

Direction des Ressources Vivantes  
Laboratoire Conchylicole de Normandie  
Port-en-Bessin

Joël Kopp  
Jean-Pierre Joly  
Éric Le Gagneur  
François Ruelle

Novembre 2000 - R.INT.DRV/RA/LCN/ 2000-57

IFREMER  
BIBLIOTHEQUE  
LA TREMBLADE

# Atouts et contraintes de la conchyliculture normande

2 - La Côte Est du Cotentin



Ifremer



## RESUME

Grâce à une approche multidisciplinaire, ce document constitue la synthèse des connaissances acquises depuis 3 ans sur la filière conchylicole active le long de la côte Est du Cotentin (huîtres creuses et moules). Les différents aspects positifs, les contraintes et les difficultés physiques, administratives, sociales, économiques et biologiques qui caractérisent cette activité ont été abordés tour à tour. Leurs synergies et leurs évolutions ont été analysées pour proposer les mesures de gestion réalistes et efficaces les plus adaptées aux situations actuelle et future.

C'est ainsi que les caractères généraux très favorables des conditions d'exploitation ont 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 en 1995 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 des biomasses a nécessité une évaluation du taux d'exploitation des bouchots et du volume moyen de moules qu'ils supportent.

Un stock total de 20 000 t d'huîtres et de 860 t de moules a été ainsi calculé.

L'étude socio-économique approfondie des unités de production actives a montré que l'on assistait en ce moment à une diminution de leur nombre total 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 rentable, 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. L'impact direct et cumulatif de la biomasse en élevage a ainsi été mis en évidence. On peut espérer que l'adoption d'un nouveau schéma des structures prendra en compte cette évolution.

## ABSTRACT

The *Crassostrea gigas* and *Mytilus edulis* rearing areas along the eastern coast of Cotentin (Normandy) have been monitored for 3 years from 1997 to 2000 together with an investigation concerning the social and economic aspects of the activity. The synergy of the coercion induced by both molluscs breeding and economic environment have been studied in order to propose fitted 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 has been carried out using aerial photographs. Oysters bags and mussel random samplings have been weighed on leasing grounds and in random sampled farms in order to evaluate the overall total net weight (oysters 20 000 and mussels 860 metric tons).

Concerning shellfish farms, it has been noticed a fast and still going on reduction of their number and an increase of the total exploited leasing grounds by the remaining farms. The typology made shows that smallest farms should no longer exist within a short time under the existing economic environment.

The variability of the growth conditions appeared important, decreasing from south to north in relation of the local drift and accumulation of mollusc's biomass.

Recommendations on cultural practices presented in this report will be adopted by official authorities.

## MOTS-CLES

Ostréiculture, mytiliculture, estimation des stocks, croissance, socio-économie, typologie des entreprises.

## KEYWORDS

Oysters and mussels culture, stock assessment, growth, shellfish farms, farms' typology.

## Remerciements

L'ensemble de l'équipe de recherche du Laboratoire Conchylicole de Normandie tient à remercier les acteurs d'origines diverses qui, participant au développement conchylicole régional, ont permis de réaliser ou simplement facilité ce travail.

Ces remerciements sont adressés tout particulièrement aux élus du Conseil Régional de Basse-Normandie qui ont voté le financement d'une partie de cette étude mais également au chargé de mission de cette assemblée, Jean Noël RENAN qui a assuré une liaison constante aussi sympathique qu'efficace entre la Région et la Station IFREMER de Port en Bessin.

Il nous est également agréable de remercier les agents du SMEL de la Manche ainsi que les dirigeants et professeurs du Lycée Sainte Marie de Caen qui ont participé aux missions d'évaluation des stocks de la côte Est. Sans eux ce travail n'aurait pas été possible.

Naturellement, les dirigeants professionnels ont aussi leur place ici car ils nous ont encouragé à poursuivre ces travaux en facilitant nos contacts avec la profession dans son ensemble et en nous fournissant des renseignements précieux.

Les Chefs de Quartier des Affaires Maritimes de Cherbourg, Michel LETROUVE et les autres techniciens des Affaires Maritimes qui se sont succédé nous ont apporté des données indispensables à la réalisation de cette étude. Leur connaissance fine du milieu conchylicole nous a permis de cerner avec précision la notion d'entreprise, toujours difficile à identifier. Qu'ils soient ici chaleureusement remerciés.

Notre plus grande reconnaissance va, bien sûr, à tous ces responsables d'entreprise qui nous ont accueillis pendant parfois plusieurs heures, pour nous expliquer le fonctionnement de leur unité de production en nous permettant l'accès à des données comptables parfois très confidentielle. Cette marque d'estime et de confiance totale nous a profondément touché. Ils se reconnaîtront ici et savent que notre amitié et notre reconnaissance leur sont acquises.

Un mot enfin pour le secrétariat du Laboratoire : Corinne FLOCH, Anne BOISSEAUX et Isabelle JOSEPH qui ont assuré la mise en page et la correction de ce document. Les propositions qu'elles ont soumises aux auteurs, leur gentille disponibilité et leur bonne humeur ont rendu agréable ce travail.

# Atouts et contraintes de la conchyliculture normande

## 2 - La Côte Est du Cotentin

Table des matières

<b>1. INTRODUCTION .....</b>	<b>1</b>
<b>2. PRÉCISIONS SUR LA SITUATION SANITAIRE .....</b>	<b>4</b>
2.1. L'ORIGINE DES POLLUTIONS.....	4
2.2. LA SALUBRITÉ DES DIFFÉRENTS SECTEURS.....	4
<b>3. LA REPARTITION SPATIALE DU STOCK ET SA COMPOSITION EN ÂGE.....</b>	<b>4</b>
3.1. LES STOCKS OSTRÉICOLES.....	4
3.1.1. <i>Historique des études de stocks ostréicoles</i> .....	4
3.1.2. <i>Matériel et méthodes</i> .....	4
3.1.3. <i>Résultats obtenus en 1995</i> .....	4
3.1.4. <i>Évolution récente des stocks ostréicoles de la Côte Est du Cotentin</i> .....	4
3.2. LE STOCK MYTILICOLE.....	4
3.2.1. <i>Matériel et méthodes</i> .....	4
3.2.2. <i>Résultats obtenus</i> .....	4
<b>4. SITUATION CADASTRALE ET TYPOLOGIE DES CONCESSIONS BASÉE SUR LES DONNÉES ADMINISTRATIVES.....</b>	<b>4</b>
4.1. HISTORIQUE.....	4
4.1.1. <i>La mytiliculture</i> .....	4
4.1.2. <i>L'ostréculture</i> .....	4
4.1.3. <i>La vénériculture</i> .....	4
4.2. SITUATION RÉCENTE.....	4
4.2.1. <i>Surfaces concédées</i> .....	4
4.2.2. <i>Stratification des zones d'élevage</i> .....	4
4.2.3. <i>Les concessionnaires</i> .....	4
4.2.4. <i>La composition en âge de la population conchylicole</i> .....	4
4.2.5. <i>Lieu de résidence des concessionnaires</i> .....	4
4.2.6. <i>Surface moyenne détenue par concessionnaire</i> .....	4
4.2.7. <i>Évolutions récentes des caractéristiques sociologiques du cadastre conchylicole</i> .....	4
4.2.8. <b>LES ENTREPRISES</b> .....	4
4.2.9. <i>Les expéditeurs</i> .....	4

## 1. INTRODUCTION

La conchyliculture le long de la Côte Est 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 Est, et contrairement aux autres bassins, il s'agit d'une activité très ancienne. L'ostréiculture moderne que l'on connaît de nos jours a en effet succédé à une activité de repaillage des huîtres plates de pêche qui remonte au moins au XVIII<sup>ème</sup> siècle. Cette activité représente actuellement une part importante de l'économie départementale et une part irremplaçable de celle des cantons côtiers concernés, particulièrement celui de Quettehou. Elle est donc vitale pour le maintien des populations côtières et donc la pérennité des structures socio-économiques locales.

Bien que plusieurs études de stock et de croissance aient été conduites ces dernières années, aucun travail pluridisciplinaire n'a encore 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 (régionaux, français ou étrangers) ont conduit le Laboratoire Conchylicole de Normandie de l'IFREMER 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 que l'on constate à différentes échelles.

Cette activité conchylicole, parfois mixte dans le sud du bassin (ostréiculture et mytiliculture), nous est donc apparue comme évoluant à l'intérieur d'un tétrapode virtuel dont les pôles d'attraction seraient constitués par ces différentes contraintes qui sont d'ordre biologique, environnementale, sociologique et économique (Figure 2). L'expérience acquise dans d'autres bassins montre 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.

Une étude pluridisciplinaire a donc été initiée afin d'individualiser les forces qui régissent cette activité, d'analyser leurs interactions et de proposer des mesures de gestion adaptées et pragmatiques, acceptées par la profession et donc applicables par les Administrations gestionnaires.

De ce fait, et compte tenu de ce qui précède, il a été nécessaire de prendre en compte les aspects :

- ♦ administratifs (gestion du Domaine Public Maritime, organisation interne de la profession),

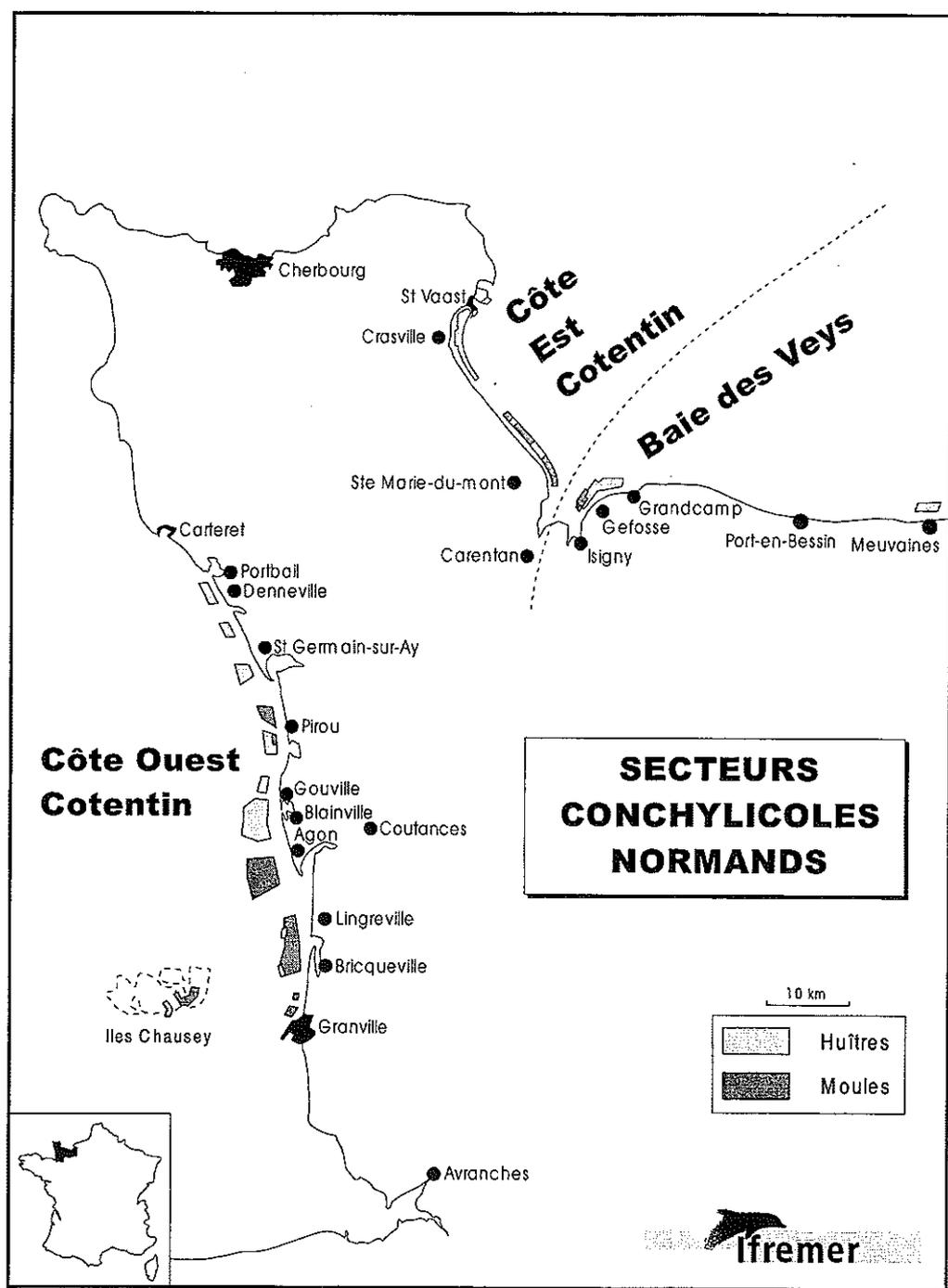
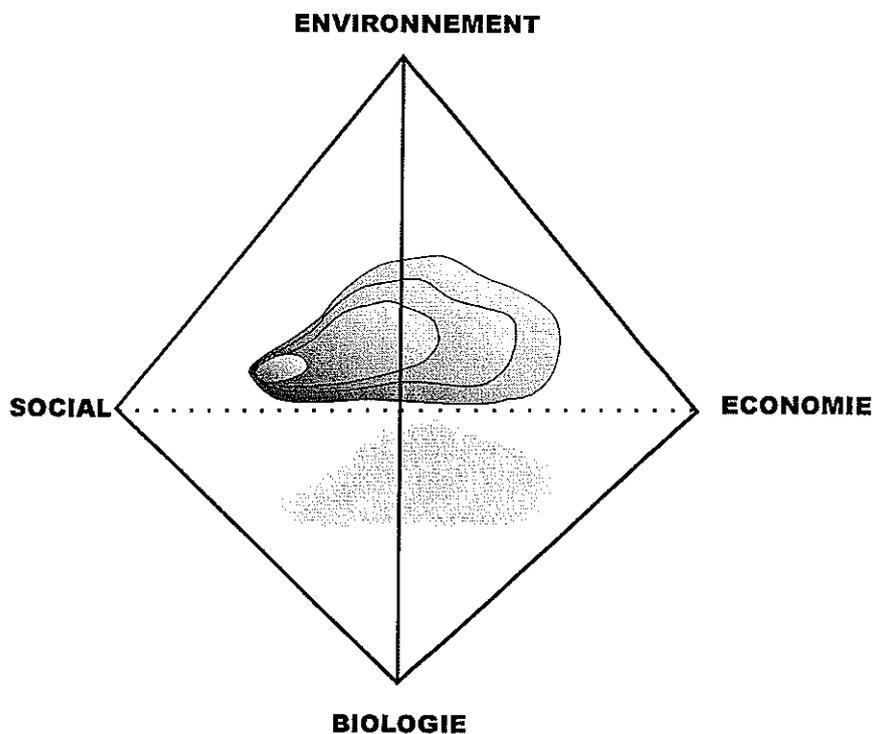


Figure 1 : Carte des différents secteurs conchylicoles.

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

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 :

- ♦ identification et analyse des contraintes environnementales (situation sanitaire)
- ♦ étude fine, statique et dynamique, de la répartition spatiale du stock et de sa composition en âge,
- ♦ évolution récente de la 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),
- ♦ réalisation d'une enquête sociale, zootechnique et économique réalisée auprès des chefs d'entreprise,
- ♦ caractéristiques biologiques comparées (croissance, engraissement et mortalité) des différents secteurs conchylicoles.



**Figure 2** : Schématisation des interactions entre les différentes sources de contrainte en conchyliculture.

## 2. PRÉCISIONS SUR LA SITUATION SANITAIRE

### 2.1. L'origine des pollutions

Nous avons déjà décrit dans de précédents rapports la situation sanitaire de certaines parties du littoral normand et plus particulièrement les causes possibles de la dégradation de la qualité du milieu (Goulletquer *et al.*, 1994, Kopp *et al.*, 1998). Parmi celles-ci, les activités agricoles prédominent en apportant au milieu littoral, via les rivières, nitrates, pesticides et germes issus des élevages (Grouhel *et al.*, 1996).

Les autres causes possibles restent :

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

Le nord de la Côte Est du Cotentin a été un des premiers secteurs à bénéficier d'une attention et d'un suivi particulier de la part des collectivités territoriales et des établissements publics de l'État (DDASS, DDA, DDE, IFREMER) afin de comprendre les origines d'une situation sanitaire qui ne donnait pas toujours satisfaction. La faible étendue du bassin versant a permis d'identifier rapidement les causes de pollution et d'y remédier efficacement.

