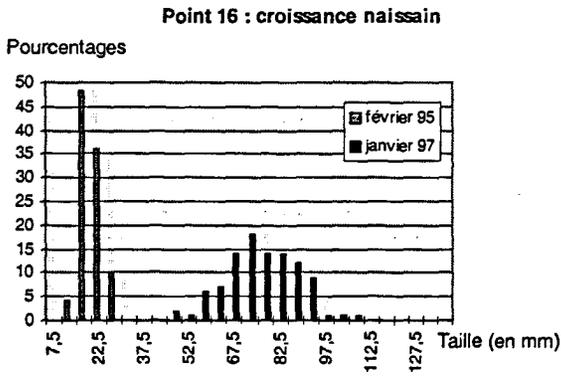
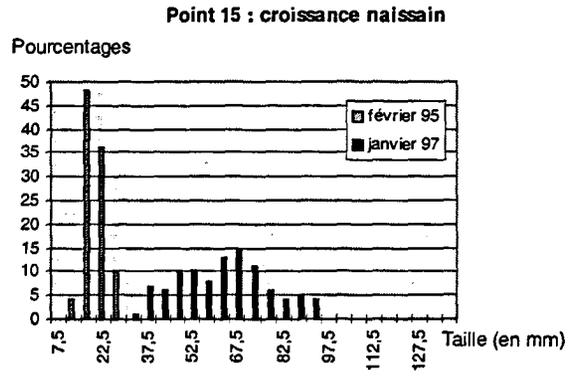
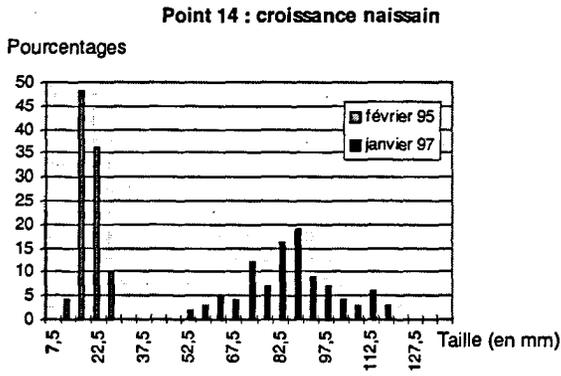
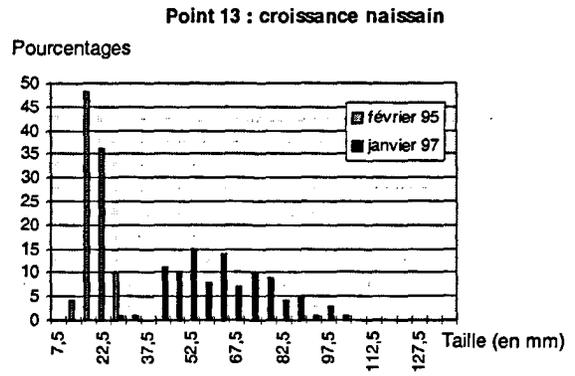
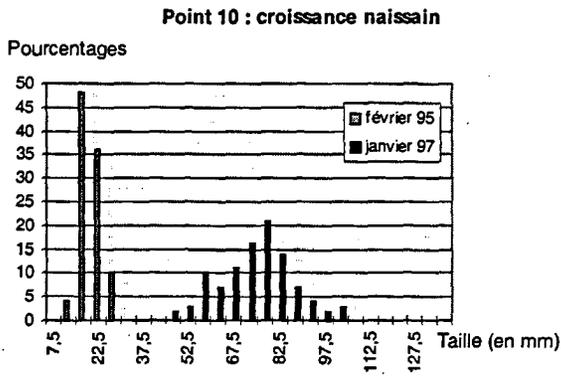


Figure 62
 Croissance du naissain de février 1995 à janvier 1997 sur les différents points d'étude de la partie centrale de la Côte Ouest du Cotentin (Blainville - Gouville)

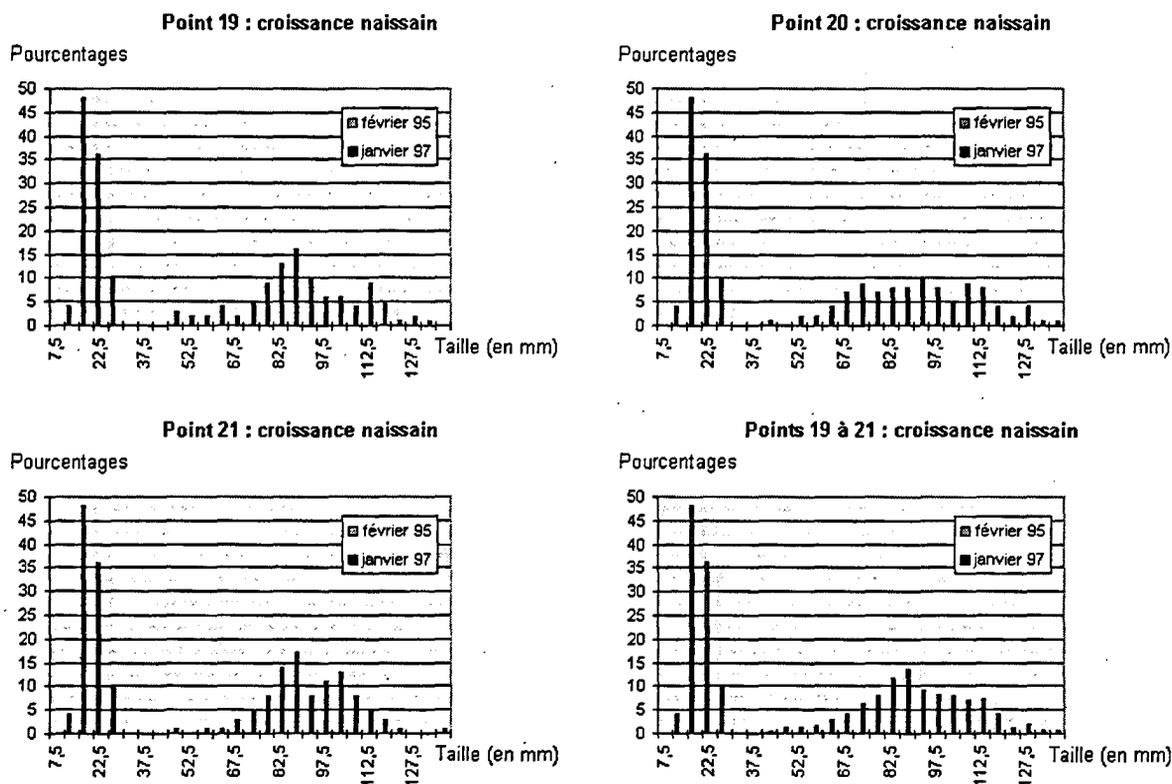


Figure 63
Croissance du naissain de février 1995 à janvier 1997 sur les différents points d'étude de la partie sud de la Côte Ouest du Cotentin (Vahlée)

V.2.2. Comparaison inter-annuelle des croissances en poids frais

Une comparaison inter-annuelle des résultats de croissance en poids frais a été réalisée. Les données acquises, présentés sur la figure 64, montrent que les phénomènes qui régissent la croissance sur les différents points d'étude sont tout à fait stables d'une année sur l'autre, quel que soit l'âge des huîtres (naissain ou 18 mois). Les niveaux moyens de croissance peuvent, par contre, varier dans des proportions importantes d'une année sur l'autre. C'est ainsi qu'au vu de cette figure, on constate que la croissance moyenne, en 1996, a été nettement plus faible que l'année précédente (baisse d'environ 40 %).

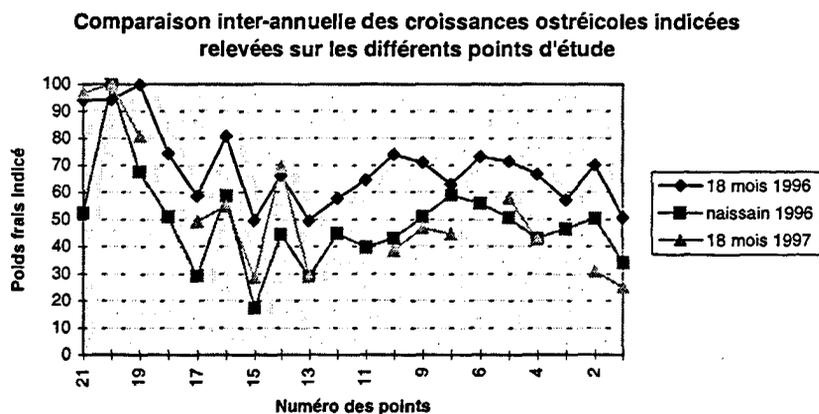


Figure 64
Comparaison inter-annuelle des croissances en poids frais sur les différents points d'étude ostréicoles de la Côte Ouest du Cotentin

V.2.3. Croissances en poids sec

Comme pour les moules, cette représentation des croissances en poids frais ne sont cependant pas parfaitement représentatives de la qualité des mollusques commercialisables. C'est la raison pour laquelle une étude portant sur la croissance en poids sec des huîtres adultes a été réalisée. Cette étude tient donc compte du niveau d'engraissement des mollusques. Les données obtenues, extraites du tableau 124 sont présentées sur la figure 65.

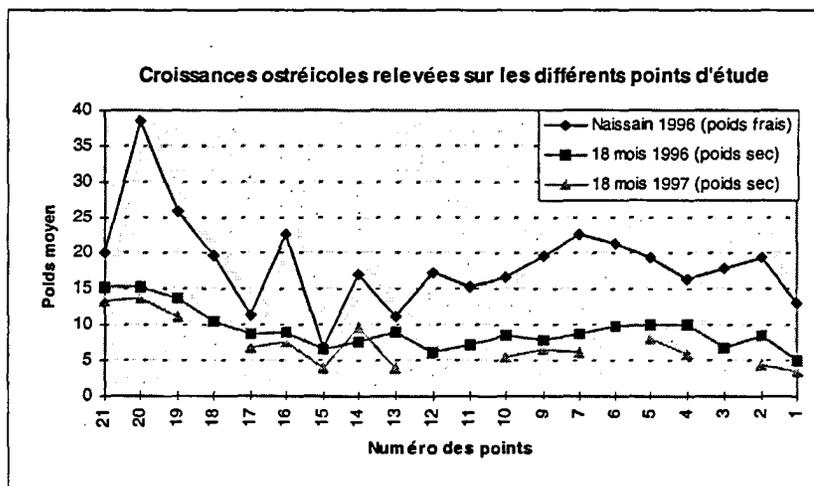


Figure 65

Croissances ostréicoles en poids secs relevées sur les différents points d'étude de la Côte Ouest du Cotentin

Cette figure, très proche de ce qui a été constaté sur le poids frais des différents échantillons confirme ce qui avait déjà été observé en Baie des Veys, à savoir que la croissance et l'engraissement, régis par les mêmes conditions trophiques évoluaient rigoureusement dans le même sens.

V.2.4. Variabilité inter-strate

Comme pour les moules, les points d'étude ont été regroupés par strate. Les résultats de croissance ostréicoles apparaissent sur la figure 66 pour chacune d'entre elles.

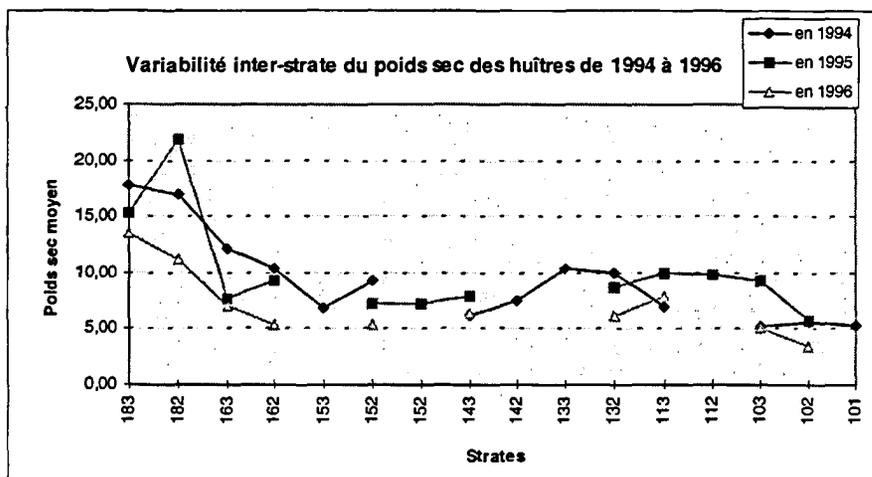


Figure 66

Variabilité inter-strate du poids sec des huîtres de 1994 à 1996

Cette figure montre que la croissance et la qualité des huîtres sont en moyenne, nettement plus élevées dans les strates du sud du bassin.

V.2.5. Impact de la mortalité sur la rentabilité des élevages

La mortalité annuelle après deux ans d'élevage a été introduite dans les calculs afin d'obtenir un bilan global synthétique de la productivité biologique de chaque point d'étude. Les données obtenues présentées sur la figure 67 montrent qu'en dehors du secteur de la Vanlée (points 21 à 19), le bilan biologique est relativement stable dans l'ensemble des autres secteurs. Egalement comme en Baie des Veys, la mortalité semble donc évoluer parallèlement aux autres facteurs biologiques en lissant les résultats de croissance et d'engraissement.

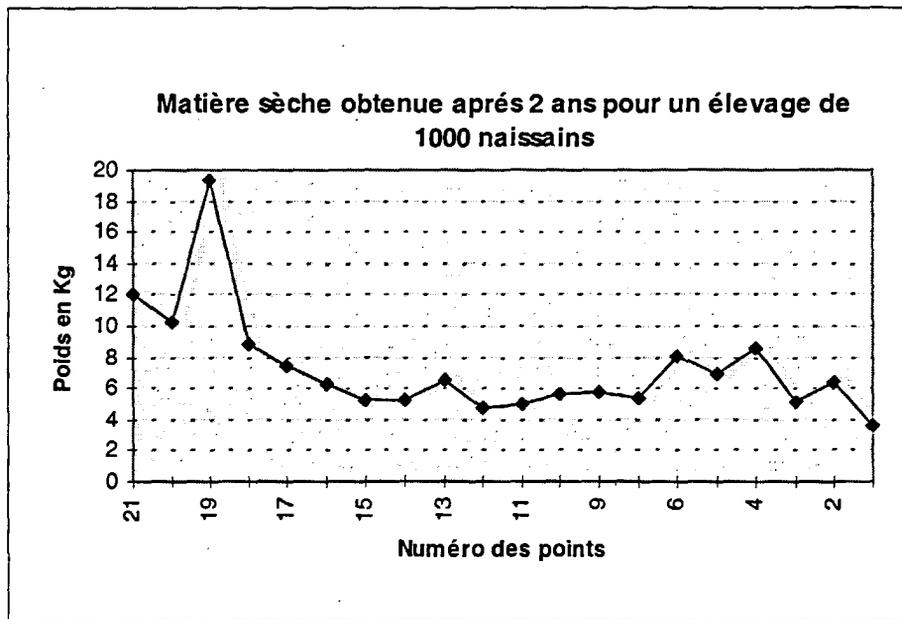
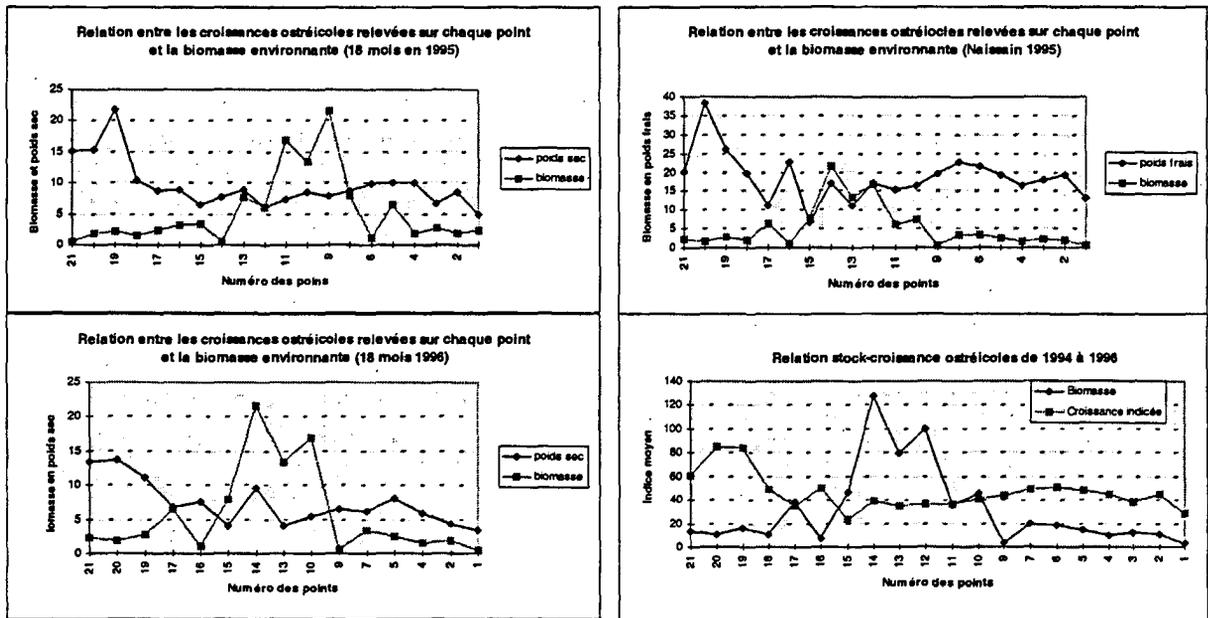


Figure 67

Bilan global de croissance en matière sèche d'un échantillon de 1000 unités de naissain sur les différents points d'étude

V.2.6. Impact de la biomasse environnante sur les croissances relevées

Sur chacun des points d'étude choisis, la biomasse environnante a été calculée (campagne de photographie aérienne de 1995). La confrontation des résultats obtenus est visualisée sur les figures 69 à 71 où chaque type d'huîtres est analysé. La figure 72 regroupe l'ensemble des observations. L'opposition de ces courbes met en évidence la relation existant entre le niveau des stocks et les conditions de croissance et d'engraissement.