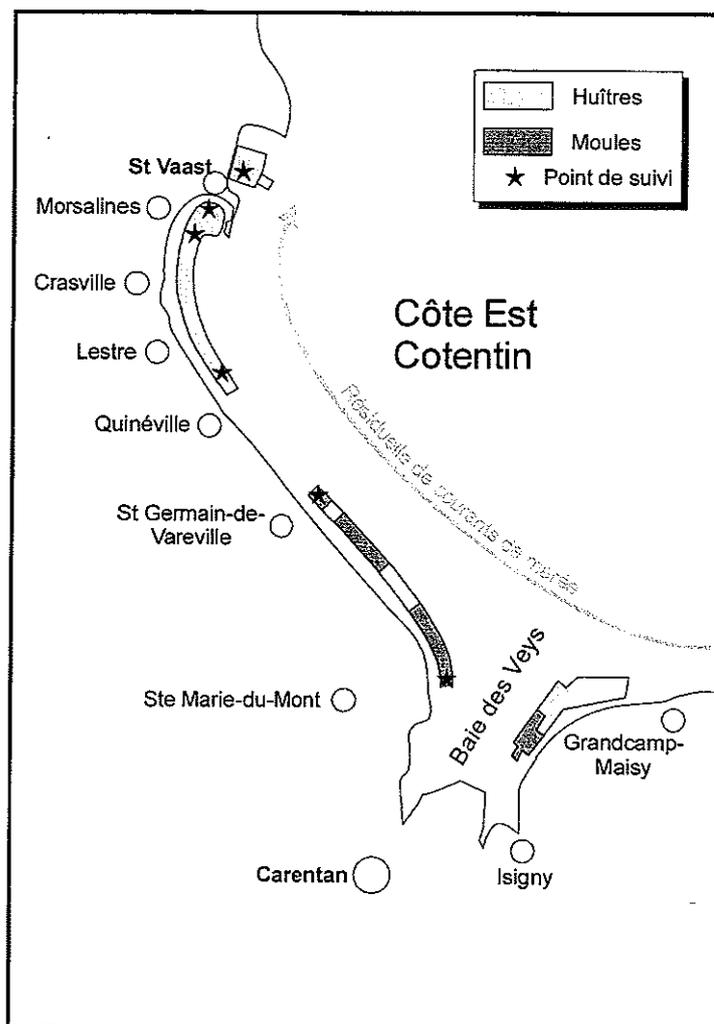
Les efforts financiers en matière d'assainissement (réseaux et stations) consentis par les collectivités territoriales, les communes et l'Agence de l'Eau ont permis d'améliorer la situation sanitaire générale de cette portion du littoral normand.

### 2.2. La salubrité des différents secteurs

L'amélioration de la situation sanitaire du littoral de la Côte Est du Cotentin a conduit le laboratoire Environnement et Aménagement du Littoral de Port-en-Bessin (DEL/PB) à diminuer le nombre de points de suivi lorsque ceux-ci étaient de toute évidence redondants sur des secteurs ne présentant pas de problème sanitaire. Quelques points de la Côte Est du Cotentin ont ainsi été



Le suivi sanitaire porte actuellement sur 2 points mytilicoles au sud sur Utah Beach et 4 points ostréicoles au nord autour de St Vaast-la-Hougue (Figure 3), Entre Sainte Marie du Mont et Saint Germain de Vareville.



**Figure 3** : Carte des points de suivi bactériologique sur le littoral du département de la Manche, Côte Est du Cotentin.

La présente étude analyse les résultats bactériologiques des 3 dernières années (1996-1998). La Côte Est peut être divisée en plusieurs secteurs décrits ci-dessous du nord au sud :

(1) *Rappel des codes de classement sanitaire :*

A : *Consommation directe possible*  
 B : *Consommation après purification*  
 C : *Consommation après reparcage de longue durée*  
 D : *Consommation interdite*

➤ **Tocquaise - Coulège** ( dans la partie Nord du Bassin de Saint Vaast, voir figure 4): Classement A (1)

Les résultats sont très bons, en fait les meilleurs de toute la Côte Est, ces trois dernières années. La qualité des eaux de la Saire, qui recueille les effluents du lagunage de Réville et débouche au nord de la Coulège semble donc donner satisfaction.

➤ **Cul de Loup** (voir figure 5): Classement A

Ce secteur est au débouché des cours d'eau La Bonde, la Bis Fontaine et le Vaupreux. Les résultats bactériologiques sont bons sur les huîtres, et surtout inférieurs à ceux enregistrés les années précédentes. On ne note en effet aucun dépassement du seuil des 300 coliformes thermo-tolérants pour 100 ml de chair de coquillages (C.Th/100ml) depuis 3 ans.

➤ **Morsalines - Crasville** (voir figure 5): Classement A

Les résultats sont bons et sont du même ordre que ceux qui sont enregistrés sur le secteur immédiatement au nord. Le ruisseau Le Godey et les habitations de Morsalines (hameau du Pont) maintenant raccordées à la station d'épuration de St Vaast depuis 1989, n'influencent plus défavorablement les concessions ostréicoles situées en face.

➤ **Lestre-Grosville Sud** (voir figure 5): Classement A

Seul le point sud est actuellement suivi, le point nord donnant satisfaction depuis plusieurs années. Les résultats sont un peu moins bons que les secteurs plus au nord, sans cependant être défavorables. On notera en particulier qu'aucun résultat ne dépasse 1000 C.Th/100 ml. La partie sud des concessions de Lestre est probablement sous l'influence de la Sinope, dont les eaux sont reprises dans la composante principale Sud-Nord de la dérive résiduelle des courants de marée côtiers (Figure 3).

➤ **Utah Beach nord** (voir figure 6): Classement A

Ce secteur est en amélioration depuis le dernier bilan de 1996. Les résultats, bons, sont proches de ceux enregistrés sur les trois secteurs les plus au nord. Aucun résultat n'est supérieur à 300 C.Th/100 ml ces trois dernières années.

➤ **Utah Beach sud** (voir figure 6): Classement B jusqu'au monument américain

C'est actuellement le secteur de la Côte Est du Cotentin le moins satisfaisant. Cependant on observe une amélioration certaine à partir de l'été 1997, aucun résultat ne dépassant 1000 C.Th/100 ml. Ce site reste très influencé par la Baie des Veys, plus vaste bassin versant de la Basse Normandie (3000 km<sup>2</sup>), dont les apports sont repris dans le grand mouvement anticyclonique des résiduelles de

courants de marée dans l'estuaire de la Seine (Joly et Gouletquer, 1994). Cette résiduelle orientée Sud-Nord sur la Côte Est du Cotentin pousse les eaux des chenaux d'Isigny et de Carentan vers les parcs mytilicoles et ostréicoles d'Utah Beach. Ces eaux riches en matière organique, mais malheureusement aussi en éléments indésirables tels que bactéries d'origine humaine ou animale, expliquent d'ailleurs en partie les excellentes pousses et engraissements des coquillages de ce secteur qui sont décrites plus loin. Ce point sensible continue à être suivi mensuellement.

En conclusion, la Côte Est du Cotentin est globalement satisfaisante et constitue l'une des façades du littoral Bas-Normand présentant les meilleures garanties de salubrité des coquillages.



### 3. LA REPARTITION SPATIALE DU STOCK ET SA COMPOSITION EN ÂGE

#### 3.1. Les stocks ostréicoles

##### 3.1.1. 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 6 x 6, 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. Elle a cependant ouvert la voie à cette technique d'évaluation.

L'année suivante, un avion spécialement équipé d'un appareil photographique performant (caméra WILD pour des négatifs 24 x 24) a permis d'apporter une bonne précision quant à la détermination du nombre de poches en élevage. Par comparaison entre le résultat des lectures des photographies aériennes et le comptage exhaustif des poches sur certains parcs sélectionnés aléatoirement, cette campagne a montré que la marge d'erreur sur ce dénombrement était comprise entre 1 et 5 %, selon la forme des parcs et la variabilité de la longueur des lignes de tables dans une même concession. L'analyse de la composition en âge des stocks n'a pas non plus été étudiée cette fois-là.

En 1988, une nouvelle 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, 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 reconduits en 1989 et 1990 le long de la Côte Est du Cotentin puis en 1990 et 1991 sur la Côte Ouest (*Jeanneret et al., 1992*).

En 1995, l'ensemble des bassins ostréicoles (cf. carte) a été photographié. Les stocks en place sur la Côte Est ont été échantillonnés grâce à la collaboration des professeurs et des élèves de seconde du Lycée Chartier de Bayeux.



### 3.1.2. 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 et adaptées en Normandie lors des précédentes études (Kopp *et al.*, 1991, Jeanneret *et al.*, 1992, Gouletquer *et al.*, 1994).

#### 3.1.2.1. 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 et finalement, la précision des estimations de stock est fortement augmentée. Pour la Côte Est, la stratification géographique des zones conchylicoles qui a été choisie est celle qui avait été précédemment utilisée par Kopp et Joly (1988) puis par Jeanneret *et al.* (1992). Elle est visualisée sur les figures 4 à 6, du nord vers le sud.

Sur l'estran exploité, la stratification de la Côte Est du Cotentin tient compte d'un gradient nord-sud (8 secteurs) et d'un gradient d'émersion à trois niveaux (délimitant des secteurs de stockage, d'engraissement et de pousse) déterminant ainsi un ensemble de 24 strates. Les limites entre ces 3 niveaux ont été établies par lecture de photographies aériennes prises pendant des basses mers de coefficient 50 et 86.



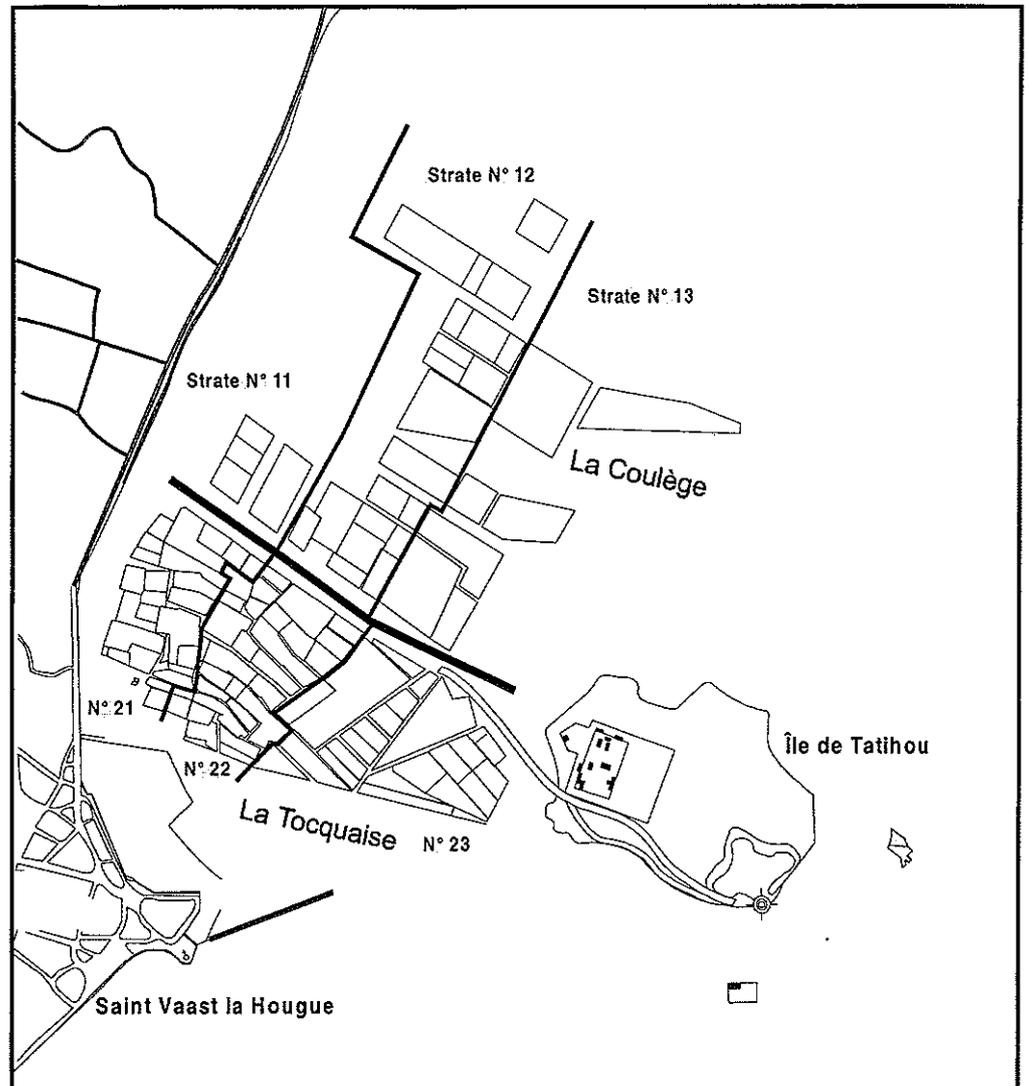


Figure 4 : Strates 11 à 13 (La Coulège) et 21 à 23 (La Tocquaise).

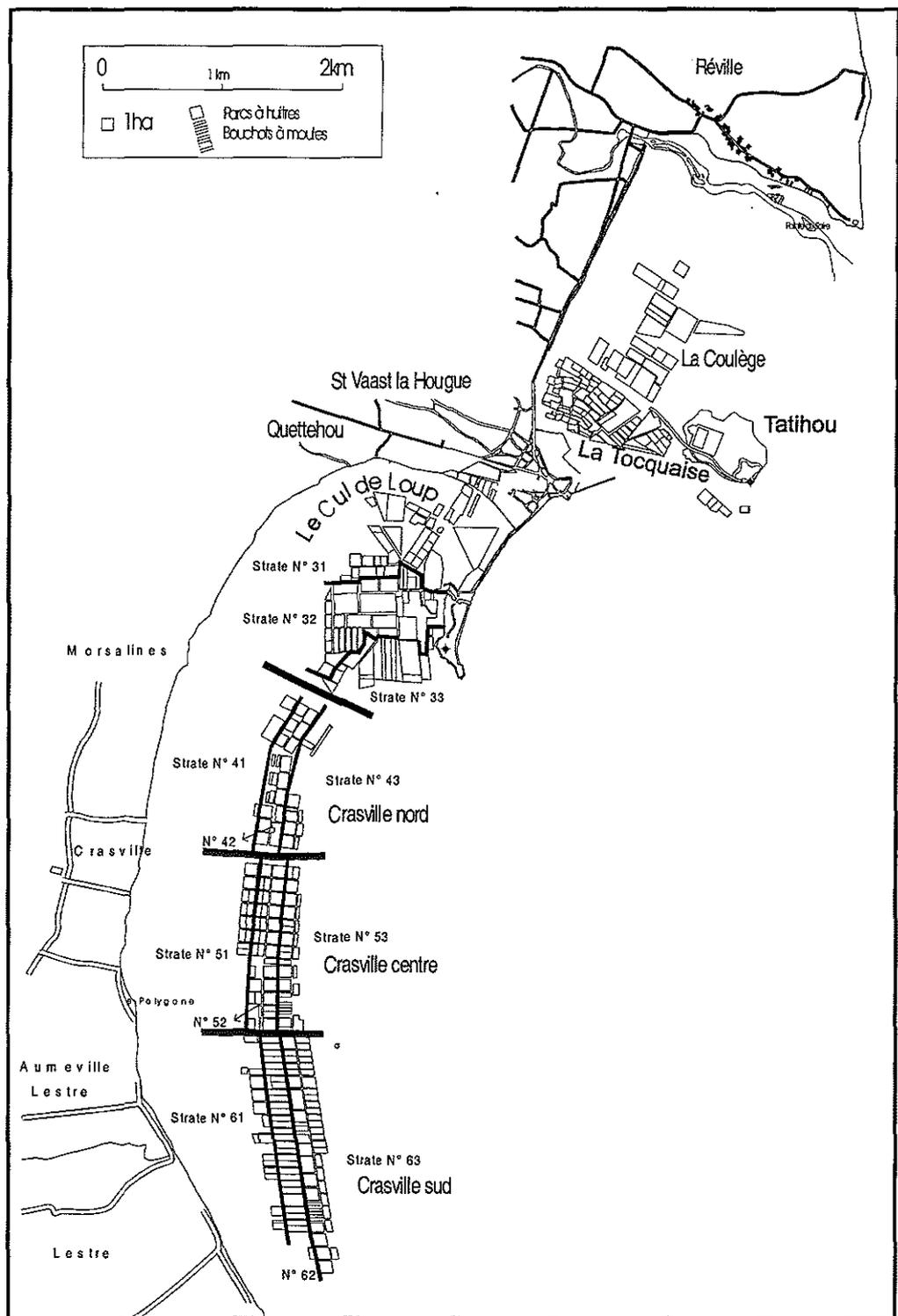
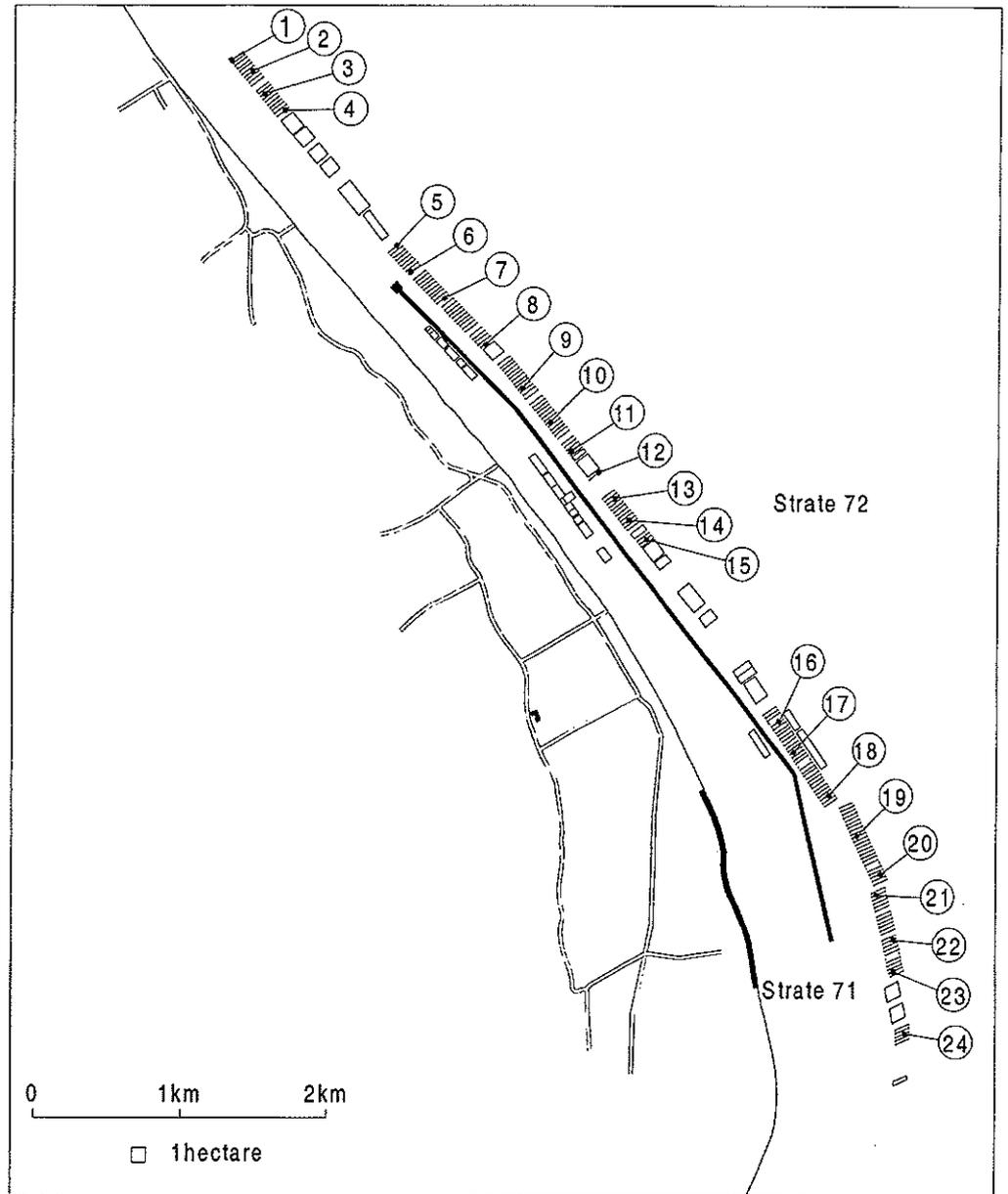


Figure 5 : Strates 31 à 33 (Le Cul de Loup) et 41 à 63 (Crasville).



**Figure 6** : Strates 71 à 72 (Utah Beach). Points d'échantillonnage moules.

### 3.1.2.2. Evaluation 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 brut des poches en évaluant la taille des mollusques et donc leur âge approximatif : naissain (6 mois), petit (18 mois), gros (18 mois), commerciale (30 mois) et grosse (huîtres d'âge divers)
- ♦ estimation de la fraction commercialisable nette grâce à des pesées avant puis après lavage et triage dans les ateliers professionnels.

⇒ **Phase 1** : 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<sup>ème</sup> 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, utilisant des négatifs 23x23 cm noir et blanc avec 60 % de recouvrement. Les négatifs ont été agrandis exactement au 1/2000<sup>ème</sup> par recalage de chaque photographie sur les repères du littoral au moment de l'agrandissement.

La lecture a été faite parc par parc. Le nombre de poches est déterminé en multipliant les longueurs de tables occupées (en mètre) par 2 (les poches ont une largeur de 50 centimètres). La précision sur la lecture est de l'ordre de 1,6 % (*Kopp et al., 1991*). Sur la Côte Est, où les parcs ont une forme généralement régulière, cette précision dépend essentiellement de la stabilité de l'avion, de la précision de l'agrandissement mais également de la présence éventuelle de poches superposées.

⇒ **Phase 2** : échantillonnage de terrain

La méthode utilisée est un échantillonnage stratifié à deux degrés : les points échantillonnés sur le terrain sont déterminés par tirage aléatoire des 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 (naissain, petit 18 mois, gros 18 mois, commercial, grosse).

⇒ **Phase 3** : 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, eux-mêmes échantillonnés de manière aléatoire. Dans ces poches d'origine connue, 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. C'est à ce niveau que la variance est la plus forte compte-tenu de la variabilité des stratégies commerciales des différentes entreprises.

### 3.1.3. Résultats obtenus en 1995

#### 3.1.3.1. Stocks ostréicoles en place au mois d'août 1995

Les lectures des photographies aériennes ont porté sur les 450 parcs ostréicoles concédés, ainsi que sur un seul emplacement occupé illégalement et recelant un nombre total de 1910 poches ; (cette précision permet d'affirmer qu'au moment des prises de vues ce problème ne présentait aucune acuité le long de la Côte Est du Cotentin). Les pesées de poches sur le terrain ont été effectuées sur 259 points choisis aléatoirement à partir de la stratification élaborée en 1990. Le nombre total de poches pesées sur les parcs a donc été de 1295 (5 poches par point).

Afin de déterminer la fraction commerciale moyenne présente dans les poches contenant des huîtres de taille suffisante, treize 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, présentés par type d'huître et par strate, sont regroupés par secteur dans les tableaux 1 à 5. On notera que, contrairement à ce qui été constaté sur la Côte Ouest, des unités géo-économiques à peu près autonomes n'ont pu être identifiées. La plupart des producteurs ont en effet des parcs dans les différents secteurs (Coulège : strates 11 à 13, Tocquaise : strates 21 à 23 ou Cul de Loup : strates 31 à 33) et procèdent à des transferts de cheptel fréquents. Notons qu'après analyse des résultats de pesées de poches, le secteur de Crasville-Morsalines (Strates 41 à 53), qui présentait des caractéristiques très proches de celles du Cul de Loup, lui a été rattaché.

Seul les parcs les plus au sud (Plage d'Utah Beach : strates 71 et 72) sont mieux individualisés. Ils sont en effet concédés :

- ♦ à des professionnels de la région de Sainte Marie du Mont qui n'ont pas ou peu de concessions ailleurs mais qui, le plus souvent, sont également mytiliculteurs,



- ♦ à des conchyliculteurs de la Côte Ouest qui recherchent là un type d'engraissement qu'ils ne trouvent pas dans leur bassin d'origine,
- ♦ à des ostréiculteurs des autres régions productrices, essentiellement la Charente Maritime (pour les mêmes raisons).



**Tableau 1**

*Stock de naissain d'huîtres creuses en place le long de la Côte Est du Cotentin en 1995.*

STRATE	Nombre de poches	Poids moyen	Écart type du poids	Tonnage brut total	Tonnage net non commercial	Écart type
11	10024	8,50	0,50	85,20	79,19	2,51
12	10344	9,10	1,37	94,13	87,92	19,41
13	10905	7,86	0,80	85,72	79,17	6,98
<b><i>Coulège</i></b>	<b>31273</b>	<b>8,48</b>	<b>1,66</b>	<b>265</b>	<b>246</b>	<b>29</b>
22	3532	5,80	0,45	20,49	18,37	0,72
<b><i>Tocquaise</i></b>	<b>3532</b>	<b>5,80</b>	<b>0,45</b>	<b>20,49</b>	<b>18,37</b>	<b>0,72</b>
31	4967	6,90	0,53	34,28	31,29	1,40
32	34656	7,16	1,65	248,14	227,35	94,35
33	12948	3,73	0,64	48,29	40,53	5,30
41	4236	2,00	0,00	8,47	5,93	0,00
52	9431	8,89	1,38	83,84	78,18	17,96
53	5078	8,20	0,27	41,64	38,59	0,37
<b><i>Cul Loup</i></b>	<b>71316</b>	<b>6,52</b>	<b>2,32</b>	<b>465</b>	<b>422</b>	<b>119</b>
<b>TOTAL</b>	<b>106122</b>	<b>7,07</b>	<b>2,89</b>	<b>750</b>	<b>687</b>	<b>98</b>

Tableau 2

Stock de petit 18 mois en place le long de la Côte Est du Cotentin en 1995.

STRATE	Nombre de poches	Poids moyen	Écart type du poids	Tonnage brut total	Tonnage net non commercial	Écart type
12	36204	12,57	3,29	455,08	408,94	113,53
13	5453	11,50	2,29	62,71	56,35	8,28
<b>Coulège</b>	<b>41657</b>	<b>12,43</b>	<b>4,01</b>	<b>518</b>	<b>465</b>	<b>122</b>
22	10597	12,67	3,54	134,27	224,41	30,26
23	20091	12,43	2,28	249,73	105,88	4,27
<b>Tocquaise</b>	<b>30689</b>	<b>12,51</b>	<b>4,21</b>	<b>384</b>	<b>330</b>	<b>35</b>
32	9902	11,90	1,22	117,83	199,81	68,47
33	17264	12,88	3,70	222,35	16,65	1,54
51	1655	11,20	1,79	18,53	113,13	2,90
52	9431	13,35	1,03	125,90	43,35	0,00
53	5078	9,50	0,00	48,24	115,13	4,16
<b>Cul Loup</b>	<b>43329</b>	<b>12,30</b>	<b>4,41</b>	<b>533</b>	<b>488</b>	<b>77</b>
62	11863	10,80	1,10	128,12	100,95	4,51
63	7110	15,80	1,48	112,34	2668	471
<b>Lestre</b>	<b>18974</b>	<b>12,67</b>	<b>1,84</b>	<b>240</b>	<b>2769</b>	<b>476</b>
<b>TOTAL</b>	<b>134647</b>	<b>12,44</b>	<b>7,53</b>	<b>1675</b>	<b>4053</b>	<b>490</b>

Tableau 3

Stock de gros 18 mois en place le long de la Côte Est du Cotentin.

STRATE	Nombre de poches	Poids moyen	Écart type du poids	Tonnage brut total	Tonnage net Commercial	Écart type	Tonnage net non Commercial	Écart type
12	5172	15,10	0,96	78,10	40,10	2,45	22,62	1,38
13	10905	15,60	0,81	170,12	87,36	3,67	49,28	2,07
<b>Coulège</b>	<b>16077</b>	<b>15,44</b>	<b>1,26</b>	<b>248</b>	<b>127</b>	<b>6</b>	<b>72</b>	<b>3</b>
22	28260	14,69	3,09	415,13	213,17	138,56	120,26	78,17
23	20091	16,10	3,09	323,47	166,10	98,51	93,71	55,57
<b>Tocquoise</b>	<b>48351</b>	<b>15,28</b>	<b>4,37</b>	<b>739</b>	<b>379</b>	<b>237</b>	<b>214</b>	<b>134</b>
31	7451	15,97	3,85	118,99	61,10	56,71	34,47	32,00
32	39607	12,60	1,90	499,05	256,26	73,42	144,57	41,42
33	47475	11,76	3,54	558,30	286,69	305,50	161,74	172,35
41	4236	11,90	0,55	50,41	25,88	0,66	14,60	0,37
42	24919	16,03	2,34	399,44	205,11	70,06	115,72	39,53
43	7377	16,30	0,76	120,25	61,75	2,19	34,84	1,23
51	1655	22,16	1,32	36,66	18,83	1,48	10,62	0,84
52	18861	15,10	1,46	284,80	146,25	20,64	82,51	11,65
53	15235	13,92	2,21	212,07	108,90	38,21	61,44	21,56
<b>Cul Loup</b>	<b>166815</b>	<b>13,67</b>	<b>6,79</b>	<b>2280</b>	<b>1171</b>	<b>569</b>	<b>661</b>	<b>321</b>
61	3621	20,80	1,30	75,32	38,68	3,14	21,82	1,77
62	35589	13,46	2,05	479,03	245,98	76,80	138,78	43,33
63	78214	14,64	2,49	1145,06	587,99	249,02	331,72	140,49
<b>Lestre</b>	<b>117425</b>	<b>14,47</b>	<b>3,48</b>	<b>1699</b>	<b>873</b>	<b>329</b>	<b>492</b>	<b>186</b>
72	11641	12,67	1,92	147,49	75,73	22,04	42,73	12,43
<b>Utah Beach</b>	<b>11641</b>	<b>12,67</b>	<b>1,92</b>	<b>147</b>	<b>76</b>	<b>22</b>	<b>43</b>	<b>12</b>
<b>TOTAL</b>	<b>360308</b>	<b>14,19</b>	<b>9,08</b>	<b>5114</b>	<b>2626</b>	<b>454</b>	<b>1481</b>	<b>256</b>

Tableau 4

*Stock d'huîtres commerciales en place le long de la Côte Est du Cotentin en 1995.*

STRATE	Nombre de poches	Poids moyen	Écart type du poids	Tonnage brut total	Tonnage net Commercial	Écart type	Tonnage net non Commercial	Écart type
12	5172	18,00	1,17	93,10	69,33	5,27	8,82	0,67
13	38168	21,95	6,95	837,79	623,91	1372,95	79,34	174,59
<b>Coulège</b>	<b>43340</b>	<b>21,48</b>	<b>7,05</b>	<b>931</b>	<b>693</b>	<b>1378</b>	<b>88</b>	<b>175</b>
21	12306	16,00	1,87	196,90	146,63	32,05	18,65	4,08
22	21195	19,82	2,81	420,08	312,83	124,63	39,78	15,85
23	73668	17,23	4,09	1269,29	945,24	917,71	120,20	116,70
<b>Tocquaise</b>	<b>107168</b>	<b>17,60</b>	<b>5,30</b>	<b>1886</b>	<b>1405</b>	<b>1074</b>	<b>179</b>	<b>137</b>
31	17386	18,13	3,17	315,21	234,74	130,11	29,85	16,55
32	94067	15,16	2,86	1426,06	1061,98	573,00	135,05	72,87
33	25895	15,55	1,95	402,67	299,87	73,33	38,13	9,32
42	49837	16,77	1,38	835,77	622,40	70,68	79,15	8,99
43	11066	18,07	1,94	199,96	148,91	31,02	18,94	3,94
52	36968	18,88	3,65	697,95	519,76	366,76	66,10	46,64
53	20313	16,28	1,86	330,69	246,27	52,33	31,32	6,65
<b>Cul Loup</b>	<b>255532</b>	<b>16,47</b>	<b>6,67</b>	<b>4208</b>	<b>3134</b>	<b>1297</b>	<b>399</b>	<b>165</b>
61	3621	16,00	1,27	57,94	43,14	4,35	5,49	0,55
62	47453	18,03	4,20	855,57	637,14	623,36	81,02	79,27
63	42662	15,50	2,28	661,27	492,45	165,16	62,62	21,00
<b>Lestre</b>	<b>93736</b>	<b>16,80</b>	<b>4,94</b>	<b>1575</b>	<b>1173</b>	<b>793</b>	<b>149</b>	<b>101</b>
71	1779	21,62	3,01	38,46	28,64	12,00	3,64	1,53
72	65964	20,98	4,28	1383,92	1030,61	899,86	131,06	114,43
<b>Utah Beach</b>	<b>67743</b>	<b>21,00</b>	<b>5,23</b>	<b>1422</b>	<b>1059</b>	<b>912</b>	<b>135</b>	<b>116</b>
<b>TOTAL</b>	<b>567519</b>	<b>17,66</b>	<b>13,19</b>	<b>10023</b>	<b>7464</b>	<b>2113</b>	<b>949</b>	<b>269</b>

**Tableau 5****Stock de grosses huîtres en place le long de la Côte Est du Cotentin en 1995.**

STRATE	Nombre de poches	Poids moyen	Écart type du poids	Tonnage brut total	Tonnage net commercial	Écart type
12	10344	26,85	2,04	277,74	225,44	32,06
13	5453	19,60	2,38	106,87	86,75	23,00
<b>Coulège</b>	<b>15797</b>	<b>24,35</b>	<b>3,13</b>	<b>385,00</b>	<b>312,00</b>	<b>55</b>
21	12306	17,90	2,10	220,28	178,80	40,41
<b>Tocquaise</b>	<b>12306</b>	<b>17,90</b>	<b>2,10</b>	<b>220,28</b>	<b>178,80</b>	<b>40,41</b>
31	4967	19,65	4,71	97,61	79,23	82,06
32	19804	17,13	1,21	339,24	275,36	21,59
42	16612	19,35	4,48	321,45	260,92	248,30
43	3689	16,50	1,17	60,86	49,40	3,76
53	5078	20,04	1,44	101,77	82,60	7,84
<b>Cul Loup</b>	<b>50150</b>	<b>18,36</b>	<b>6,87</b>	<b>921</b>	<b>748</b>	<b>364</b>
63	14221	16,18	0,90	230,09	186,77	8,58
<b>Lestre</b>	<b>14221</b>	<b>16,18</b>	<b>0,90</b>	<b>230,09</b>	<b>186,77</b>	<b>8,58</b>
71	5337	14,07	0,87	75,09	60,95	3,01
72	62084	24,66	4,62	1530,98	1242,70	986,83
<b>Utah Beach</b>	<b>67421</b>	<b>23,82</b>	<b>4,70</b>	<b>1606</b>	<b>1304</b>	<b>990</b>
<b>TOTAL</b>	<b>159894</b>	<b>21,03</b>	<b>9,18</b>	<b>3362</b>	<b>2729</b>	<b>1023</b>

La répartition des poches dans les différents secteurs de la Côte Est du Cotentin fait l'objet du tableau 6. Elle est visualisée sur les figures 7 à 11 où apparaissent les spécificités de chaque secteur.