Figures 69 à 72

Relation stock-croissance pour chaque type d'huîtres

Une indexation sur les valeurs maximales relevées chaque année pour chaque espèce de mollusques a permis de dresser la figure 73 où l'impact des stocks en élevage est encore plus nettement mis en évidence grâce au lissage des données. La lente décroissance des performances d'élevage (croissance et engraissement) du sud vers le nord ainsi que l'opposition des courbes apparaît alors nettement. Ces deux constatations montrent que la saturation biologique du bassin est maintenant un fait acquis et que seul un retour à un niveau de stock plus faible pourrait permettre d'améliorer les conditions de croissance et d'engraissement du bassin.

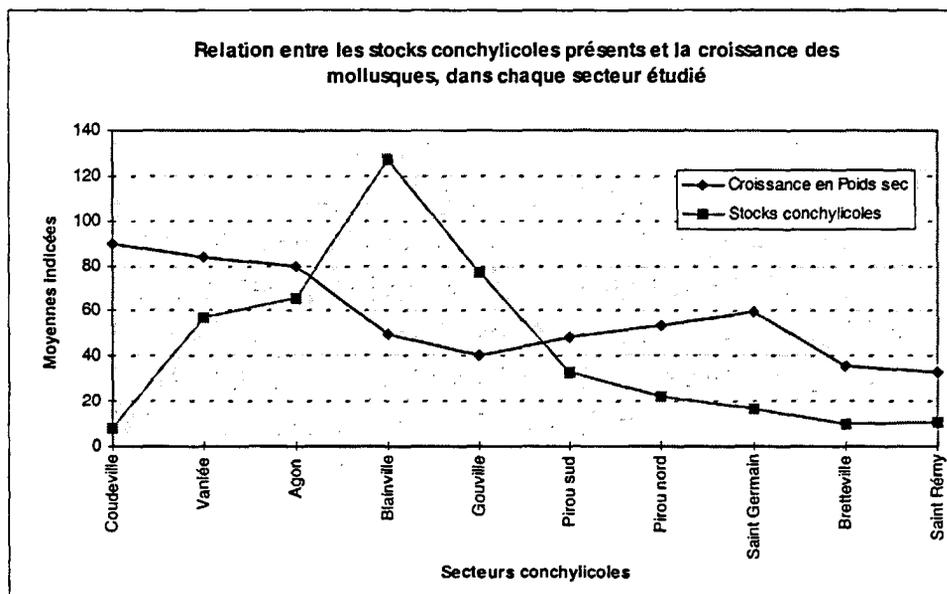


Figure 73

Relation stock-croissance, par secteur, après indexation des données de base

Conclusion

Trente ans après le démarrage de l'activité ostréicole le long de la Côte Ouest du Cotentin, il est apparu nécessaire de dresser le bilan biologique, économique et social de son développement. Au terme de cette étude, et d'une manière très schématique, trois points particuliers caractérisent la situation. Il s'agit :

- ✓ du contexte dans lequel cette activité évolue,
- ✓ de la situation actuelle,
- ✓ des perspectives de développement.

LE CONTEXTE BIO-ECONOMIQUE

Le contexte dans lequel cette activité se déploie présente des atouts et des handicaps.

Le premier de ces atouts est sans conteste lié aux caractéristiques physiques de la côte qui présente un estran large, plat et à fort marnage. Cette configuration permet l'utilisation de moyens de transports terrestres tels que camions et tracteurs. De plus, le substrat sableux (presque partout sauf au nord de la zone) autorise la pratique parallèle de la mytiliculture sur bouchot, offrant ainsi aux entreprises une grande flexibilité spatiale et temporelle dans leurs choix stratégiques de développement.

Les surfaces détenues par chaque concessionnaire sont importantes par rapport à la moyenne nationale ; il en résulte que la plupart des entreprises actives sur cette portion du littoral (qui regroupent parfois plusieurs concessionnaires) ont atteint une dimension suffisante pour en assurer la pérennité. L'évolution que l'on constate sur ce point ne constitue cependant pas un particularisme local. Comme en agriculture et dans ce bassin comme dans les autres, on constate une lente disparition des petites entreprises au profit des plus grandes qui ont seules les moyens financiers d'en racheter le foncier.

Notons également que s'agissant d'une région conchylicole jeune, la gestion des stocks a toujours été globalement bien maîtrisée en Normandie, sur les conseils de l'ISTPM puis de l'IFREMER. En conséquence, les conditions de croissance et d'engraissement se sont nettement moins détériorées le long de la Côte Ouest du Cotentin que dans la plupart des autres bassins de production. La présente étude a d'ailleurs démontré l'impact de ces stocks en place sur la croissance des mollusques ainsi que sur leur engraissement (dégradation progressive du Sud vers le Nord), conduisant ainsi les Pouvoirs Publics à prononcer la saturation du bassin dans le cadre du Schéma des Structures. Aucune concession supplémentaire n'est donc maintenant en mesure d'être créée.

De plus, au cours de ces 30 ans, les professionnels ont acquis une grande maîtrise zootechnique qui s'est révélée par un recours de plus en plus fréquent à l'élevage en cycle long, par une diminution continue du poids moyen des poches, et par un meilleur étalement des stocks. Ces progrès se sont traduits par une productivité accrue et un stock commercial important qui a atteint 22 000 t en 1995, année d'excellente croissance (pour un stock total de 36 000 t).

La jeunesse de ce bassin explique également pourquoi les normes européennes qui ont été récemment imposées n'ont pas posé de graves problèmes économiques. La plupart des ateliers étaient en effet déjà bien équipés après avoir obtenu des référencements GMS, plus drastiques que ces exigences communautaires.

Au plan commercial enfin, la création récente d'une Organisation de Producteurs permet actuellement de contrôler les prix à la production et d'éviter ainsi des ventes déficitaires, le plus souvent à l'origine des difficultés comptables de certaines entreprises, pas toujours de petite taille.

Les difficultés et les handicaps qui grèvent encore la rentabilité des entreprises installées sur la Côte Ouest n'apparaissent pas insurmontables et sont d'ores et déjà vivement combattus tant par les Pouvoirs Publics que par la Profession. Il s'agit d'une part du contrôle de la qualité du milieu et d'autre part de la gestion des cheptels : approvisionnement en naissain et commercialisation des produits.

En ce qui concerne la qualité sanitaire des mollusques, des efforts importants ont été consentis par les Communes, le Département et la Région pour le traitement des eaux usées. Les pics de contamination bactérienne des coquillages sont donc de moins en moins fréquents et de plus en plus limités, dans l'espace comme dans le temps.

Indépendamment des achats réalisés dans les bassins de captage, les approvisionnements en naissain ont également été maîtrisés. Certaines entreprises ont réalisé des achats de concession dans ces bassins. Pour les autres, c'est l'implantation de deux écloséries dans le nord du département de la Manche qui a permis, entre autres, le développement de la pratique du télécaptage.

Au plan commercial, il semble qu'actuellement la profession s'attelle à définir une image de marque des produits conchyliques normands afin de s'affranchir de la tutelle commerciale marennaise. On peut considérer que cette démarche à long terme est d'ores et déjà couronnée de succès, les ventes en gros en dehors des bassins normands ne cessant de diminuer. Il reste cependant une difficulté liée à l'évolution de la consommation nationale. Il est à craindre que cette implantation grandissante sur les marchés soit liée davantage à une substitution de producteurs qu'à une augmentation de la demande globale. Il existerait alors une limite maximale d'écoulement des produits, pour chaque bassin, déterminée par sa notoriété et par le niveau global de la demande. Ce phénomène a été constaté en 1995, année au cours de laquelle environ 20 % de la production sont restés invendus. La difficulté consiste donc à adapter la production annuelle aux prévisions de la demande. Remarquons enfin que cette analyse est grandement partagée par les représentants professionnels qui encouragent ces travaux de recherche pluridisciplinaires et qui se sont beaucoup investis dans la maîtrise de la production ostréicole globale du bassin (en insistant pour faire évacuer la zone d'occupation illégale du DPM de Gouville, par exemple).

LA SITUATION ACTUELLE DES ENTREPRISES

Actuellement, environ 200 entreprises actives ont été individualisées entre Granville et Denneville. Ces entreprises, à dominance ostréicole pour la plupart, créent plus d'un millier emplois directs en équivalent temps plein (UTH) et ont produit en 1995 environ 35 000 t d'huîtres et de moules pour une valeur de près de 420 MF. Ces entreprises ont été créées, en moyenne, il y a 25 ans. Certaines sont encore entre les mains de leur fondateur alors que d'autres ont déjà subi une transmission, familiale la plupart du temps. L'âge moyen des responsables actuels est d'environ 45 ans. Compte-tenu de ces données sociologiques et de la décision préfectorale récente portant sur la saturation biologique du bassin, on peut penser qu'il s'agit d'un secteur économique sociologiquement fermé par manque de renouvellement de la population patronale (en dehors des transmissions familiales) et par l'impossibilité de créer de nouvelles concessions (et donc de nouvelles entreprises).

Cette étude a permis d'étudier précisément le fonctionnement technique et commercial de ces entreprises grâce à une enquête sociale et économique qui a été menée parallèlement à une Analyse en Composantes Principales ; la synthèse des résultats obtenus conduisant à établir une typologie fine de ces unités de production. Structurellement, la typologie de ces entreprises, actuellement en activité, se caractérise par la présence de 5 groupes bien distincts qui se situent sur une échelle de taille allant de l'entreprise mixte - huîtres et moules - à caractère pré-industriel (forte production, niveau d'emploi salarié élevé, activité commerciale intense et circuits modernes de commercialisation) à la petite unité de production le plus souvent strictement ostréicole dont le manque de rentabilité est généralement masqué par l'indispensable pluri-activité de son responsable.

Il est remarquable de constater qu'au sein de chacun de ces 5 groupes, les différentes variances concernant les performances économiques des entreprises sont relativement faibles alors que les conditions d'élevage (vitesse de croissance et engraissement) peuvent varier très fortement entre le sud et le nord du bassin, d'une part, et la bande côtière ou la zone du large d'autre part. Ceci montre que, dans les limites biologiques rencontrées sur la Côte Ouest du Cotentin, les facteurs limitants à analyser pour comprendre le fonctionnement de la filière et tenter d'en prévoir son évolution sont avant tout d'ordre socio-économiques et non uniquement biologique. La justification de l'approche multidisciplinaire qui a été choisie s'en trouve donc confortée, à posteriori.

LES PERSPECTIVES DE LA FILIÈRE

Les perspectives de développement de la conchyliculture le long de la Côte Ouest du Cotentin sont régies par des lois macro-économiques sur lesquelles personne n'a d'emprise au plan local, voire national ou même européen. Elles sont également déterminées par des choix délibérément mûris par la profession au sein de son environnement administratif et technique.

Dans la première catégorie, la poursuite voire l'amplification du phénomène de concentration des entreprises que l'on a déjà évoqué est une certitude. La survie des plus petites entreprises (de moins de 2 ha) est très aléatoire dans le contexte économique libéral que nous vivons. Sous-équipées et n'ayant pas accès aux circuits modernes de commercialisation, elles ne peuvent assurer un revenu suffisant à leurs gestionnaires. Elles ne peuvent pas non plus se développer du fait de leur manque de crédibilité financière (accès au crédit). Dans ces conditions, il est probable que ces entités disparaîtront en tant que telles, progressivement, et faute de repreneur. Parallèlement, le surdimensionnement des entreprises restantes en augmentera proportionnellement la valeur. Il est probable qu'elles atteindront alors des niveaux de capitalisation prohibitifs et que seules les transmissions familiales (ou des rachats par des grosses entreprises existantes, voire par d'importantes sociétés du secteur agro-alimentaire) soient alors envisageables.

Les choix locaux n'agiront que sur la rentabilité des entreprises restantes. Ils porteront sur la production et sur la commercialisation.

PRODUCTION

La reprise en main de la maîtrise des productions ostréicole et mytilicole devra être poursuivie. Le strict contrôle des densités autorisées et la surveillance du Domaine Public Maritime pour en empêcher l'exploitation illégale constituent des outils incontournables pour crédibiliser cette volonté. La diminution du stock total qui en résultera ne pourra que contribuer à recréer les conditions de croissance et d'engraissement que l'on a connu au début de la mise en exploitation des sites. Il n'est pas exclu également que les expériences récentes de commercialisation des moules de petites tailles, vers les GMS, soient reconsidérées au vu de la faible valeur ajoutée que ce marché engendre et de la mauvaise image qu'il projette sur l'ensemble de la production locale. Les producteurs reviendraient alors vers leurs clients traditionnels, demandeurs de produits de haut de gamme. La mise en place d'un label pour les moules de bouchots constituerait alors un puissant argument publicitaire.

Il est également probable que les ostréiculteurs continueront à s'affranchir des contraintes d'approvisionnement en naissain en poursuivant leur implantation dans les bassins de captage et en soutenant les productions d'écloserie. En parallèle, avec la poursuite probable de l'implantation de nouveaux producteurs marennais ou arcachonnais, on peut prévoir que certaines entreprises atteindront rapidement une taille nationale voire internationale (implantation en Irlande en ce qui concerne les huîtres, association avec les Néerlandais pour les moules, par exemple). De telles évolutions s'effectueront très probablement sans création d'emplois nouveaux, les choix étant délibérément portés sur la productivité et la qualité.

COMMERCIALISATION

L'expérience initiée en 1997 de contrôle des prix en première vente par l'intermédiaire de l'Organisation de Producteurs nouvellement créée ne peut que se renforcer au vu des résultats obtenus. Pour la première fois dans l'histoire de ce marché, les acheteurs n'ont pas fait les prix unilatéralement. Il s'agit là d'un facteur de stabilisation des entreprises qui ne peut que s'affirmer.

Dans la même optique, il est nécessaire que les producteurs de la Côte Ouest poursuivent leurs efforts d'affranchissement vis-à-vis des expéditeurs hors bassin. Les campagnes télévisées de promotions, la création d'un label (ou d'une toute autre forme d'identification du produit par le consommateur) ainsi que le développement de la vente directe doivent être initiés ou renforcés.

Il est enfin indispensable qu'une exploration systématique des possibilités de transformation ou d'exportation des produits de la Côte Ouest soit envisagée.