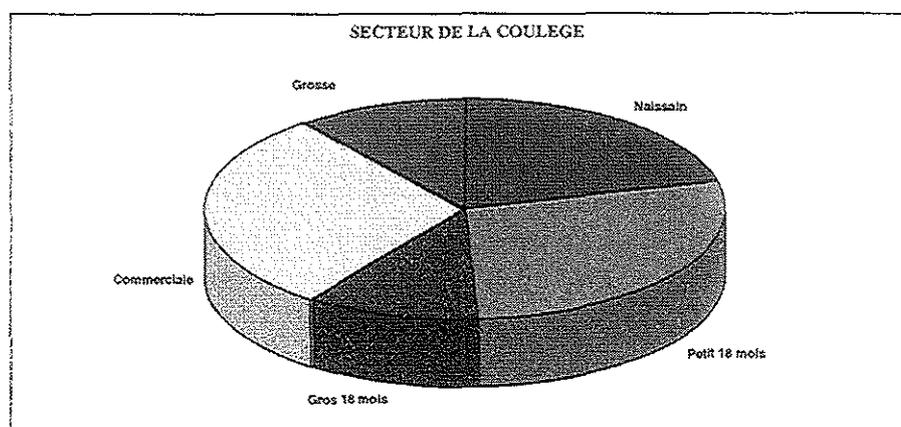
C'est ainsi que :

- ♦ Le naissain ne se rencontre en quantité significative que dans les secteurs de la Coulège et du Cul de Loup-Crasville Nord. Ces zones peuvent alors être considérées comme des secteurs de pré-élevage. Ces jeunes huîtres n'ont pas été vues à Utah Beach.
- ♦ Le petit 18 mois est présent dans tous les secteurs du nord mais totalement absent à Utah Beach.
- ♦ Le gros 18 mois est concentré à Lestre.
- ♦ De ce fait le secteur de Sainte-Marie-du-Mont ne contient pratiquement que des huîtres adultes, généralement de grande taille, ce qui en fait une zone d'affinage stricte.

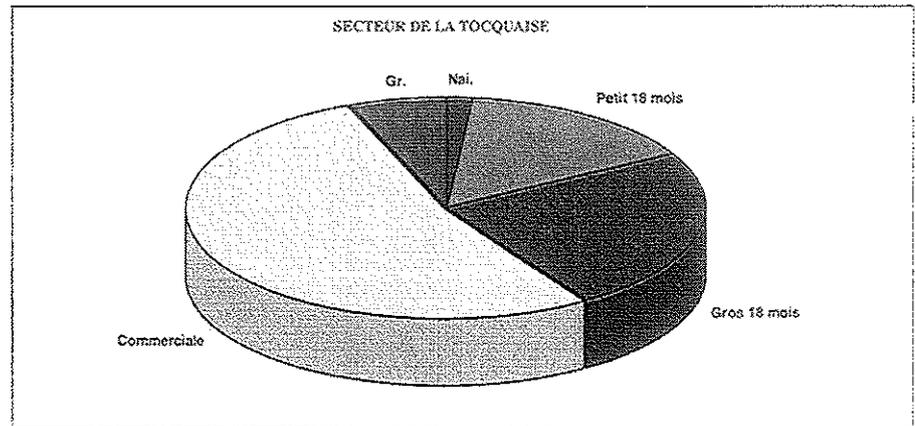
**Tableau 6**

*Répartition des poches selon le type d'huître (en nombre et pourcentage) dans les différents secteurs de production de la Côte Est du Cotentin*

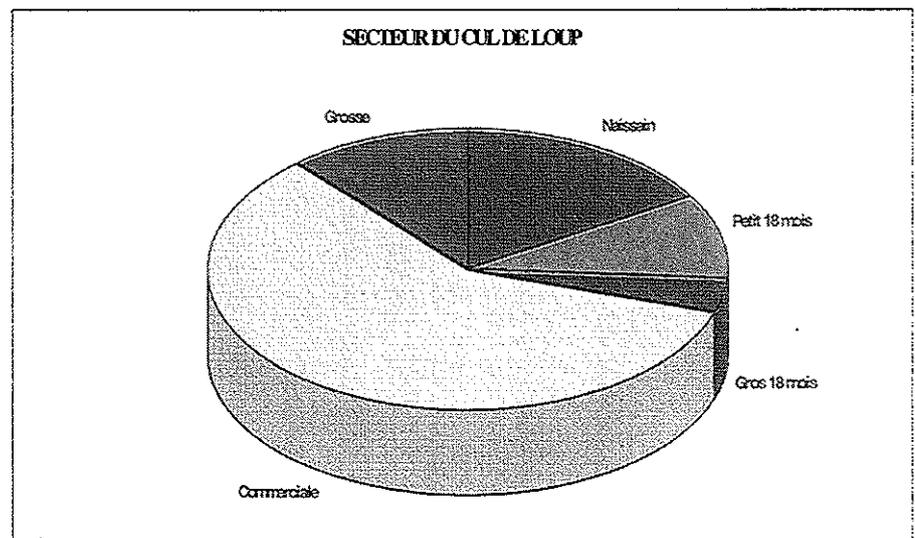
Type d'huître	Secteur de la Coulège		Secteur de la Tocquaise		Secteur du Cul de Loup		Secteur de Lestre		Secteur de Sainte Marie	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Naissain	31273	21.11	3532	1.75	71316	16.32	/	/	/	/
Petit 18 mois	41657	28.12	30689	15.19	43329	9.92	18974	7.76	/	/
Gros 18 mois	16077	10.85	48351	23.93	16615	3.80	117425	48.05	11641	7.93
Commerciale	43340	29.26	107168	53.04	255532	58.48	93736	38.36	67743	46.14
Grosse	15797	10.66	12306	6.09	50150	11.48	14221	5.82	67421	45.93



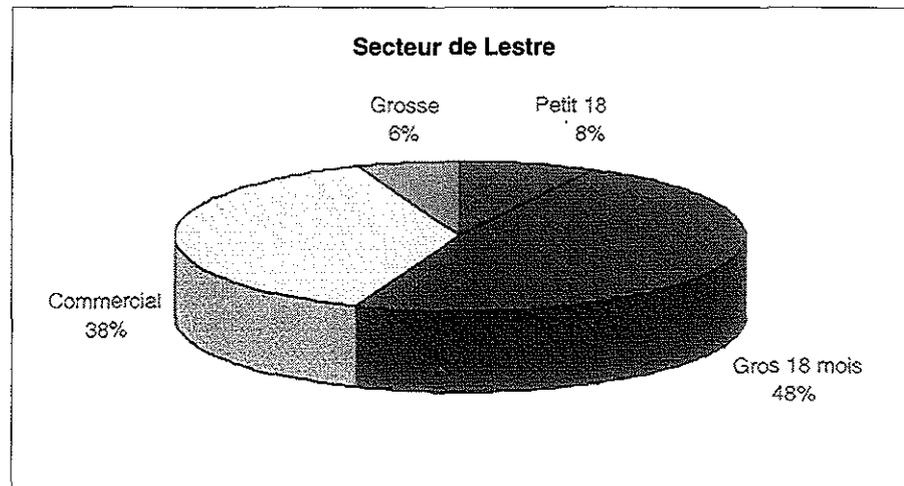
**Figure 7** : Composition en âge du stock en élevage dans le secteur de la Coulège.



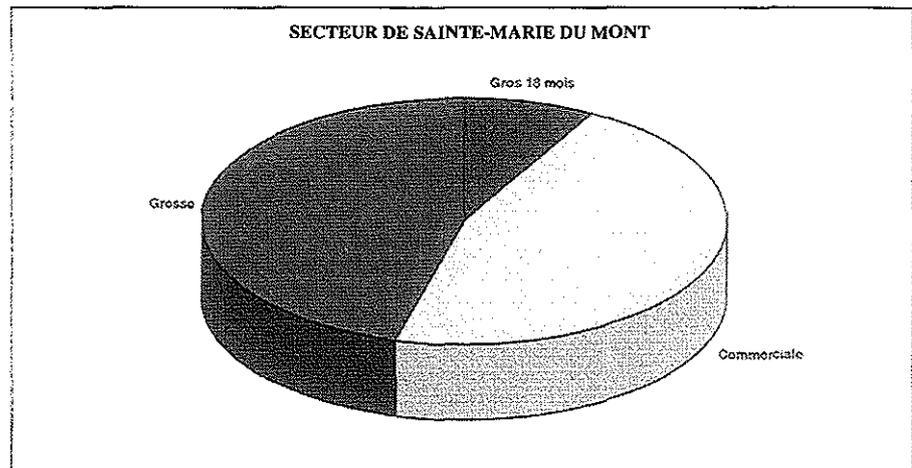
**Figure 8** : Composition en âge du stock en élevage dans le secteur de la Tocquaise



**Figure 9** : Composition en âge du stock en élevage dans le secteur du Cul de Loup-Crasville.



**Figure 10** : Composition en âge du stock en élevage dans le secteur de Lestre.



**Figure 11** : Composition en âge du stock en élevage dans le secteur de Sainte Marie du Mont.

### 3.1.3.2. Observations portant sur les densités moyennes de poches par strate

Les densités moyennes qui ont été relevées dans chacune des strates conchylicoles exploitées sont présentées dans le tableau 7. Compte tenu du fait que le schéma des structures en vigueur au moment des prises de vues aériennes limitait l'occupation des parcs à une densité maximale de 5000 poches/ha (avec une tolérance tacite à 6000 poches/ha), on constate que sept strates peuvent être considérées comme surchargées (trame gris clair dans le tableau), deux d'entre elles l'étant très largement (trame foncée dans le tableau). On note que cette surexploitation touche pratiquement tous les secteurs et les strates d'engraissement (N° terminé par un 2) aussi bien que celles de pousse (N° terminé par un 3).

**Tableau 7**

*Densités moyennes relevées dans chaque strate*

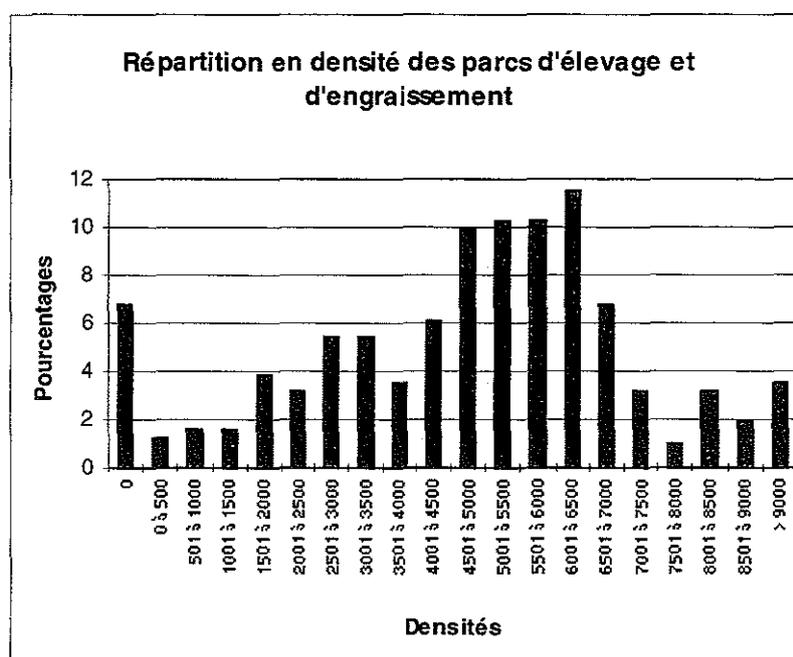
SECTEUR	STRATE	Somme des Surface/ha	Nombre de poche total	Densité moyenne/ha	Écart type
Coulège	11	2,3	10024	4214	360
	12	12,04	67236	5516	2714
	13	16,99	70884	4745	2340
Tocquaise	21	10,43	22236	2319	1896
	22	12,07	65960	5385	1984
	23	21,86	113836	5902	5436
Cul de Loup	31	30,98	34772	1478	1612
	32	39,91	198053	4713	2233
	33	20,61	103583	5115	1584
Crasville Nord	41	3,8	8472	1862	1261
	42	15,89	91368	<b>6465</b>	3934
	43	4,26	22132	5257	1597
Crasville centre	51	5	3309	530	836
	52	21,43	75444	3241	2047
	53	13,56	50782	3386	2257
Crasville Sud	61	6,87	7242	967	1107
	62	24,5	94905	3909	2331
	63	28,45	142216	4961	1970
Utah Beach	71	6,03	7116	1259	2596
	72	22,4	134524	<b>6088</b>	4707



Une approche plus précise au niveau des parcs eux-mêmes (Figure 12) permet de constater en 1995 que :

- ♦ 6,71 % des parcs étaient inexploités,
- ♦ 33,23 % étaient sous-exploités (densité inférieure à 3000 poches/ha,
- ♦ 24,92 % des concessions étaient exploitées conformément à la réglementation,
- ♦ 20,45 % se situaient dans les limites tolérées de surexploitation (entre 5000 et 6000 poches/ha),
- ♦ 14,69 % étaient très largement surexploités.

Il est très probable que depuis 1998 cette situation se soit très sensiblement améliorée compte-tenu de la gestion plus stricte prônée par la profession et appliquée par l'administration.



**Figure 12 :** Répartition en pourcentage des densités ostréicoles relevée sur les parcs d'élevage et d'engraissement.

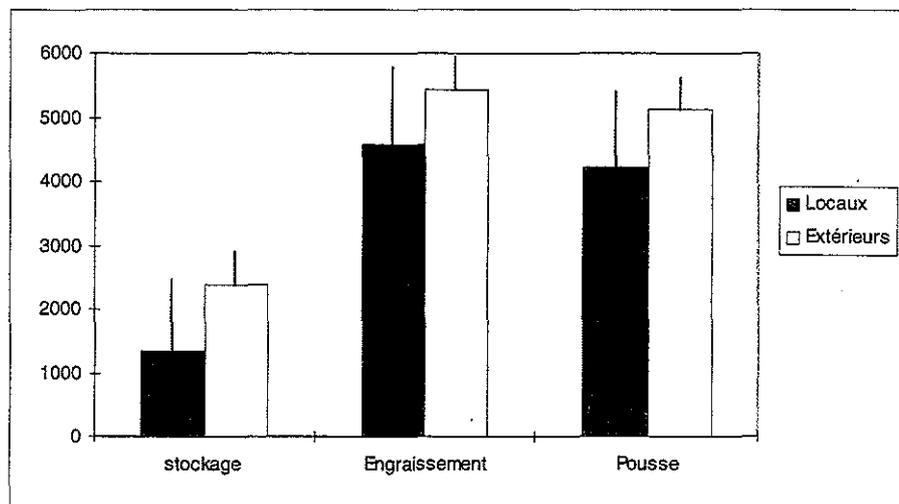
Il est également apparu intéressant de rechercher les causes de ces surexploitations en étudiant en premier lieu l'implantation géographique des entreprises responsables de cet état de fait (Tableau 8 et Figure 13). Bien que la fiabilité des résultats ne soit pas parfaite (19 % de risque d'erreur), il semble cependant que les entreprises extérieures aient tendance à charger d'avantage

implantation en dehors du bassin d'origine (où les conditions de croissance et d'engraissement sont en général moins favorables).

**Tableau 8**

*Densités de poches relevés sur les parcs concédés aux entreprises locales et extérieures au bassin.*

Strate	Concessionnaires locaux (Côte Est)			Concessionnaires extérieurs		
	Nombre de parcs	Densité moyenne	Intervalle de confiance	Nombre de parcs	Densité moyenne	Intervalle de confiance
11	1	3960	-	1	4469	-
21	26	2235	707	3	3041	3423
51	6	668	767	2	117	234
61	10	728	555	5	1446	1305
71	14	1196	1441	3	1554	2949
<b>Stockage</b>	<b>57</b>	<b>1336</b>	<b>523</b>	<b>14</b>	<b>2376</b>	<b>1123</b>
12	10	4835	1537	3	7787	3175
32	24	4631	900	11	5321	1147
42	24	6465	1674	2	6458	285
52	26	3357	782	3	2236	3125
62	19	3695	832	15	4180	1500
72	14	5109	1634	9	7611	4292
<b>Engrais.</b>	<b>117</b>	<b>4581</b>	<b>536</b>	<b>43</b>	<b>5412</b>	<b>1196</b>
13	9	3812	1438	2	6219	2840
43	6	5272	980	2	5213	4613
53	21	3533	976	2	1842	3684
63	31	4926	649	12	5050	1403
<b>Pousse</b>	<b>67</b>	<b>4213</b>	<b>498</b>	<b>18</b>	<b>5120</b>	<b>1194</b>



**Figure 13** : Densités de poches relevés sur les parcs concédés aux entreprises locales et extérieures au bassin.

La relation existant entre la taille des entreprises et la manière dont les parcs sont exploités a également été étudiée (Tableau 9 et figure 14).

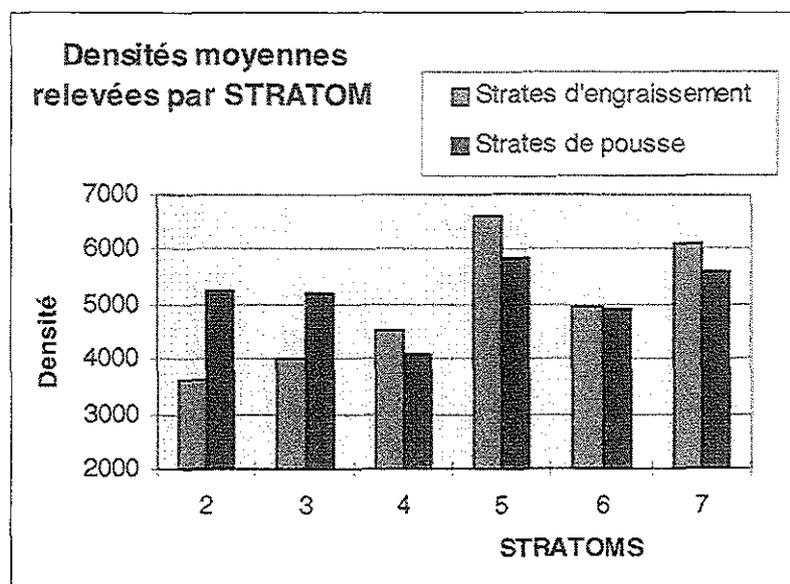
Deux types d'entreprises semblent être plus particulièrement responsables de la surcharge des parcs. Il s'agit de celles qui appartiennent aux stratoms\* 7 (plus de 10 ha concédés -en équivalent surface-) et 5 (4 à 6 ha concédés -en équivalent surface-).

Dans le premier cas cette situation s'explique par la disposition d'un personnel nombreux et donc par des coûts d'exploitation élevés que les responsables d'entreprise cherchent à diminuer en augmentant la production. Dans le second cas le manque de disponibilité foncière de ces entreprises jeunes et dynamiques peut être évoqué.

\* Stratom : classe de taille d'entreprise

**Tableau 9***Condition d'exploitation des parcs en fonction de la taille des entreprises*

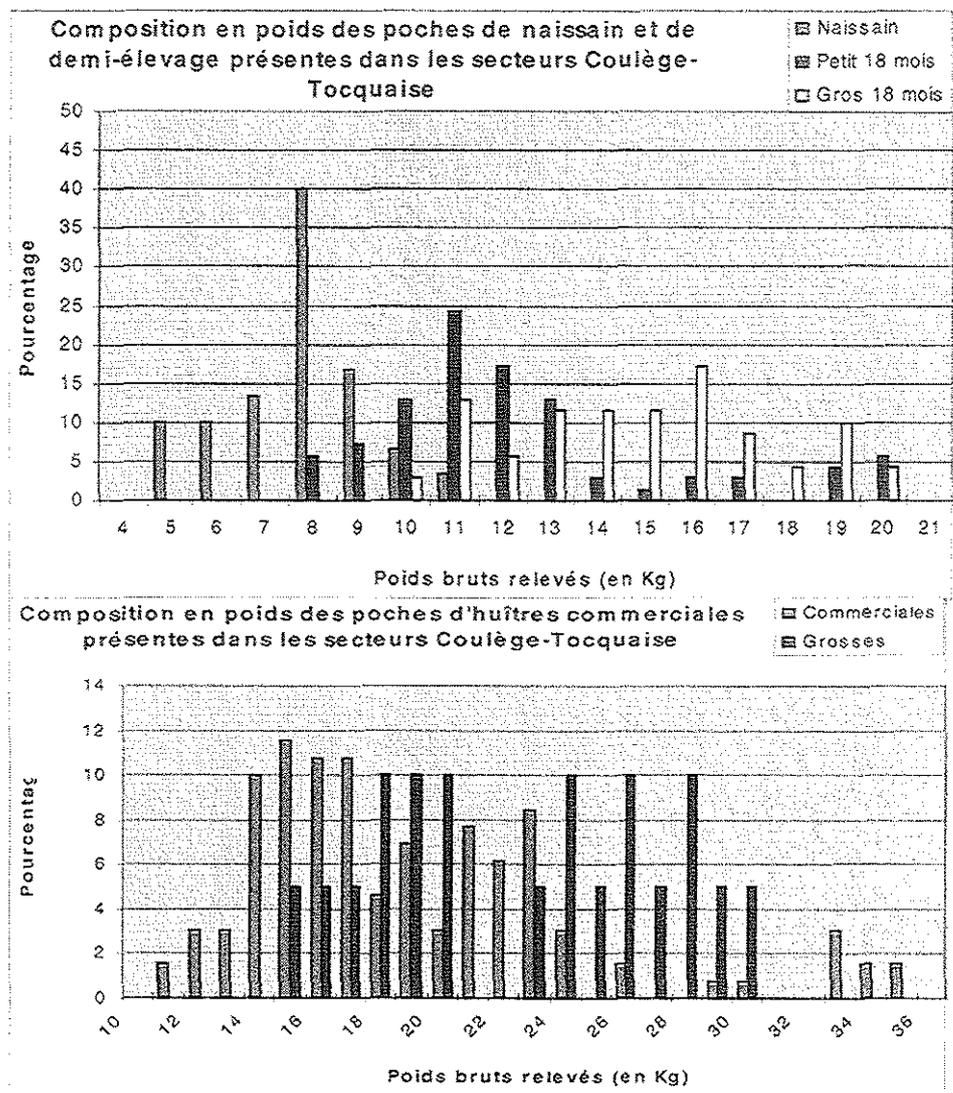
Stratom	Engraissement			Pousse			Pousse et Engraissement		
	Nombre de données	Densité moyenne	Intervalle de confiance	Nombre de données	Densité moyenne	Intervalle de confiance	Nombre de données	Densité moyenne	Intervalle de confiance
2	5	3604	1614	3	5248	2576	8	4220	1416
3	9	3988	1341	20	5210	751	29	4831	685
4	28	4536	957	18	4114	1019	46	4371	701
5	9	6595	1114	8	5833	401	17	6237	631
6	55	4962	610	24	4890	718	79	4940	475
7	62	6087	891	51	5608	1172	113	5871	719
Moy.	168	5301	443	124	5194	544	292	5255	343

**Figure 14 :** *Condition d'exploitation des parcs en fonction de la taille des entreprises.*

### 3.1.3.3. Composition en poids des différentes poches ostréicoles en place au mois d'août 1995

Trois secteurs différents ont été identifiés en ce qui concerne la composition en poids des poches ostréicoles (naissain, demi-élevage et élevage).

Le plus au nord regroupe les strates de la Coulègue et de la Tocquaise, de part et d'autre du Rhin. Pour ce secteur, la composition en poids des poches, pour chaque type d'huîtres est présentée sur les figures 15 et 15 bis.



Figures 15 et 15 bis : Composition en poids des poches présentes dans les secteurs de la Coulègue et de la Tocquaise.



Le second secteur regroupe les strates depuis le Cul de Loup jusqu'à Crasville sud (Figures 16 et 16 bis).

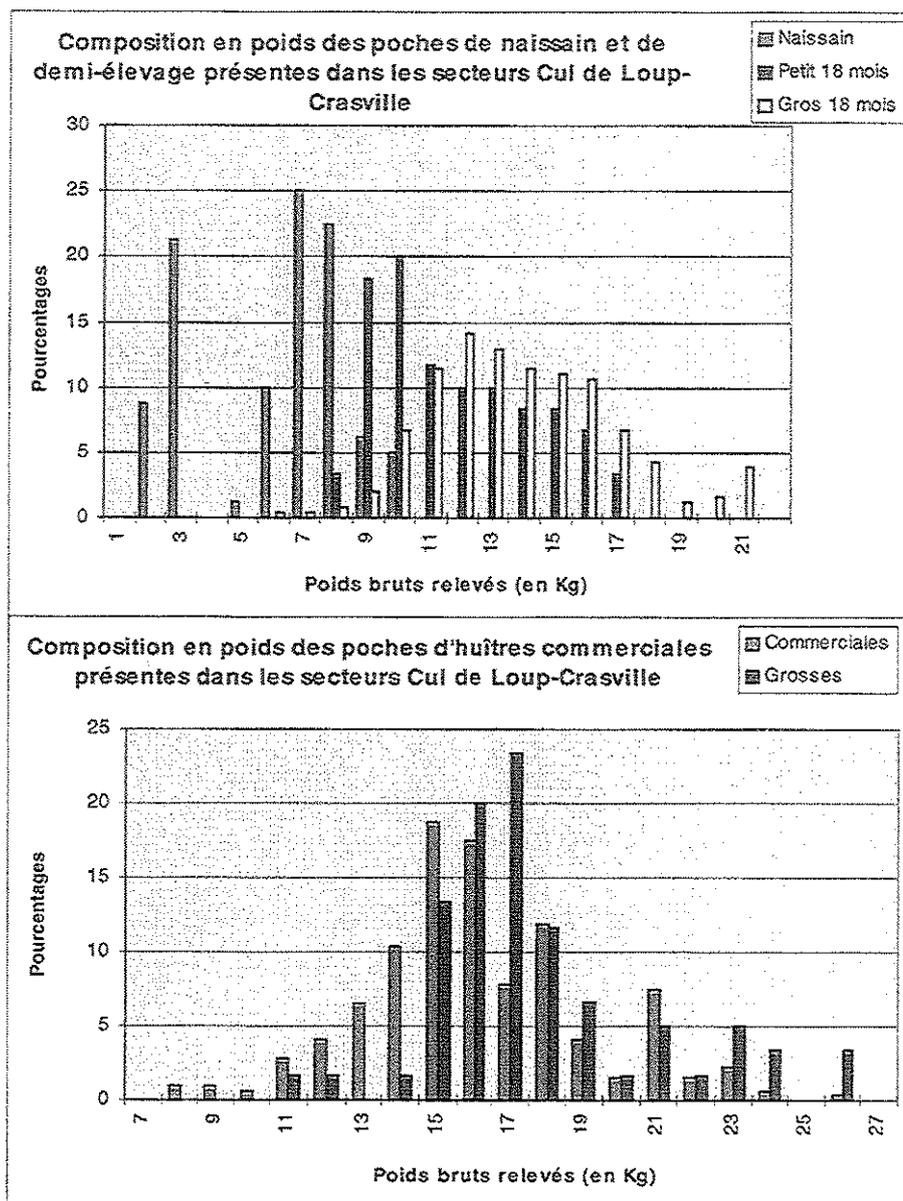
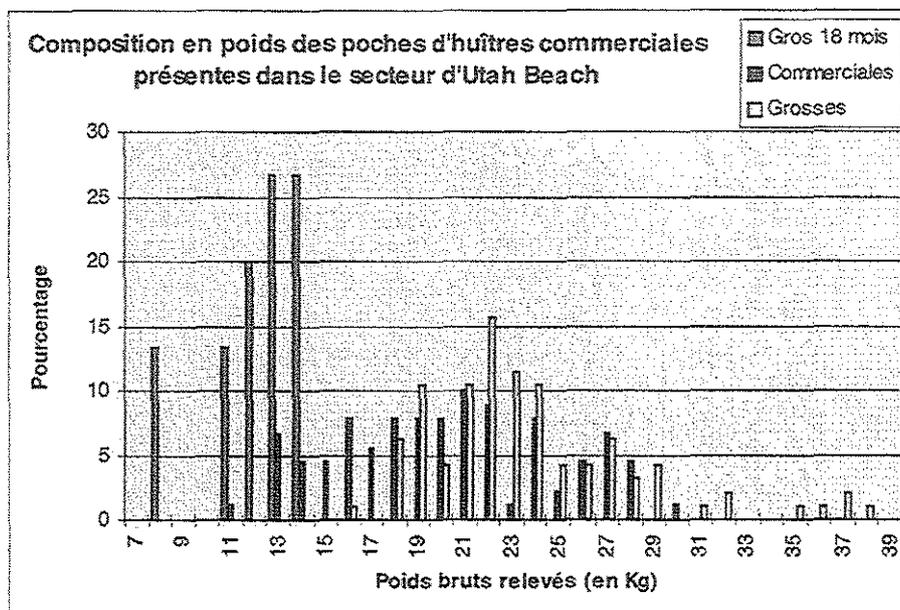


Figure 16 et 16 bis : Composition en poids des poches ostréicoles de naissain et de demi élevage présentes dans le secteur du Cul de Loup-Crasville-Lestre.

Le troisième secteur (Utah Beach) est représenté sur la figure 16.



**Figure 17 :** Composition en poids des poches contenant des huîtres de gros 18 mois et de taille commerciale présentes dans le secteur d'Utah Beach.

### 3.1.4. Évolution récente des stocks ostréicoles de la Côte Est du Cotentin

#### 3.1.4.1. Évolution du poids individuel des poches, par type d'huître, en fin d'élevage.

Depuis la dernière étude de stock, menée en 1990, les pratiques culturales ont évolué vers une diminution de la charge des poches, tout au moins en dernière partie d'élevage. Les données compilées sont regroupées dans le tableau 10. Ce changement stratégique est à rapprocher de ce qui a été constaté sur la Côte Ouest du Cotentin.

**Tableau 10**

*Poids individuel moyen des poches en 1990 et en 1995*

	Naissain	Demi-élevage	Élevage	Stockage
<b>1990</b>	7,00	13,36	19,70	28,70
<b>1995</b>	7,07	13,71	17,66	21,03

#### 3.1.4.2. Évolution de la densité de poches à l'hectare

Dans ce domaine, les résultats des différentes études de stock réalisées par l'ISTPM puis par l'IFREMER sont présentés dans le tableau 11.

**Tableau 11**

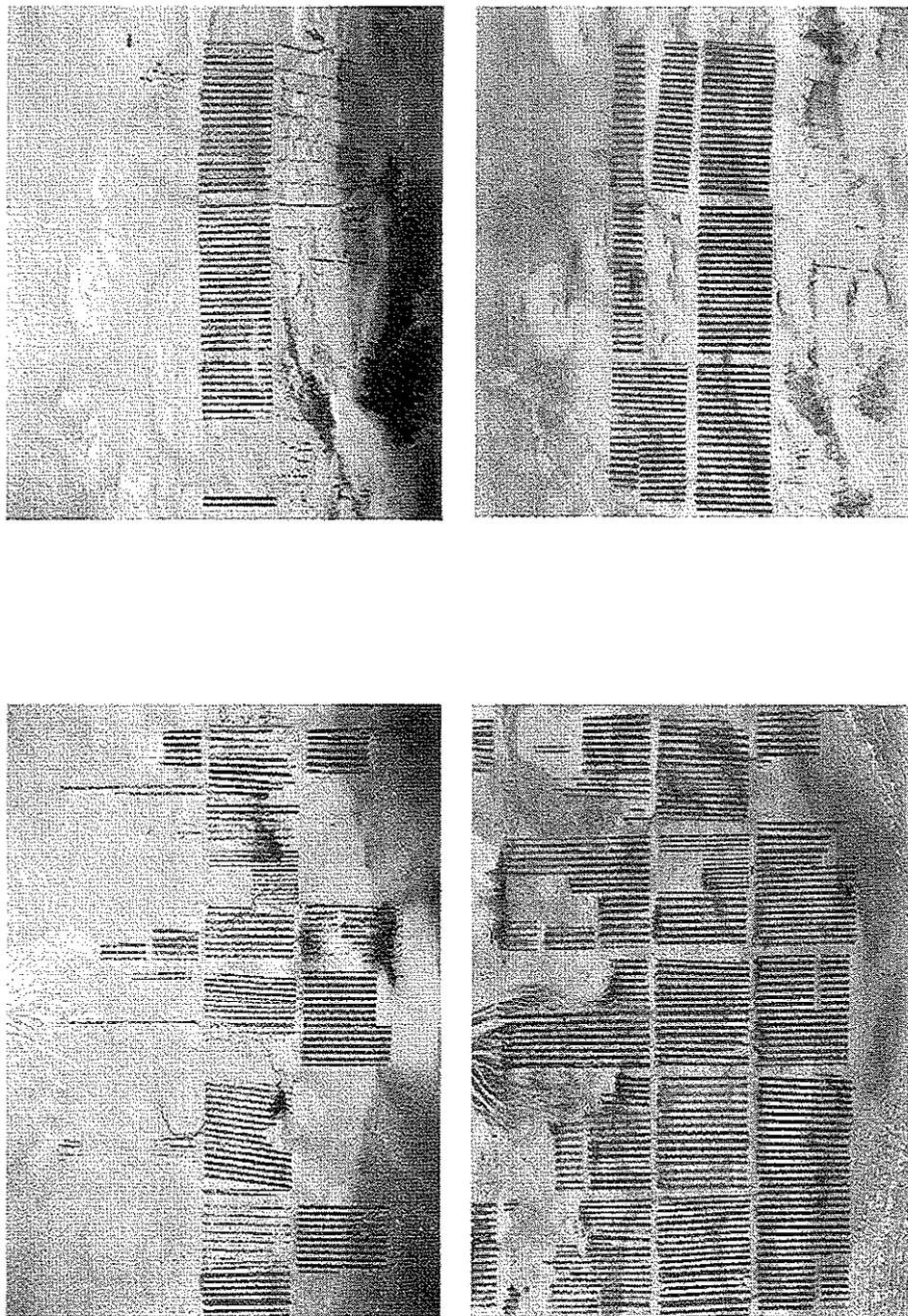
**Évolution des caractéristiques du stock ostréicole de la Côte Est du Cotentin de 1978 à 1995.**

Année d'obs.	Surface concédée	Nombre de poche total	Densité moyenne	Biomasse commerciale	Biomasse comm./ha	Biomasse totale	Poids moyen des poches	Ratio comm.
<b>1978</b>	240	235607	982	3000	12.50	4000	16.98	75.00
<b>1989</b>	287	862579	3006	8148	28.39	12928	14.99	63.03
<b>1990</b>	298	862501	2894	7551	25.34	12957	15.02	58.28
<b>1995</b>	329	1328490	4038	12819	38.96	19989	15.05	64.13

Les faits marquants qui caractérisent l'évolution récente de ce bassin conchylicole sont donc les suivants :

- ☛ augmentation de la surface concédée (de 37 % en 17 ans) par une extension vers le sud (création du secteur de Lestre). La transformation des bouchots à moules du sud du Cul de Loup (plus quelques bouchots d'Utah Beach) en parcs à huîtres, a accéléré le phénomène ;

- ☛ augmentation très forte du nombre de poches en élevage (de 464 % de 1978 à 1995) ce qui s'est naturellement traduit par un quadruplement de la densité moyenne et par un stock d'huîtres en élevage atteignant près de 20.000 tonnes. Lors de la précédente étude, nous avons déjà calculé que la mise en exploitation totale de toutes les surfaces concédées conduirait à un stock en élevage maximal de près de 26.000 tonnes. Des potentialités d'augmentation nouvelles existent donc encore (*Jeanneret et al., 1992*). Comme sur la Côte Ouest, cette évolution a été provoquée par la mise en exploitation de terrains déjà concédés et non encore exploités (secteur de Crasville) mais également par un abandon progressif de l'élevage en cycle court (sauf dans le secteur d'Utah Beach). Les photographies aériennes présentées sur la figure 18 visualisent l'évolution du taux d'occupation de deux secteurs de la Côte Est entre 1988 et 1995.