Bibliographie

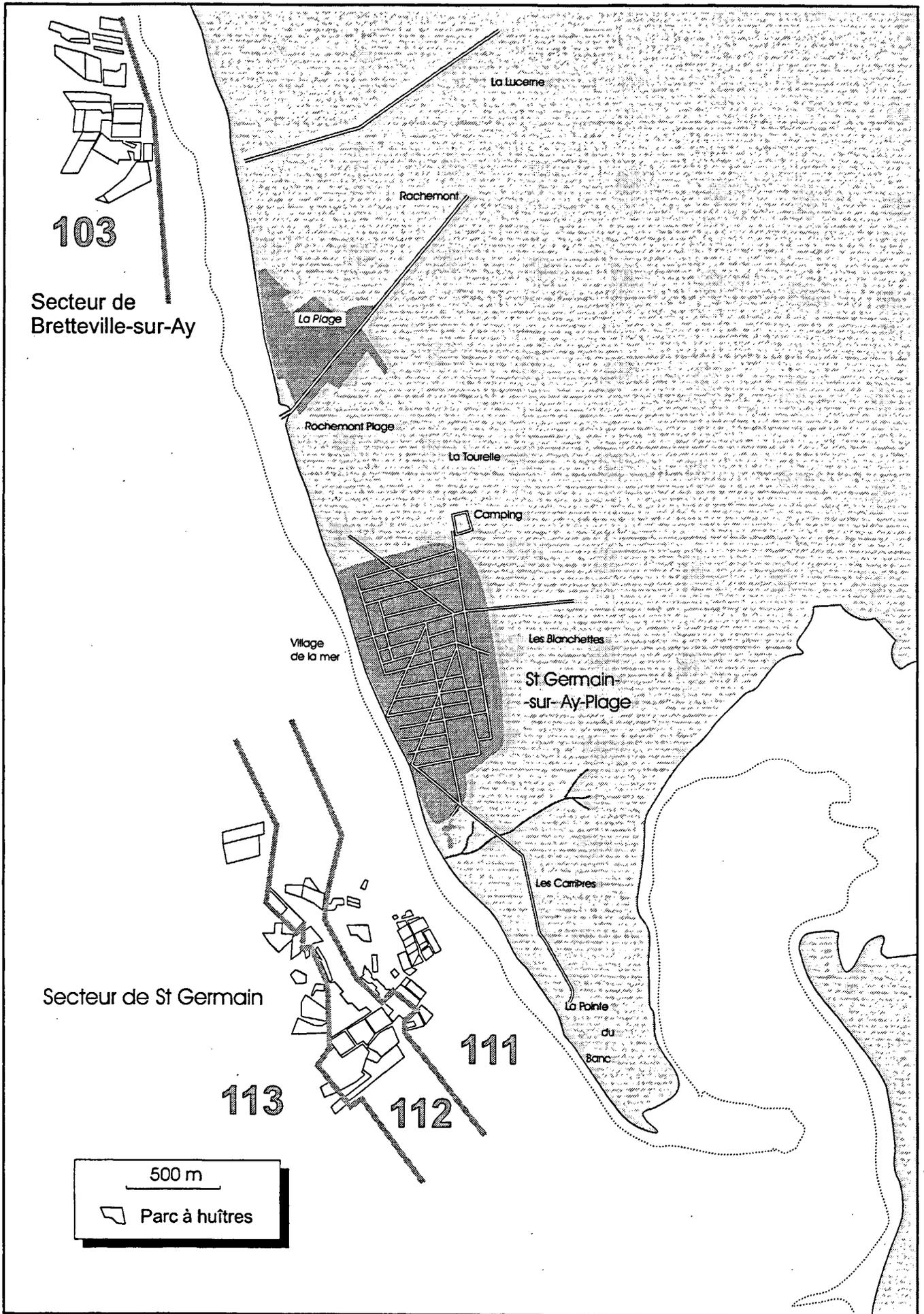
- Bacher C., Baud J.P., Bodoy A., Deslou-Paoli J.M., Dréno J.P., Héral M., Maurer D., Prou J., 1986.** A methodology for the stock assessments of cultivated oysters along the French Atlantic coast. ICES CM 1986/K : 36, 14p.
- Escofier B. et Pagès J. 1988.** Analyses factorielles simples et multiples. Dunod éditeur, 269 p.
- Goodman L.A., 1960.** On the exact variance of products. Am. Statistical Assoc. J. p.709-713.
- Gouletquer P., Joly J.P., Le Gagneur E., Ruelle F., 1995.** La mytiliculture dans la Manche : Biomasses en élevage et croissance de *Mytilus edulis* L. RIDRV - 95.01 RA/ Port-en-Bessin, 83p.
- Gouletquer P., Joly J-P., Kopp J., Le Gagneur E., Moriceau J., Ruelle F., 1994.** L'ostréiculture sur la côte Ouest du Cotentin. RIDRV - 94.02 RA/Port-en-Bessin, 85p.
- Goyard E., 1996.** REMORA, Résultats nationaux : année 1995. 34p.
- Grouhel A., Etourneau C., Lamort L., 1996.** La qualité du milieu marin littoral normand du Tréport au Mont-Saint-Michel. Rapport RIDEL - 96.14. DEL/Port-en-Bessin, 156p + annexes.
- IFREMER, Laboratoire Hydrodynamique et Sédimentologie, 1994.** Modélisation mathématique du transport, de la dispersion et de la décroissance des rejets bactériens sur la côte occidentale du Cotentin. Rapport de contrat n°90.6.507BM, 14p.
- Jeanneret H., Kopp J., Joly J.P., Moriceau J., Legagneur E., 1992.** L'ostréiculture sur la côte Est Cotentin. Rapport RIDRV - 92.10. RA/Port-en-Bessin, 64p.
- Joly J.P., Gouletquer P., 1994.** La croissance des huîtres sur Utah Beach. Pleine Mer n° 149, mars 1994, p.14-19.
- Kopp J., Gauthier S., 1995.** Situation, évolution récente et perspectives de l'ostréiculture Rétaise. RIDRV - 95.03 RA/L'HOUMEAU, 118 p. plus annexes.
- Kopp J., Joly J.P., Moriceau J., Le Gagneur E., Jacqueline F., 1991.** La conchyliculture en Baie des Veys. Rapport Contrat de plan Etat-Région, 91p.
- Kopp J., Joly J-P., 1996.** Bilan des mortalités de naissains d'huîtres : Normandie, 1995. Rapport du laboratoire DRV/RA de Port-en-Bessin, 28p.
- Kopp J., Joly J.P., Moriceau J., Le Gagneur E., Ruel F., 1991.** Gestion des bassins conchylicoles. Rapport d'activité 1996, 60p.
- Levoy F., 1994.** Évolution et fonctionnement hydrosédimentaire des plages macrotidales : l'exemple de la Côte ouest du Cotentin. Thèse de Doctorat, Université de Caen, 423p + annexes.
- Maurer D., 1991.** STOC : logiciel de stratégies d'échantillonnages. Rapport IFREMER Arcachon, 10p
- Mazurié J. et Dardignac-Corbeil M.J., 1988.** Estimations des stocks de moules dans le Pertuis Breton en 1987. RIDRV - 88.02 RA/L'HOUMEAU, 30p.

Mazurié J., 1988. Stratégies d'échantillonnage en conchyliculture. RIDRV - 88.01 - RA La Tremblade, 77p.

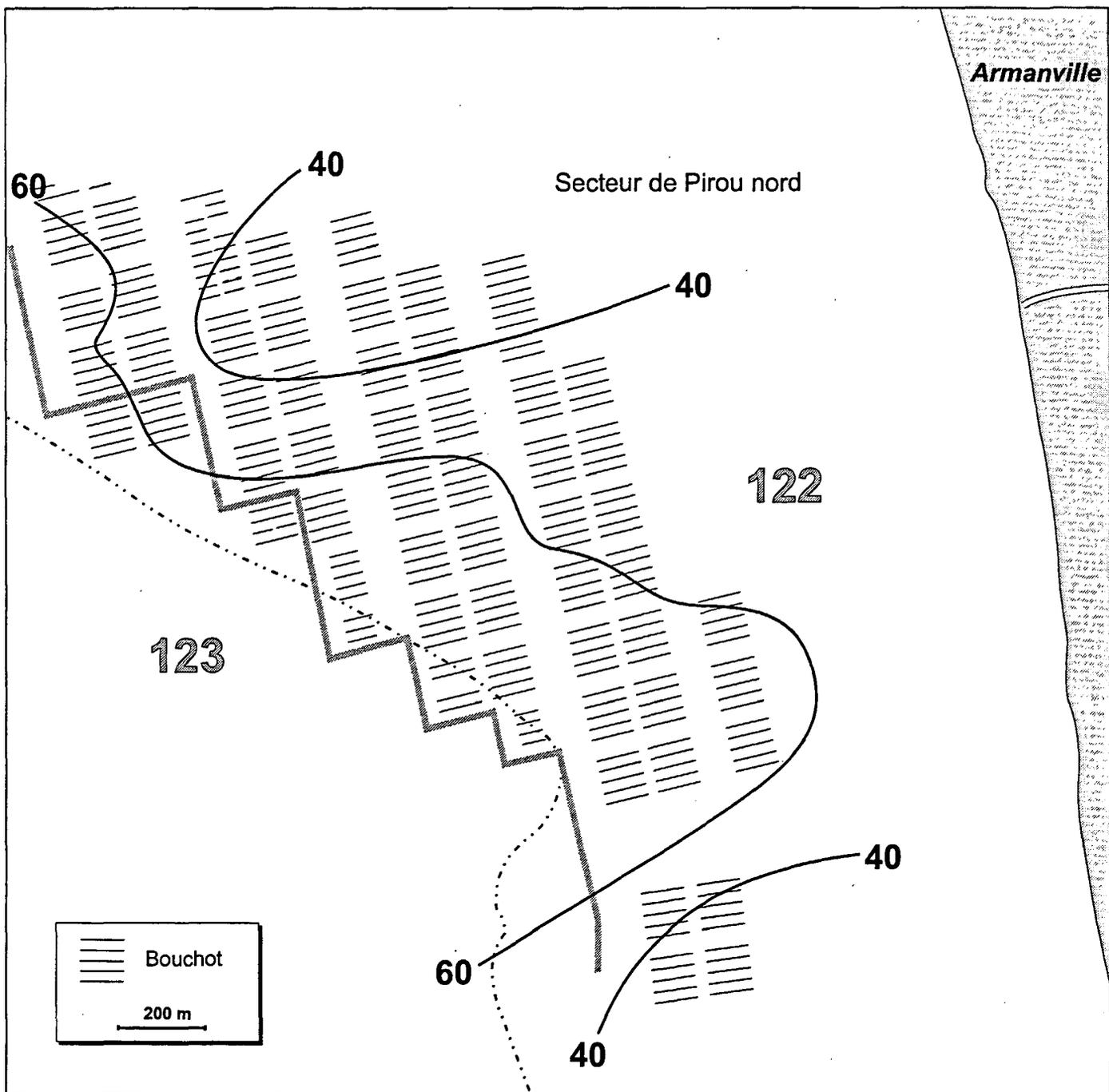
Trotin E., 1991. Mise au point d'une technique d'estimation des stocks mytilicoles sur la côte Ouest Cotentin. Rapport de stage IFREMER, Ouistreham, 37p.

Annexes

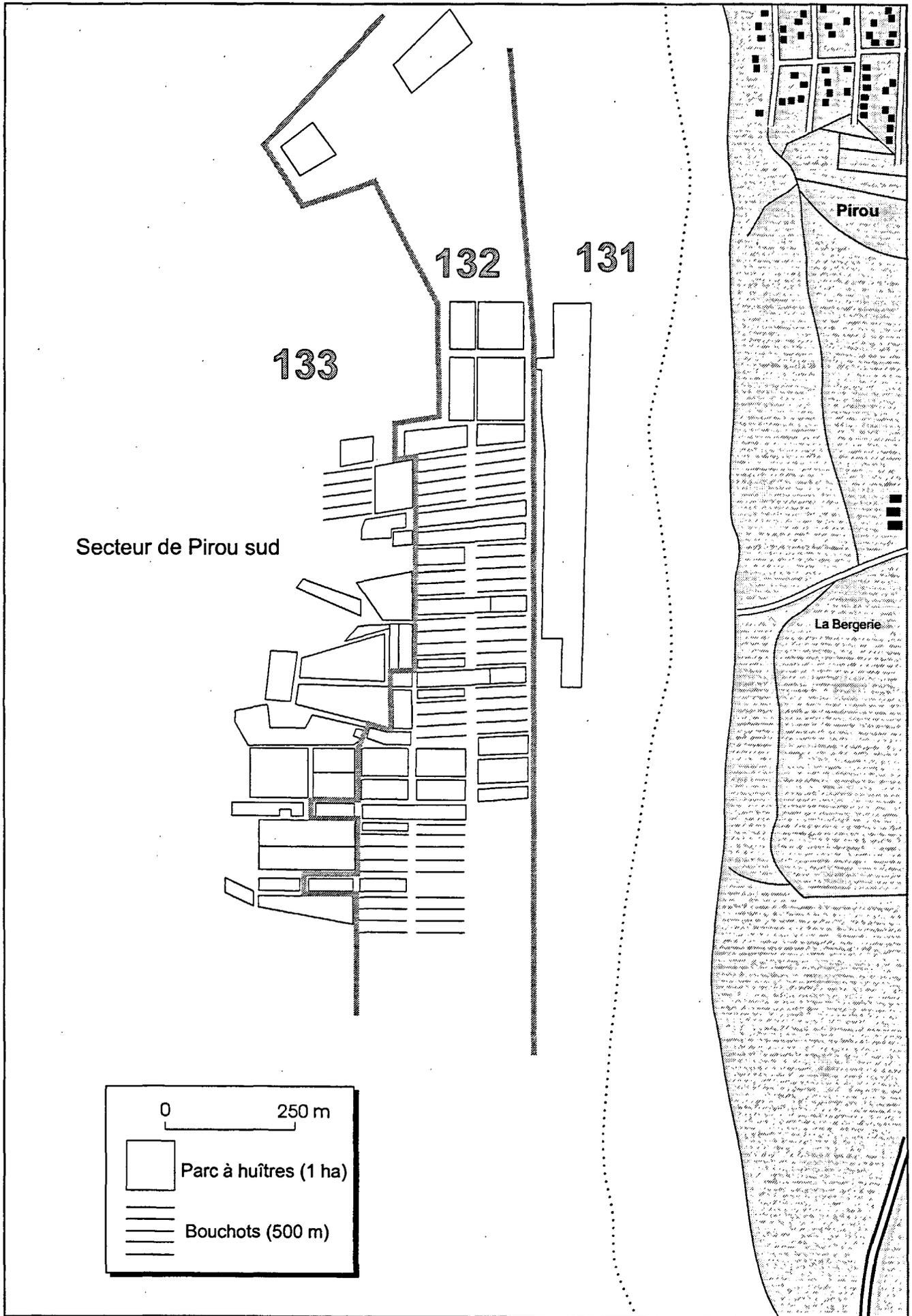
Cartes de la stratification des principaux secteurs conchylicoles



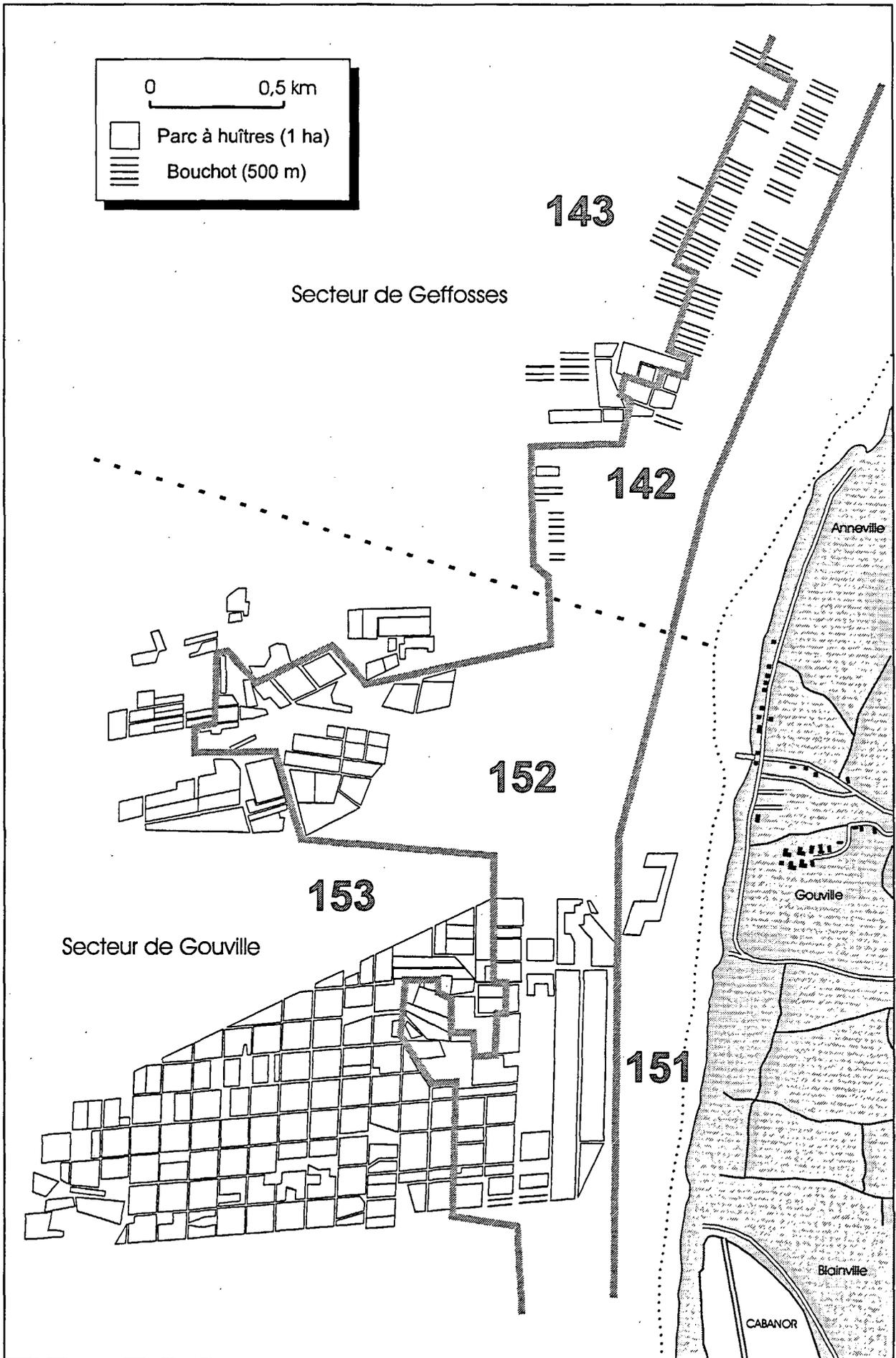
Strates des secteurs de St Germain et Bretteville-sur-Ay