**Figure 18 :** *Évolution du taux d'occupation des concessions entre 1988 et 1995 pour la Côte Est du Cotentin (Lestre en haut et Crasville en bas).*

On peut donc considérer que sauf à Utah Beach, la très grande majorité des producteurs du bassin de Saint-Vaast-la-Hougue assure désormais par elle-même l'ensemble du cycle d'élevage. Ceci se traduit par une multiplication du nombre de poches à la mer et par une diminution de la charge moyenne dans les poches.

- ♦ à l'instar de la Côte Ouest et depuis 1978, la production commercialisable a été multipliée par plus de 4, atteignant près de 13000 t en 1995. Cette forte surproduction est probablement, là encore, une des causes de la chute des cours et de la diminution du niveau d'engraissement observées depuis l'hiver 1995-1996 ;
- ♦ la biomasse commerciale à l'hectare (qui en fait, détermine directement la rentabilité des élevages) est passée de 12,5 à 38,96 t dans le même temps ;
- ♦ le ratio commercial (biomasse commerciale sur biomasse totale) a diminué de 1978 à 1990, traduisant probablement un ralentissement de la croissance lié à la charge des parcs et à l'augmentation générale de la pratique de l'élevage en cycle long. La légère remontée récente de ce ratio est probablement liée à un retour partiel vers le cycle court (transfert de plus en plus important d'huîtres de deux ans de la Côte Ouest vers la Côte Est, pour affinage). Le recours à cette pratique ancienne est la conséquence du développement de l'infestation des mollusques par les annélides du genre *polydora* qui contraint certains producteurs de la Côte Est à revenir, au moins partiellement, au cycle court.

### 3.2. Le stock mytilicole

Le stock mytilicole de la Côte Est a été précédemment étudié en 1989, 1992 et 1993 (*Gouletquer et al., 1995*). Seule l'étude de 1993 a 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 du niveau de stock mytilicole de la Côte Est et de la variabilité spatiale de la croissance ont été réalisées en optimisant le nombre et la répartition des points de suivi.

#### 3.2.1. Matériel et méthodes

La technique d'évaluation du stock mytilicole est basée sur les travaux de Mazurié et Dardignac-Corbeil (1988) dans le Pertuis Breton et sur un essai à petite échelle sur la Côte Ouest du Cotentin (Trotin, 1991). Cette méthode 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 qui font l'objet du présent rapport ont été réalisés en mai 1995.



### 3.2.1.1. 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 (en fait seul le secteur d'Utah Beach présente une activité mytilicole notable),
- ♦ un gradient bathymétrique à trois niveaux dont les limites correspondent aux coefficients de basse mer de 50 et 86, sachant qu'aucun pieu n'est implanté dans la strate de stockage.

### 3.2.1.2. Estimation de la biomasse en élevage

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 sur chaque bouchot échantillonné. 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 bouchot. 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 cité en référence 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 le Laboratoire RA 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. L'utilisation de cette nouvelle méthode de calcul a réduit les variances considérablement, tout au moins sur les parcs où des mesures de volume de moules ont été réalisées.

Pour les autres concessions, et dans chaque strate, la variance du nombre de pieux exploités par bouchot est donc entrée dans les calculs, augmentant sensiblement la variance finale.

Compte-tenu de la multiplicité des points d'observation, une approche spatiale de la croissance a pu être envisagée.

### 3.2.2. Résultats obtenus

#### 3.2.2.1. 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 42,16 % (Tableaux 12 et 13). 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).

**Tableau 12**

*Caractéristiques d'exploitation du secteur mytilicole d'Utah Beach*

Longueur concédée	% d'exploitation	Longueur (en m) exploitée	Nombre moyen de pieux / 100 m	Écart type	Nombre de pieux occupés
19200	42,16	8095	203,47	71,07	16471

**Tableau 13**

*Biomasse de moules en élevage dans le secteur d'Utah Beach (le volumes est en m<sup>3</sup>)*

Volume de moules / pieu (en m <sup>3</sup> )	Variance	Volume de moules / strate	Variance	Poids de cuve (1)	Variance	Tonnage de moules	Écart type
0,0840	0,0018	1139,3	45,98	2,016	0,0362	8634	12

(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).

## CONCLUSION PARTIELLE

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 une attribution complémentaire de concessions mais également une meilleure gestion des élevages existants. Elle montre donc 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 pu être commercialisée, montrant ainsi qu'il existe une limite économique à la biomasse commercialisable régionale. Ces huîtres, après une année de croissance supplémentaire, 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 commencent à approvisionner maintenant le marché européen avec des produits le plus souvent de bonne qualité. Durant les années de forte croissance des mollusques, les problèmes de commercialisation de la biomasse ostréicole commercialisable nationale découlent donc d'un marché intérieur déjà saturé par la seule production française.

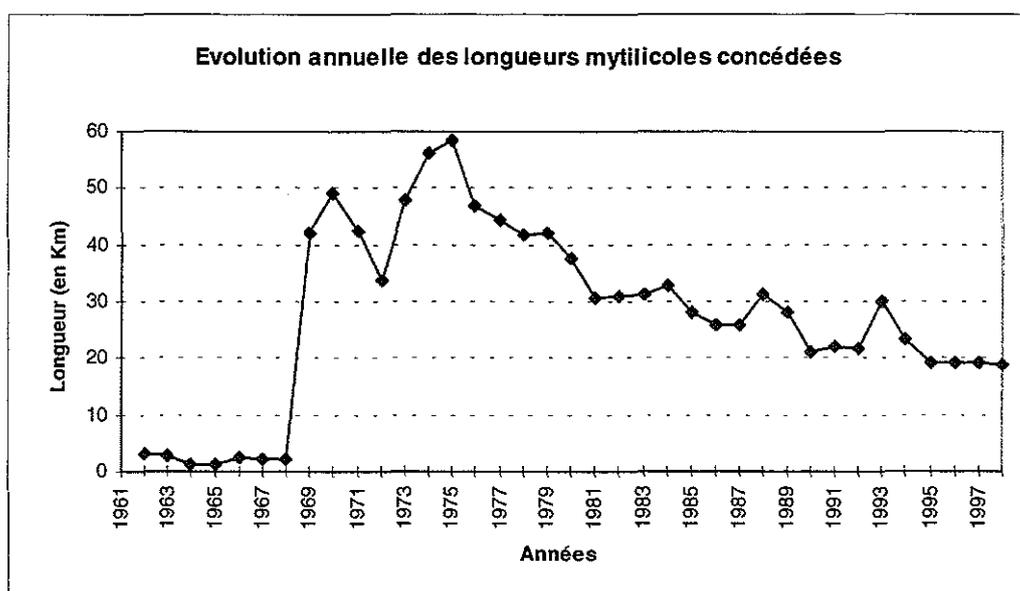
Il est important de remarquer que les études des stocks conchyliques en élevage et les estimations des productions commercialisables constituent une approche empirique d'où découlent les connaissances nécessaires à une bonne gestion des bassins conchyliques (particulièrement lorsque ces travaux sont couplés à des études de croissance et d'engraissement des coquillages). Elles apportent également des informations essentielles aux professionnels dans leur connaissance des marchés conchyliques et conduit à une meilleure organisation sociale et économique de la profession. Ce soutien bio-économique de la profession est une des missions principales de l'IFREMER.

## 4. SITUATION CADASTRALE ET TYPOLOGIE DES CONCESSIONS BASÉE SUR LES DONNÉES ADMINISTRATIVES

### 4.1. Historique

#### 4.1.1. La mytiliculture

Comme sur la Côte Ouest du Cotentin, la mytiliculture est apparue, sur la Côte Est en 1962. Elle s'est brusquement développée en 1969 et a atteint son apogée en 1975. Une soixantaine de kilomètres de bouchots étaient alors concédée. On assiste depuis cette année-là à une lente désaffectation de cette pratique culturelle puisqu'en 1998 la longueur totale concédée est inférieure à 20 km. Cette évolution est visualisée sur la figure 19.

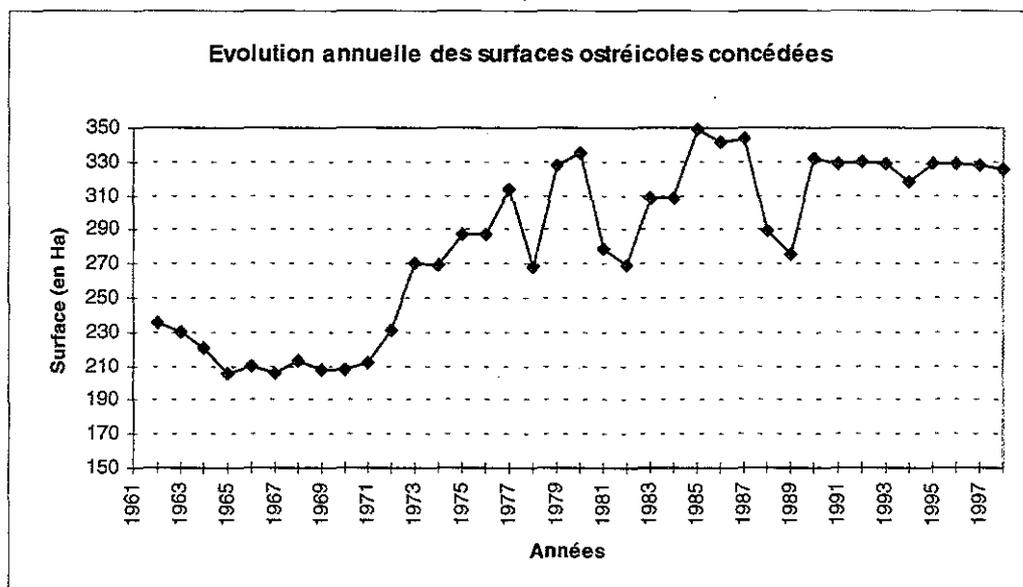


**Figure 19 :** Évolution annuelle de la longueur totale de bouchot concédée.

#### 4.1.2. L'ostréiculture

Dès le 16<sup>ème</sup> siècle les huîtres de pêche (l'huître plate : *Ostrea edulis*) étaient reparquées entre Saint Vaast la Hougue et l'Île de Tatihou sur des concessions entourées de murets en pierre afin de conserver une certaine hauteur d'eau à marée basse. A la fin du 19<sup>ème</sup> siècle, l'introduction accidentelle de l'huître creuse portugaise (*Crassostrea angulata*) et le développement du captage naturel de l'huître plate en Bretagne sud et à Arcachon conduisirent au démarrage d'une activité ostréicole proprement dite sur ces mêmes parcs. A la

recherche de surface d'élevage nouvelles les ostréiculteurs de l'époque s'intéressèrent donc au secteur du Cul de Loup qui prit son essor à cette époque. A la fin des années soixante la mise au point des pratiques culturales en surélévation provoquèrent un développement spectaculaire de ces élevages. La surface totale concédée passa ainsi de 210 ha en 1971 à près de 330 en 1979. Cette surface s'est stabilisée autour de cette valeur depuis cette époque. Cette évolution se fit au détriment de la mytiliculture comme précédemment indiqué mais également par la mise à disposition de surface nouvelles au sud du Cul de Loup, vers Crasville et Lestre. L'évolution des surfaces totales concédée est visualisée sur la figure 20.



**Figure 20 :** Évolution annuelle de la surface totale ostréicole concédée.

#### 4.1.3. La vénériculture

Après avoir suscité un engouement, très relatif, dans les années 70-80, la vénériculture est maintenant tombée en désuétude sur cette partie du littoral. De nos jours, un seul parc de 0,55 ha est recensé. Il est d'ailleurs inexploité.

## 4.2. Situation récente

### 4.2.1. Surfaces concédées

En 1998 la situation cadastrale de l'ensemble des concessions accordées à l'est de Cherbourg, dans le département de la Manche est présentée dans le tableau 14.

On remarquera que la surface moyenne des concessions d'élevage d'huîtres est encore plus élevée que le long de la Côte Ouest du Cotentin (0,82 ha). Il en est de même en ce qui concerne la longueur moyenne des concession mytilicoles (1129 m). Ce phénomène est caractéristique des bassins récemment concédés ou restructurés. 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.

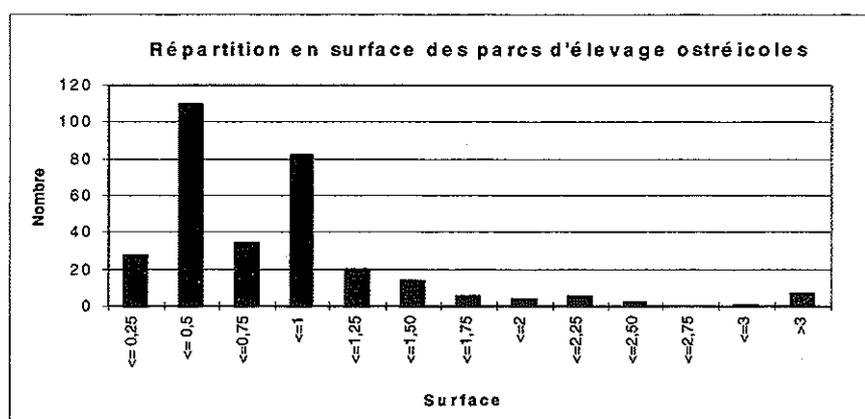
Ce faible morcellement des concessions (voir la figure 21), dont l'accès se fait exclusivement jusqu'à ce jour, par voie terrestre, constitue un important facteur favorisant l'exploitation.

**Tableau 14**

*Situation cadastrale et affectation des parcelles concédées en 1998 (Les surfaces concédées sont en ha, les longueurs en m)*

Utilisation de la concession	Nombre	Surface totale concédée (ou long)	Surface moyenne des concessions	Écart type
Huîtres (élevage)	310	254,93	0,82	0,68
Huîtres (dépôt)	118 (1)	69,01	0,58	0,53
Eaux profondes	3	4,35	1,45	0,09
Moules	17	19200	1129	1062
Divers	2	1,55	0,78	0,32

(1) dont une occupation illégale du Domaine Public Maritime



**Figure 21** : Répartition en surface des différents parcs d'élevage ostréicoles.

#### **4.2.2. Stratification des zones d'élevage**

L'ensemble des données acquises concernant l'importance relative des différents secteurs et les nombres de concessions dans les différentes strates est présenté sur le tableau 15 et visualisé sur la figure 22.

**Tableau 15**

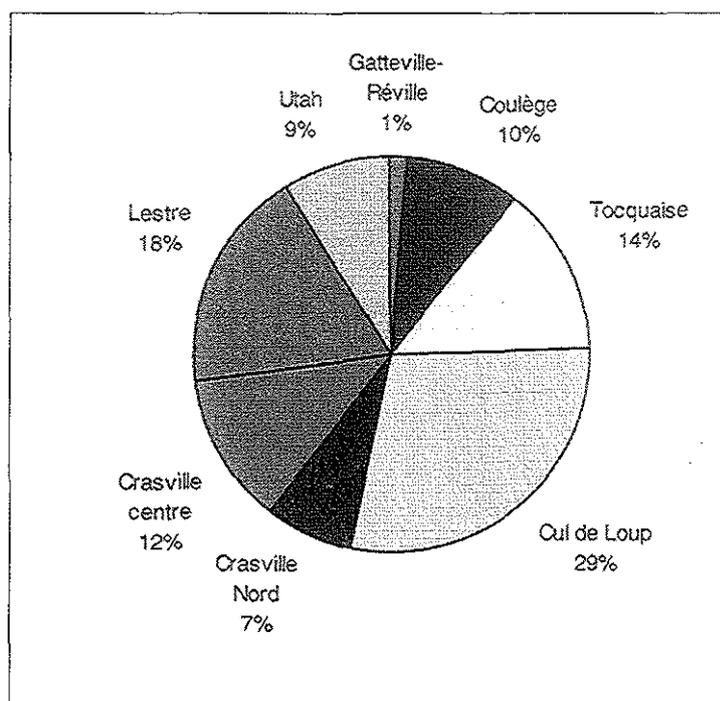
*Répartition des concessions dans chaque strate identifiée (mêmes unités que pour le tableau 14).*

Strate	Localisation	Parcs d'élevage ostréicoles				Dépôts à huîtres ou à moules				Bouchots à moules			
		Nb.	Surface Moy.	Écart type	Surf. totale	Nb.	Surface Moy.	Écart type	Surf. totale	Nb.	Long. Moy.	Écart type	Long. totale
2	Gatteville	1	0,50	-	0,50								
3	Réville	4	1,01	1,20	4,02								
11	Coulège					2	1,15	0,50	2,30				
12	«	13	0,95	0,44	12,04								
13	«	7	2,43	1,28	17								
21	Tocquaise	1	0,26	-	0,26	29	0,38	0,33	10,97				
22	«	22	0,51	0,31	11,29								
23	«	30	0,73	0,75	21,87								
31	Cul de Loup	1	0,48	-	0,48	35	0,87	0,75	30,50				
32 (1)	«	30	1,25	1,13	37,5	6 (1)	0,40	0,32	2,39				
33	«	17	1,21	1,02	20,60								
41	Crasville N.	1	0,35	-	0,35	3	1,15	0,88	3,45				
42	«	23	0,63	0,38	14,39	3	0,50	0,00	1,50				
43	«	8	0,53	0,33	4,27								
51	Crasville					8	0,63	0,23	5,00				
52	«	29	0,74	0,27	21,43								
53	«	23	0,59	0,29	13,56					1	500	-	500
61	Lestre	1	0,50	-	0,50	14	0,46	0,18	6,38				
62	«	33	0,73	0,24	24,00	1	0,50	-	0,50				
63	«	43	0,66	0,29	28,45					1	500	-	600
71	Utah Beach					17	0,35	0,17	6,03				
72	«	23	0,97	0,48	22,40					15	1207	1111	18100

(1) dont un parc illégal

Les numéros de strate se terminant par 1 correspondent au niveau de stockage, par 2 au niveau d'engraissement et par 3 au niveau de pousse.