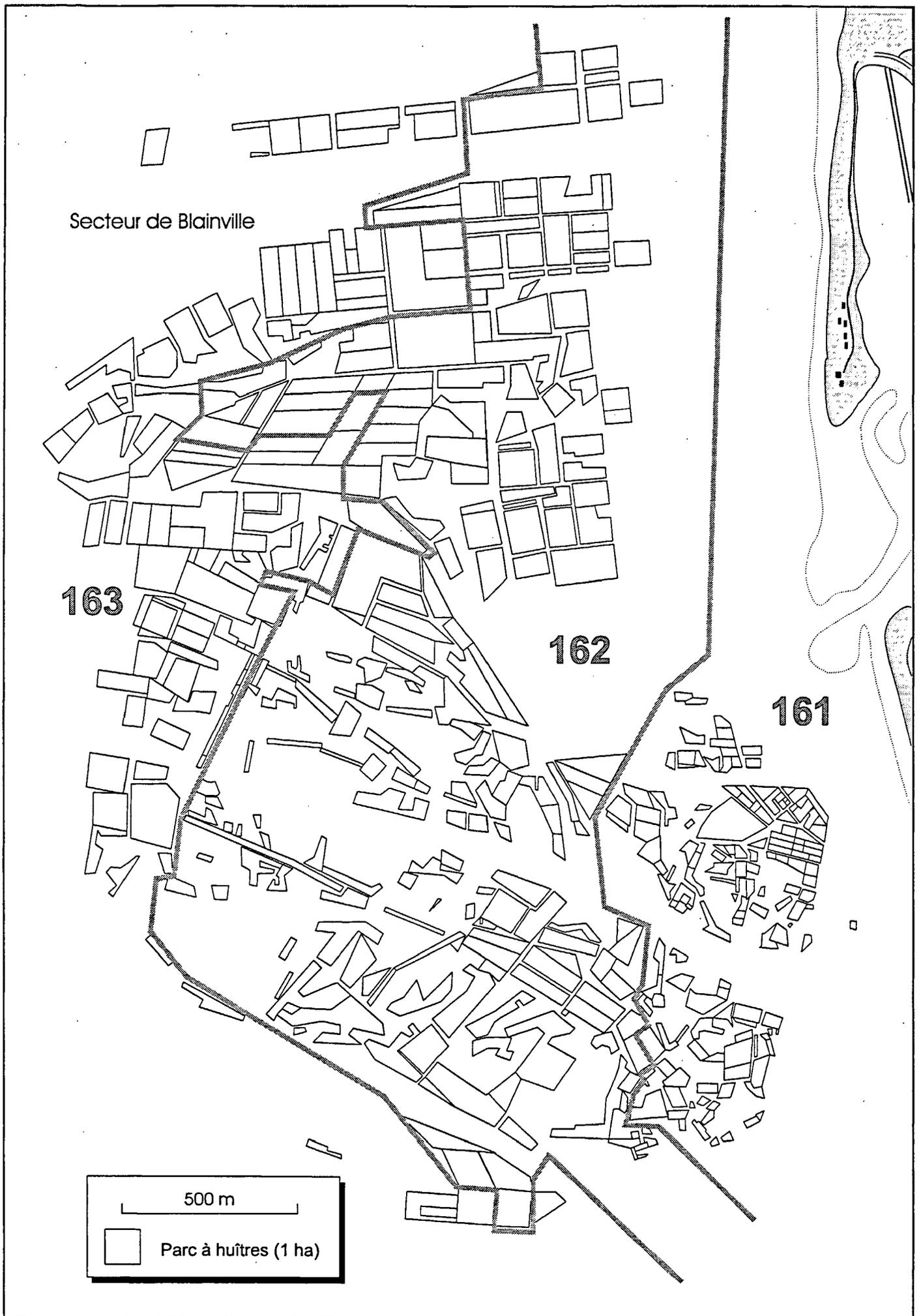
Courbes isopondérales de la charge par pieu (en kg) des strates du secteur de Pirou nord



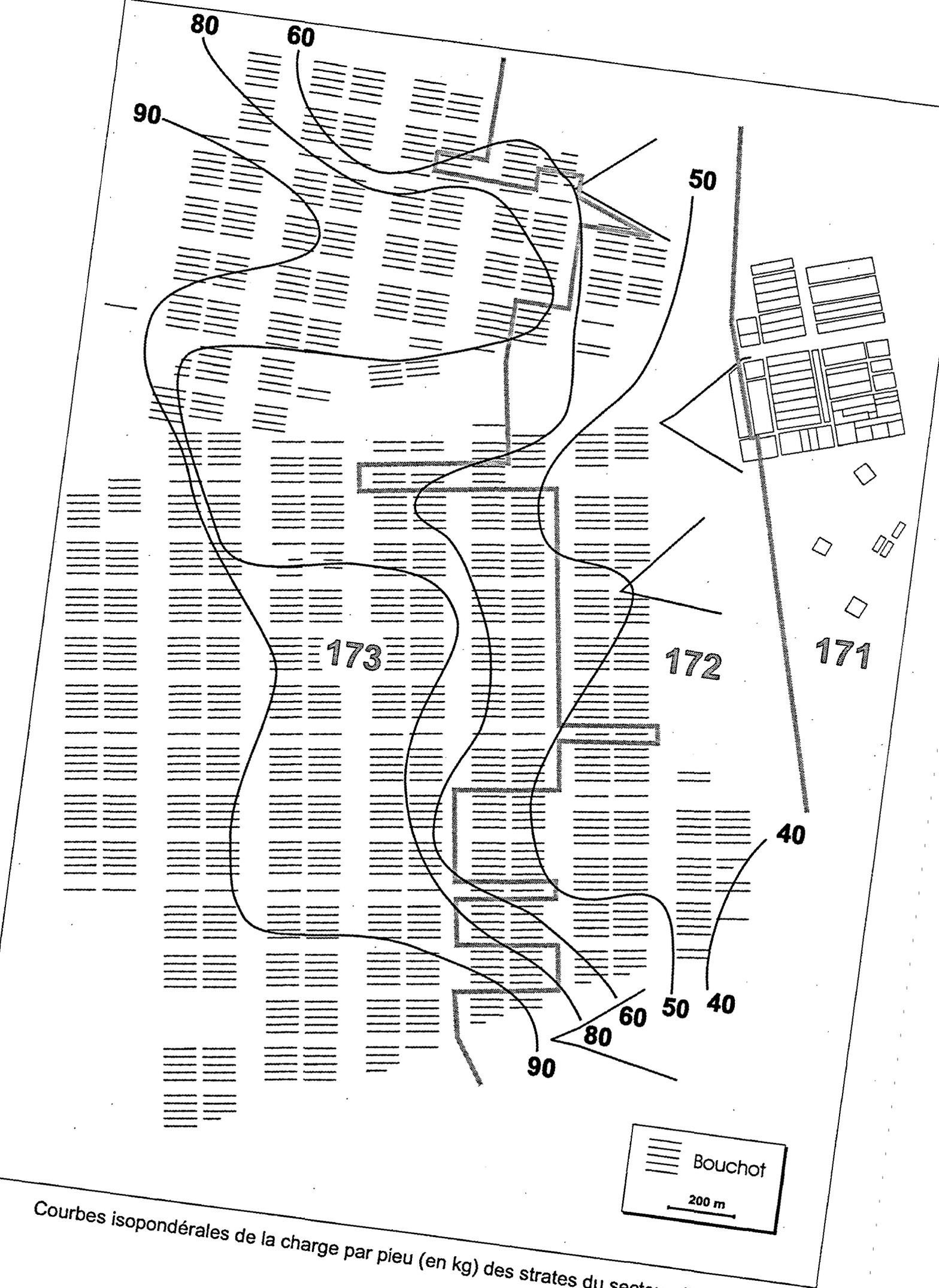
Strates du secteur de Pirou sud



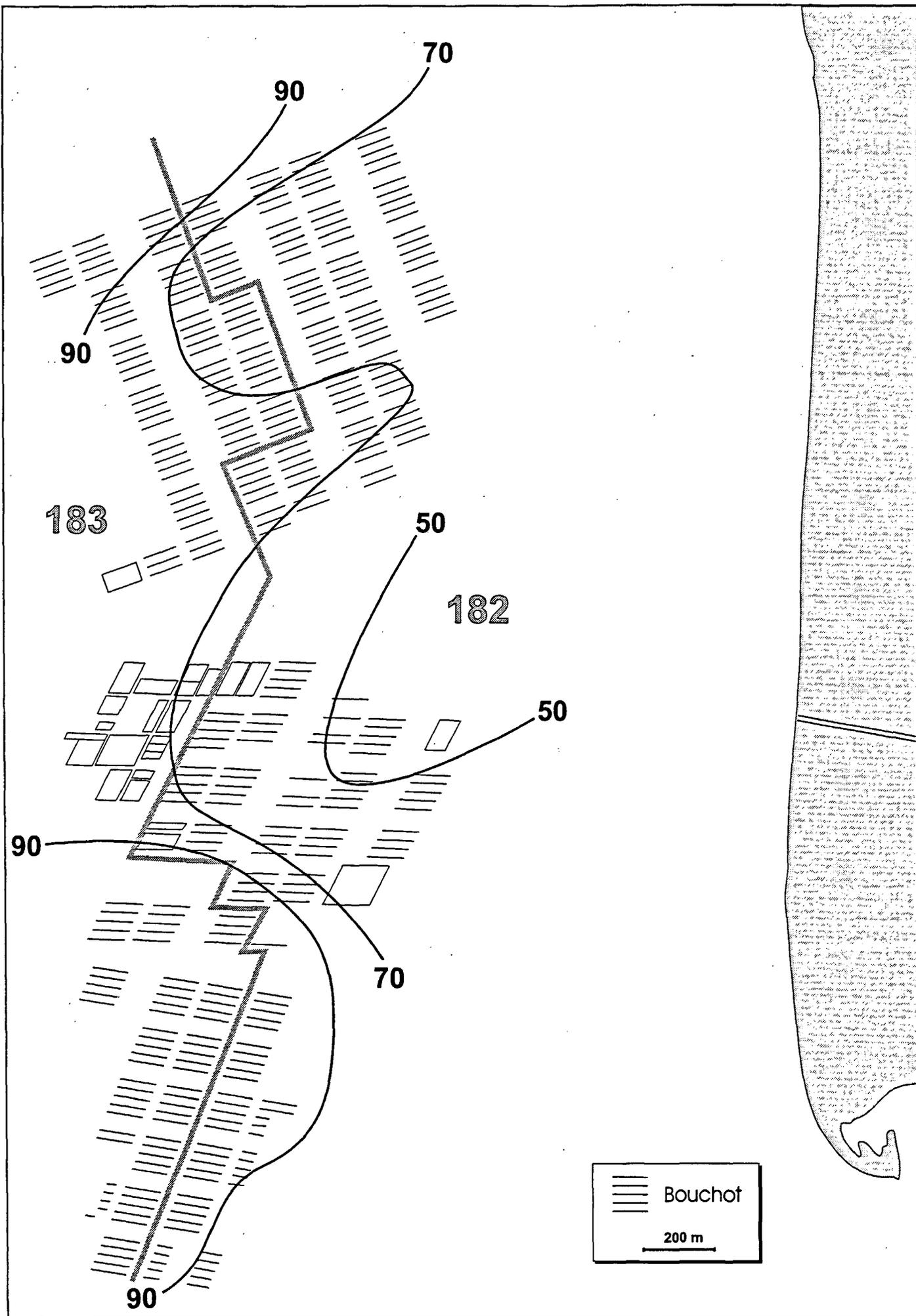
Strates des secteurs de Gouville et Geffosses



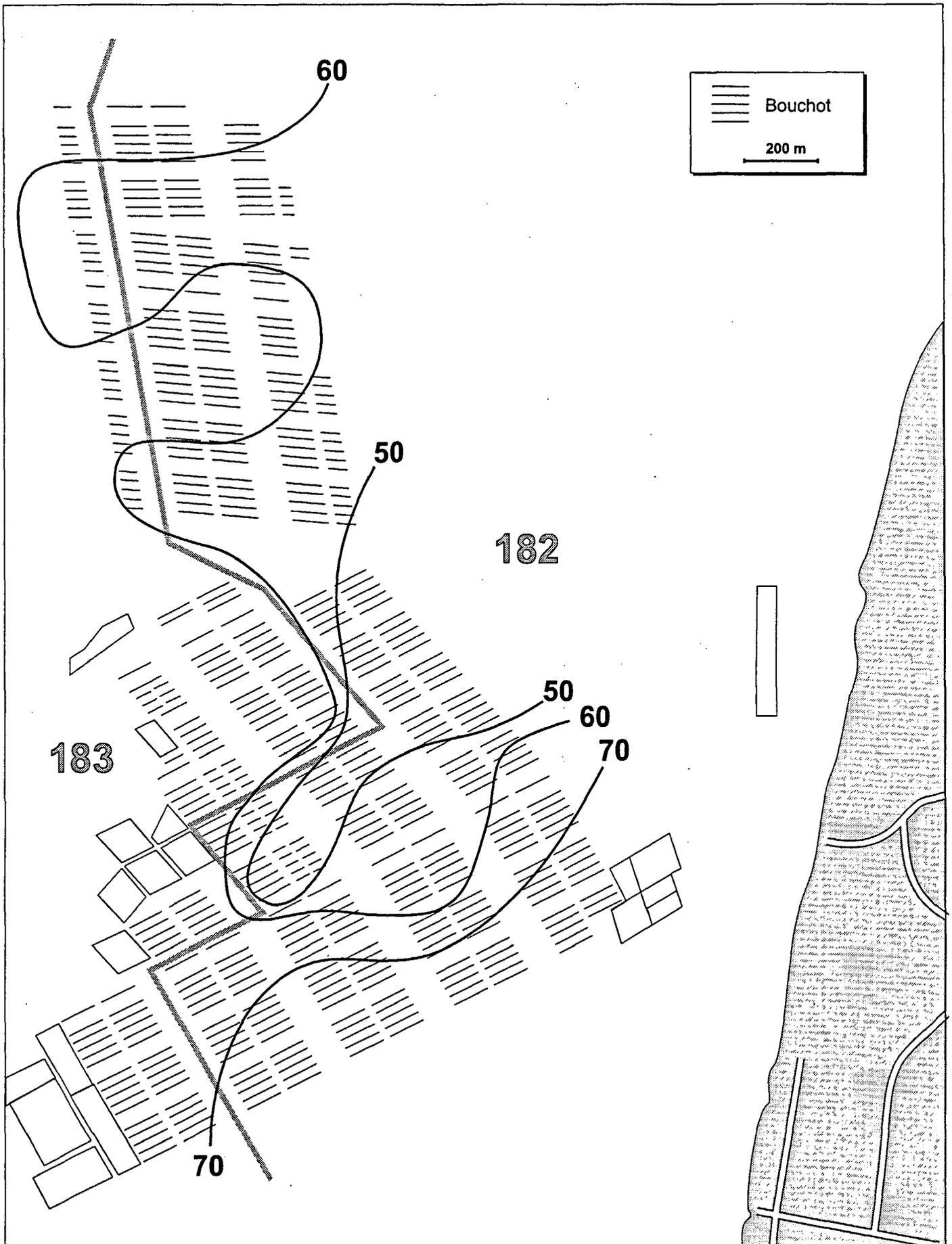
Strates du secteur ostréicole de Blainville-sur-Mer



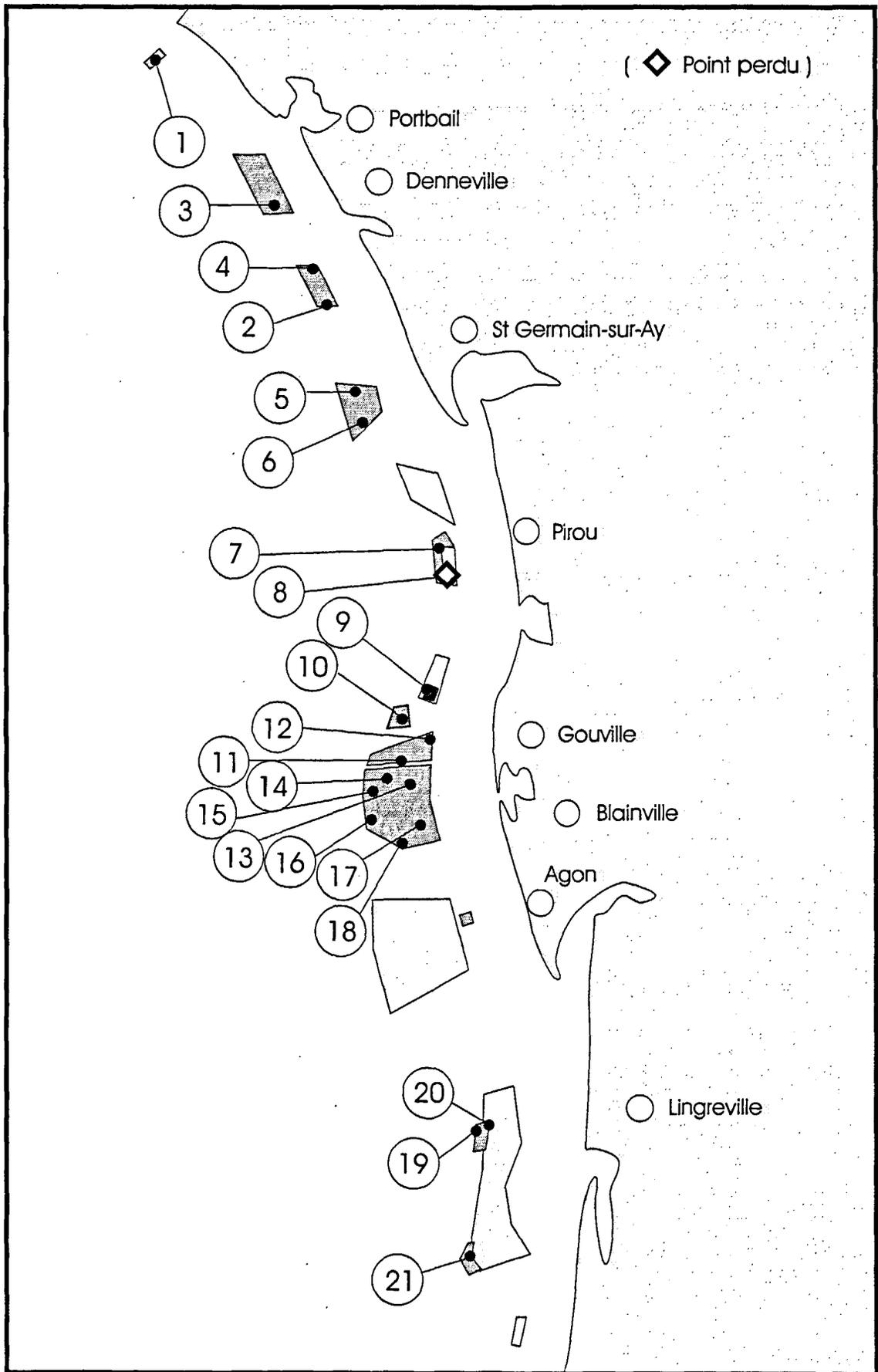
Courbes isopondérales de la charge par pieu (en kg) des strates du secteur d'Agon



Courbes isopondérales de la charge par pieu (en kg) des strates du secteur de la Vanlée nord



Courbes isopondérales de la charge par pieu (en kg) des strates du secteur de la Vanlée sud



Points de suivi de la croissance des huîtres sur la côte Ouest du Cotentin