**Figure 22 :** Importance relative des différents secteurs ostréicoles de la Côte Est du Cotentin.

Au vu de cette figure, on remarque que l'importance relative du littoral de la commune de Saint Vaast la Hougue, regroupant les secteurs de la Coulège, de la Tocquaise et du Cul de Loup reste prépondérante. En effet, plus de la moitié de la surface ostréicole totale s'y trouve concentrée (53 %).

Il convient de préciser enfin que la répartition des concessions de dépôt suit très logiquement celle des parcs d'élevage (47 % de la surface totale concédée est concentrée à Saint Vaast la Hougue).

En ce qui concerne la mytiliculture, on constate qu'à l'exception de deux concessions, peu ou pas exploitées, les bouchots ne sont présents que dans le secteur d'Utah Beach.

#### 4.2.3. Les concessionnaires

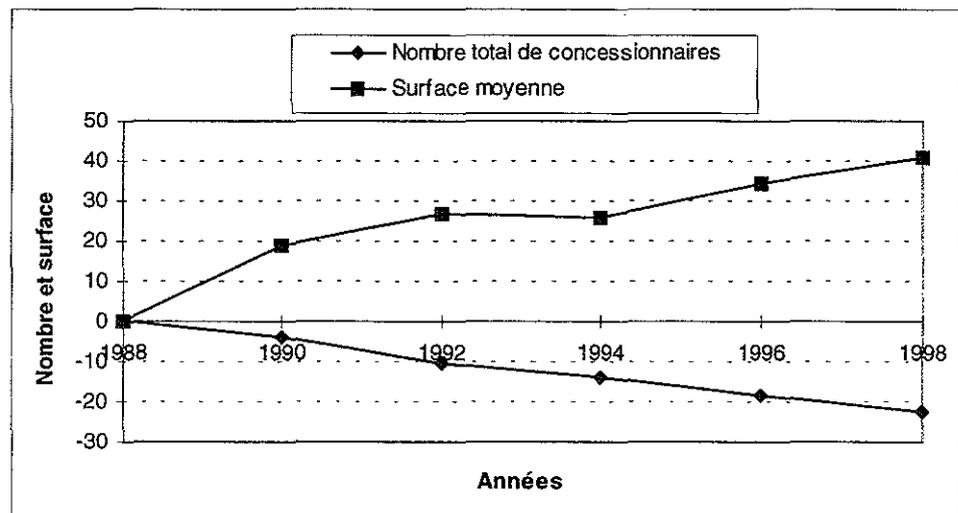
Pour une surface ostréicole concédée maintenant stabilisée à environ 320 ha, le nombre total de concessionnaires présents dans le fichier CAAM et donc détenteurs de parcs à huîtres ou de bouchots à moules le long de la Côte Est du Cotentin est en constante diminution (de l'ordre de 22 % en moins de 6 ans) comme l'atteste les données suivantes (Tableau 16) visualisées sur la figure 23:

**Tableau 16**

*Évolution récente de la surface ostréicole totale concédée et du nombre total de concessionnaires*

Année d'observation	1988	1990	1992	1994	1996	1998
Surface totale concédée	290	331	330	314	319	317
Nombre de concessionnaires	142	136	127	122	116	110

Ce phénomène de concentration et d'agrandissement des entreprises n'est pas propre à ce bassin, une situation identique a été constatée pour la Côte Ouest du Cotentin et rien n'indique qu'une telle évolution ne se poursuive pas dans l'avenir.



**Figure 23 :** Évolution récente de la surface ostréicole moyenne concédée et du nombre total de concessionnaires de 1988 à 1998, en pourcentage de variation cumulé.

#### 4.2.4. La composition en âge de la population conchylicole

La composition en âge de la population conchylicole telle que présentée sur la figure 24 se répartit en trois classes d'âge bien distinctes. Les caractéristiques de chacune de ces classes sont regroupées dans le tableau 17.

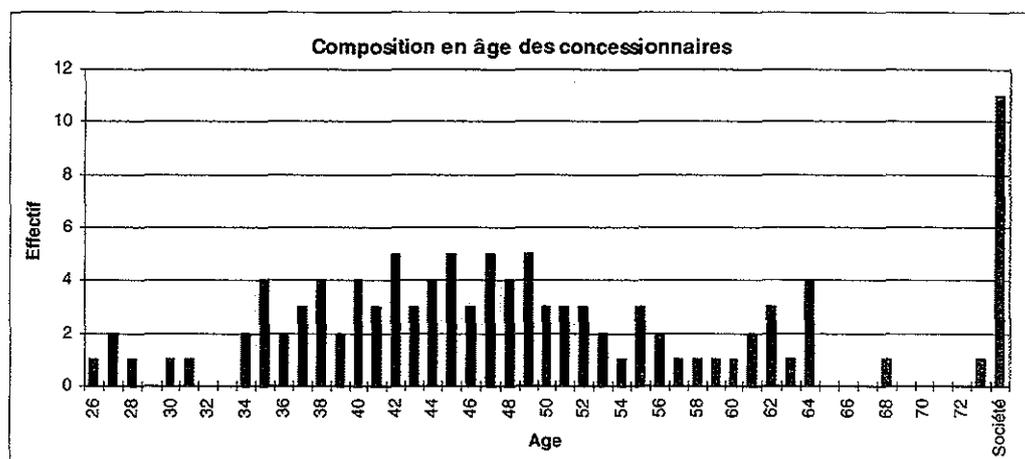


Figure 24 : Composition en âge de la population conchylicole.

Tableau 17

Répartition de la population ostréicole en classes d'âge.

Classe	Âge moyen	Écart type	% de l'effectif total
1	27,46	0,68	3,52
2	44,81	6,77	79,82
3	62,30	4,67	16,2

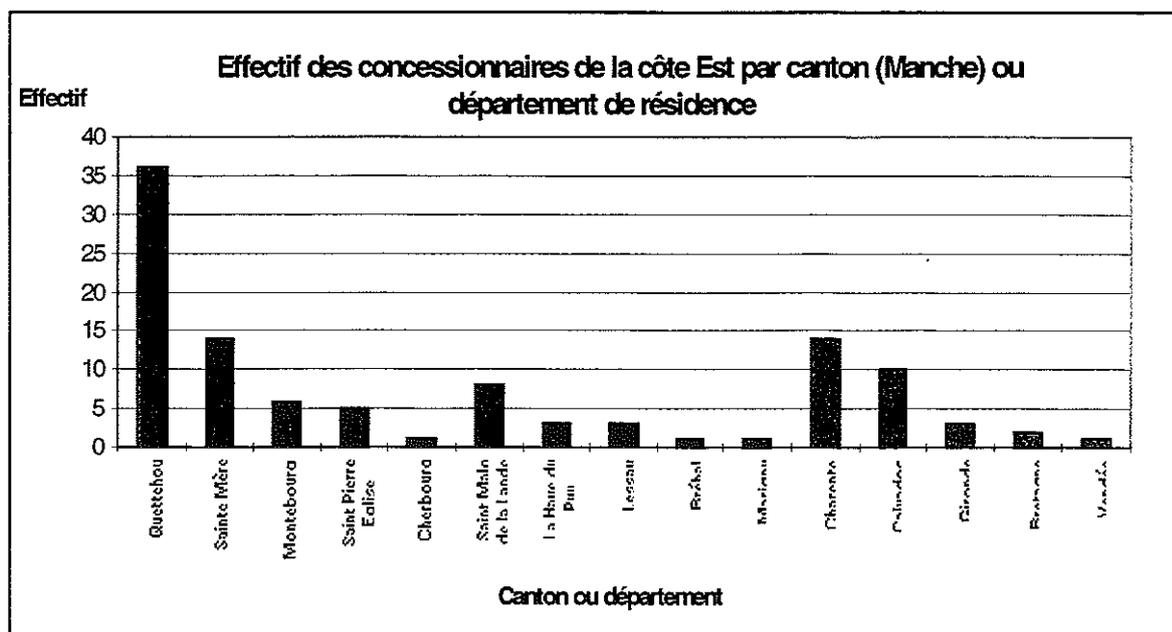
Ce tableau montre que les trois classes d'âge de conchyliculteurs qui détiennent les concessions sont séparées entre elles d'environ une génération. L'étalement du mode central (attesté par la forte variance des données) nous a conduit à étudier dans le détail, par enquête, les relations familiales qui existent entre ces trois générations. Dans la grande majorité des cas il s'agit en fait de relations filiales (co-détention sur les mêmes concessions, même nom, même commune de résidence et parfois même adresse). De telles situations révèlent que la majorité des transmissions d'entreprises reste familiale en utilisant, de manière transitoire, la procédure administrative de la co-détention.

L'étude des pourcentages relatifs de chaque classe d'âge montre que plus de 16% de la population conchylicole est composée de concessionnaires âgés de plus de 62 ans, en moyenne. Cette composante sociologique montre l'attachement profond qui lie ces producteurs à leur métier. A l'inverse, la classe d'âge la plus jeune est modale à plus de 27 ans et représente moins de 4 % de la population conchylicole totale. Ceci démontre que l'entrée dans la profession est très tardive et, qu'en fait, elle ne concerne, pour l'instant, qu'un faible nombre de fils (ou fille) de producteur. Cette situation est parfaitement

logique compte-tenu de l'âge moyen des représentants du mode principal qui est inférieur à 45 ans. Elle devrait s'inverser dans les années futures lors des départs en retraite des membres de cette population centrale.

#### 4.2.5. Lieu de résidence des concessionnaires

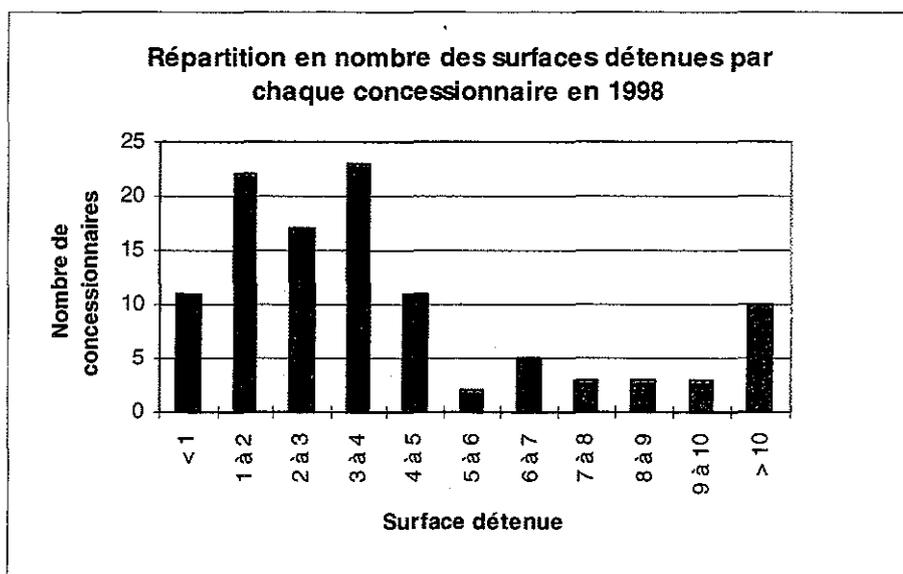
Le lieu de résidence des concessionnaires détenteur de parcs sur la Côte Est du Cotentin est représenté dans la figure 25. On remarquera l'importance relativement grande que prend l'implantation de conchyliculteurs qui ne résident pas dans le département de la Manche ni même en Basse-Normandie. En effet, les conchyliculteurs installés le long de la Côte Est (cantons de Quettehou, Sainte Mère Église, Montebourg, Saint Pierre Église et Cherbourg) ne détiennent que 57 % de la surface totale concédée. Ceux qui exercent leur activité à partir de la Côte Ouest du Cotentin (cantons de Saint Malo de la Lande, La Haye du Puit, Lessay, Bréhal et Marigny) sont concessionnaires de 15,5 % de cette surface totale. Ceux qui sont installés dans le Calvados 9 %, et ceux qui proviennent de l'extérieur 18,5 % (Charente, Arcachon, Bretagne et Vendée).



**Figure 25 :** Lieu de résidence des conchyliculteurs détenteurs de parcs sur la Côte Est du Cotentin.

#### 4.2.6. Surface moyenne détenue par concessionnaire

La surface moyenne, détenue par chaque concessionnaire est de 2,88 ha. Au vu de la figure 25, cette valeur est en fait sans grande signification, les variations individuelles étant très importantes (de moins de 1 ha à plus de 10).



**Figure 26 :** Variabilité de la surface détenue par chaque concessionnaire.

Le tableau 18 et sa visualisation sur la figure 27 montrent que, comme sur la Côte Ouest, il existe une relation directe entre l'âge des concessionnaires et la surface ostréicole détenue (bien que les variances soient élevées). Ce n'est pas le cas pour la mytiliculture, mais le nombre de concessionnaires en est très faible (14 au total).

Tableau 18

Moyenne des surfaces détenues, par tranche d'âge de 5 ans

Classe d'âge en 1998	Nombre total	Moyenne des surfaces concédées	Écart type	Moyenne des longueurs concédés	Écart type	Moyenne des surfaces générales	Écart type
26-30	4	1,91	0,96	0	-	1,91	0,96
30-35	4	3,53	4,19	0	-	3,53	4,19
35-40	16	4,07	3,76	0	-	4,07	3,76
40-45	20	3,59	1,98	2295 (5 concess.)	839	3,87	1,94
45-50	22	2,74	1,98	1443 (3 concess.)	1582	2,86	2,00
50-55	12	4,40	3,50	1467 (3 concess.)	757	4,62	3,59
55-60	8	4,30	4,94	0	-	4,37	4,88
60-65	11	4,96	3,44	1533 (3 concess.)	961	5,20	3,37
68-73	2	3,44	4,18	0	-	3,44	4,18
Sociétés	11	8,24	8,23	0	-	10,15	9,85

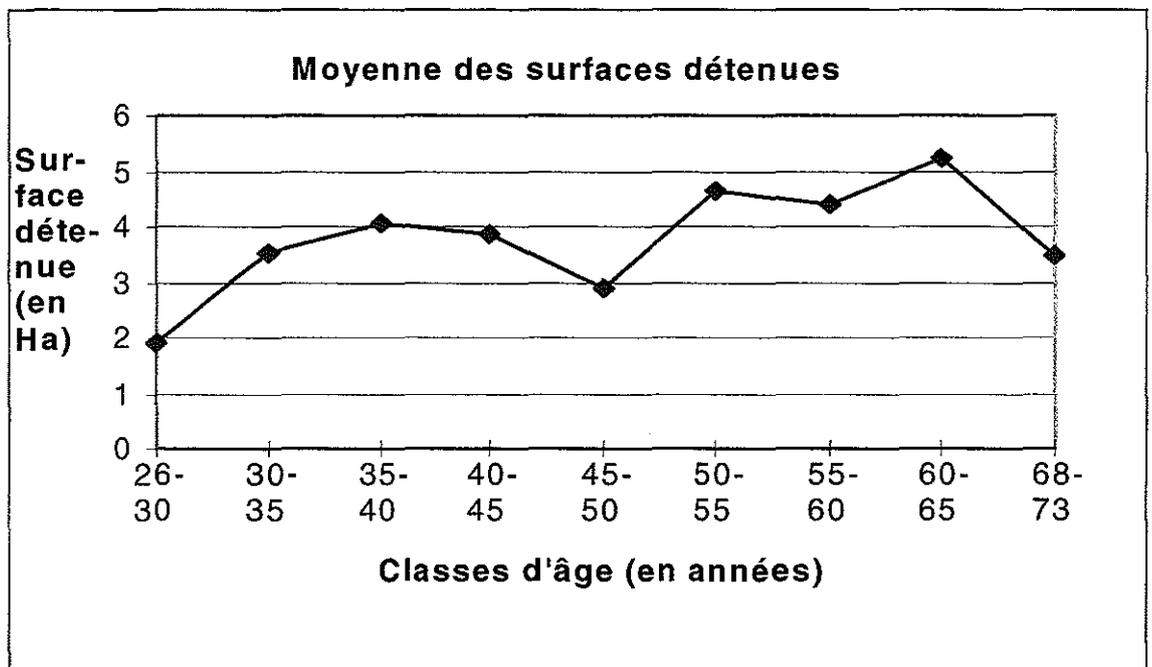


Figure 27: Moyenne des surfaces détenues, par tranche d'âge de 5 ans.

#### 4.2.7. Évolutions récentes des caractéristiques sociologiques du cadastre conchylicole

En valeurs absolues, ces évolutions sont identiques à ce qui a été constaté précédemment pour la Côte Ouest du Cotentin (KOPP *et al.*, 1998). Elles

portent sur les cessations d'activité, les nouveaux concessionnaires, les réductions de surface et les augmentations de surface.

#### 4.2.7.1. *Les cessations d'activité*

Comme le montre la figure 23, les cessations d'activité conchylicole peuvent advenir à deux moments au cours de la vie professionnelle des conchyliculteurs. Il existe, en effet :

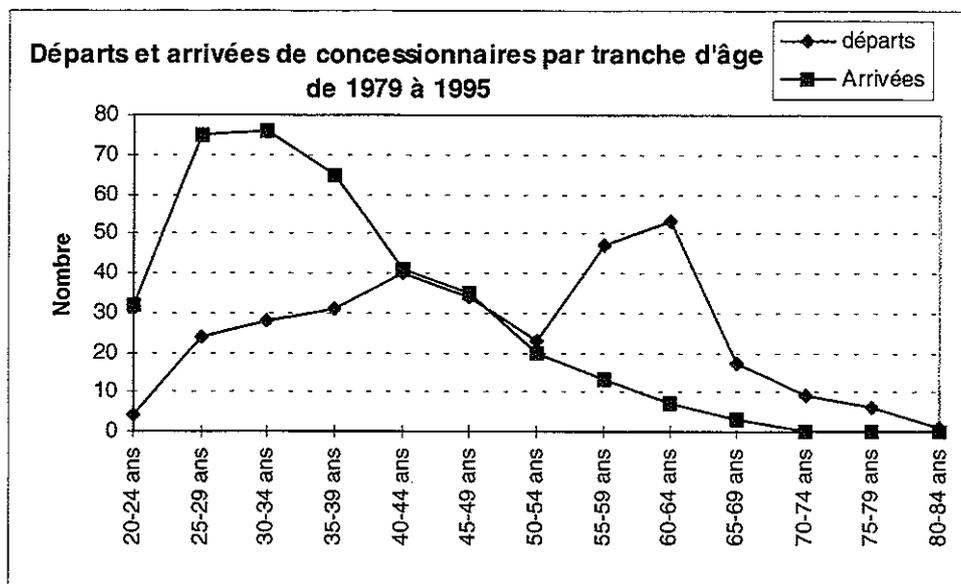
- ♦ un mode situé entre 35 et 45 ans qui ne correspond sans doute pas à des départs volontaires mais qui traduit probablement la conséquence d'un échec d'implantation,
- ♦ et un second mode, entre 60 et 65 ans, qui regroupe les départs volontaires en retraite.

La figure 27 visualise l'évolution de ces mouvements depuis 1979. On remarque que depuis cette année-là, l'âge moyen de la cessation d'activité est passé d'environ 40 ans à près de 55 ans. Ceci traduit la stabilisation des entreprises par la quasi disparition du départ prématuré des concessionnaires. Cette situation actuelle est probablement une conséquence directe de l'augmentation de la taille moyenne des entreprises puisqu'il a été démontré que les faillites étaient le plus souvent liées à la faiblesse des surfaces concédées.

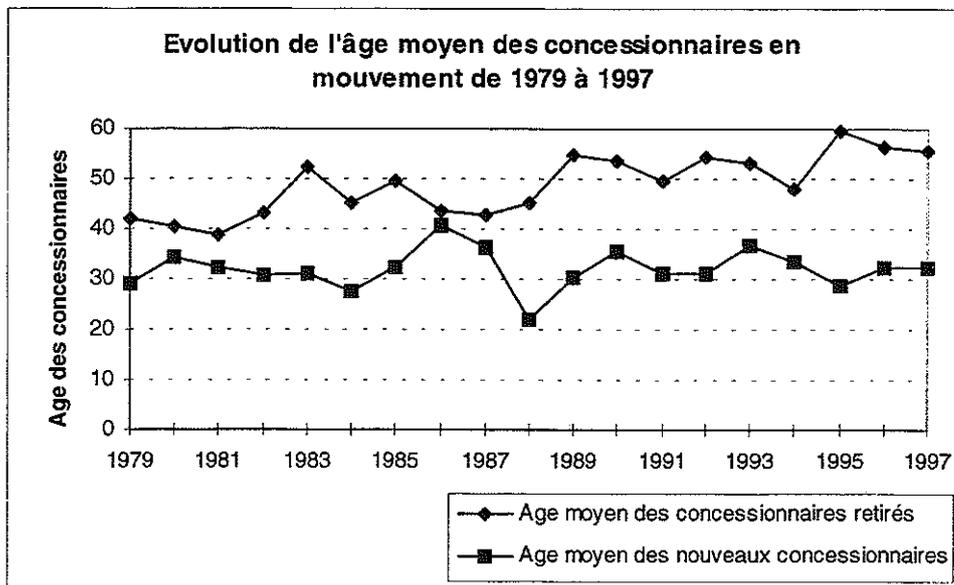
#### 4.2.7.2. *Les nouveaux concessionnaires*

La Figure 28 montre que l'âge « normal » d'entrée dans la profession s'est stabilisé entre 25 et 40 ans, depuis 1979.

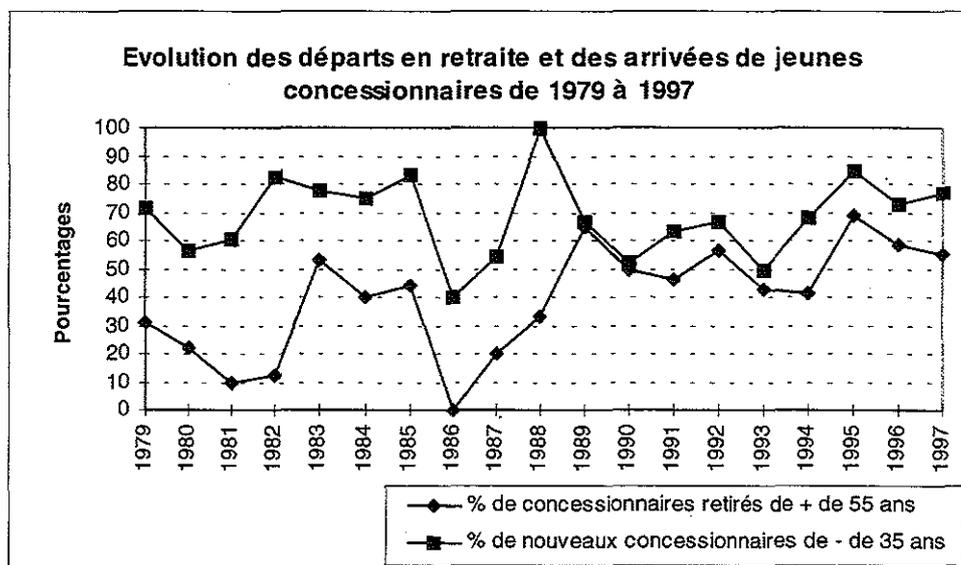
En nombre absolu le nombre d'entrées dans la profession diminue chaque année et ne concerne, dans la plupart des cas, que des fils ou filles de concessionnaires déjà installés (ou des conchyliculteurs basés dans d'autres bassins) traduisant ainsi l'herméticité de cette profession. Cette situation est remarquablement démontrée par la figure 30, qui permet de constater que les variations annuelles des départs en retraite correspond exactement à celle des arrivées de jeunes, le suivi individuel du devenir des concessions permettant de constater que le nom est conservé la plupart du temps et qu'il s'agit donc bien presque toujours de transmissions familiales.



**Figure 28 :** *Départs et arrivées des concessionnaires, par tranche d'âge, de 1979 à 1995.*



**Figure 29 :** *Évolution annuelle de l'âge moyen des nouveaux concessionnaires et des cessations d'activité.*



**Figure 30 :** *Évolution annuelle des départs en retraite et des arrivées de jeunes concessionnaires de 1979 à 1997.*

#### 4.2.7.3. Suivi de l'évolution individuelle des concessionnaires de 1995 à 1998

Sur ces quatre années il est apparu intéressant de suivre l'évolution du cadastre conchylicole en étudiant le transfert de chaque concession et de comparer les situations ancienne et nouvelle de chaque concessionnaire. Il en est résulté le tableau 19 :

**Tableau 19**

*Évolution de la situation cadastrale entre 1995 et 1998.*

Type de changement	Nb.	Surface en 1995	Âge moyen	Écart	Type de changement	Nb.	Surface en 1995	Âge moyen	Écart
Augmenté par achat	7	2,05	44,71	5,38	Diminué par vente	4	5,86	54,50	8,96
Transfert familial	2	3,72	52,00	8,49	Transfert familial	4	3,97	53,00	10,42
Attribution de parcs de stockage	7	2,38	41,00	10,10	Retrait administratif	2	3,79	40,00	2,83
Nouveaux conchyliculteur par achat	2	-	33,50	3,54	Faillite	1	6,58	Société	-
Nouveaux conchyliculteur par transfert familial	3	-	26,67	0,58	Départ en retraite	5	1,33	57,80	15,93
Changement de statut de l'entreprise	1	4,68	40,00	-	Changement de nature	4	6,22	54,00	11,20
Stabilité foncière	78	3,84	47,69	11,23					

On remarque, au vu de ce tableau que les transferts, même familiaux, sont relativement rare. Il en va tout autrement pour les adjonctions de co-détenteurs, beaucoup plus fréquentes mais qui n'ont pas été étudiées ici. Il n'en reste pas moins qu'au cours de ces 4 ans, 1 seul cas de remise des concessions à l'affichage s'est présenté à la suite d'un dépôt de bilan. Tous les autres transferts (et souvent même les cessions familiales) ont eu lieu à titre onéreux.

#### **4.2.8. Les entreprises**

##### *4.2.8.1. Identification des entreprises*

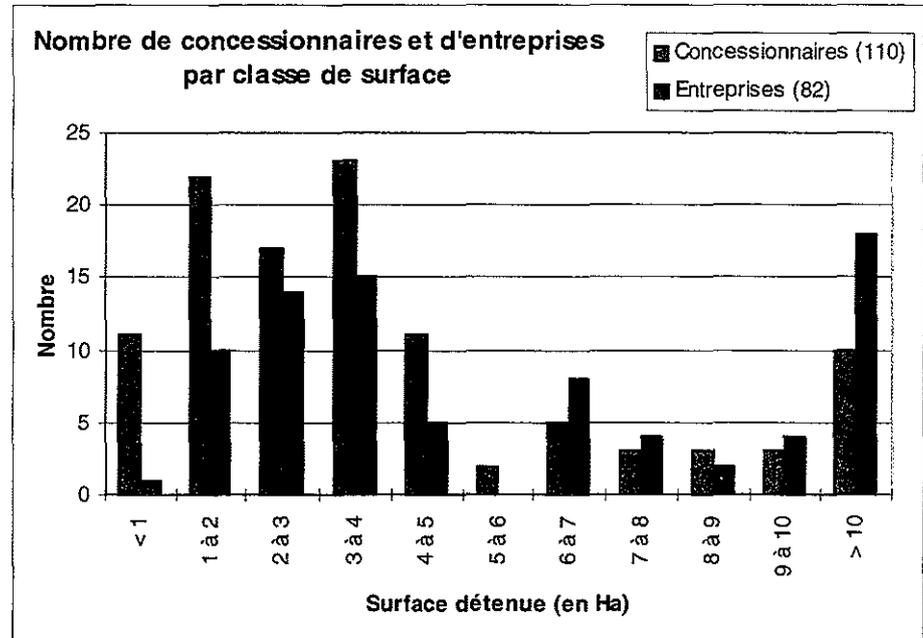
L'étude des entreprises conchylicoles, et non plus des seuls concessionnaires, procure une toute autre vision de la situation réelle de cette activité économique dans ce bassin. Ces entreprises telles que nous les définissons sont en fait des unités économiques individualisées et autonomes sur le plan comptable. Par exemple :

- ♦ lorsque un conchyliculteur et son épouse, détenant chacun des parcs en nom propre, travaillent tous deux dans le même atelier, il est évident qu'ils ne constituent qu'une seule entreprise, dans le cadre de cette étude tout au moins,
- ♦ si c'est une fratrie qui partage le même atelier la situation est moins systématique et plusieurs entreprises peuvent alors coexister,
- ♦ si ce type de partage des locaux existe entre père et fils, par exemple, la situation peut être très variable et tous les cas de figure imaginables peuvent se présenter. Par exemple :
  - chacun détient ses propres parcs et commercialise individuellement sa production, en partageant ou pas le matériel et la clientèle,
  - chacun détient ses propre parcs mais la commercialisation est commune, éventuellement via une société distincte,
  - l'ensemble des moyens de production et de commercialisation est mis en commun. Il n'y a qu'une seule comptabilité et cet ensemble ne constitue donc qu'une seule entreprise, au sens où nous l'entendons dans cette étude.

On constate donc que si une analyse grossière peut être conduite à partir du fichier CAAM, une étude fine de la typologie des entreprises nécessite une enquête de terrain approfondie qui peut être réalisée auprès des techniciens des Affaires Maritimes et/ou auprès des dirigeants professionnels ou de leurs plus anciens représentants.

Sur la Côte Est du Cotentin on constate donc que les 110 concessionnaires actifs qui ont été identifiés en 1998 sont en fait regroupés en 81 entreprises (et une unité de formation non productive) dont la répartition en classe de surface est naturellement décalée vers la droite (figure 31).





**Figure 31 :** Répartition des entreprises identifiées en classe de surface.

#### 4.2.8.2. 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. Un nombre total de 81 entreprises actives sur la côte Est du Cotentin a été identifié. Les caractéristiques des strates d'entreprises, basées sur la surface totale concédée et dénommées STRATOMS (par opposition aux strates géographiques et pour éviter toute confusion) dans cette étude, sont présentées dans les tableaux 20 à 24. Par rapport aux travaux réalisés sur la Côte Ouest du Cotentin, le découpage des Stratoms a été respecté. Cependant, dans certains cas (une seule entreprise en Stratom 1 et 5 en Stratom 5) la présentation des données de base ainsi que les traitements ont été effectués après regroupement avec la Stratom la plus proche. On notera que tout naturellement la surface moyenne détenue par les entreprises de la Côte Est (6,80 ha) est supérieure à la surface moyenne détenue par les concessionnaires (4,41 ha).

**Tableau 20** *Caractéristiques des 11 entreprises disposant de moins de 2 ha en équivalent huîtres*

STRATOM 1 et 2

	Nb.	Longueur Côte Est		Surface Côte Est		Concessions extérieures		Surface générale	
		Moy.	Écart	Moy.	Écart	Nb.	Moy.	Moy.	Écart
Mytiliculteurs monoactifs	1	2200	-	-	-	-	-	1,54	-
Ostréiculteurs monoactifs	8	-	-	1,05	0,77	3	1,35	1,49	0,55
Conchyliculteurs mixtes	1	100	-	1,35	-	-	-	1,41	-
Vénériculteurs monoactifs	1	-	-	0,77	-	1	0,49	1,26	-

**Tableau 21** *Caractéristiques des 14 entreprises disposant entre 2 et 3 ha en équivalent huîtres.*

STRATOM 3

	Nb.	Longueur Côte Est		Surface Côte Est		Concessions extérieures		Surface générale	
		Moy.	Écart	Moy.	Écart	Nb.	Moy.	Moy.	Écart
Ostréiculteurs monoactifs	12	-	-	1,86	0,92	5	1,72	2,58	0,29
Conchyliculteurs mixtes	2	800	283	1,83	0,25	-	-	2,30	0,41

**Tableau 22** *Caractéristiques des 15 entreprises disposant entre 3 et 4 ha en équivalent huîtres.*

STRATOM 4

	Nb.	Longueur Côte Est		Surface Côte Est		Concessions extérieures		Surface générale	
		Moy.	Écart	Moy.	Écart	Nb.	Moy.	Moy.	Écart
Ostréiculteurs monoactifs	12	-	-	2,81	0,93	3	1,89	3,29	0,24
Conchyliculteurs mixtes	3	1767	1358	2,52	0,68	-	-	3,56	0,40

**Tableau 22** *Caractéristiques des 23 entreprises disposant entre 4 et 10 ha en équivalent huîtres.*

STRATOM 5 et 6

	Nb.	Longueur Côte Est		Surface Côte Est		Concessions extérieures		Surface générale	
		Moy.	Écart	Moy.	Écart	Nb.	Moy.	Moy.	Écart
Ostréiculteurs monoactifs	19	-	-	4,91	2,58	7	6,45	7,18	1,72
Conchyliculteurs mixtes	4	2675	640	4,04	2,15	1	100m	5,63	1,75

**Tableau 23** *Caractéristiques des 18 entreprises disposant de plus de 10 ha en équivalent huîtres.*

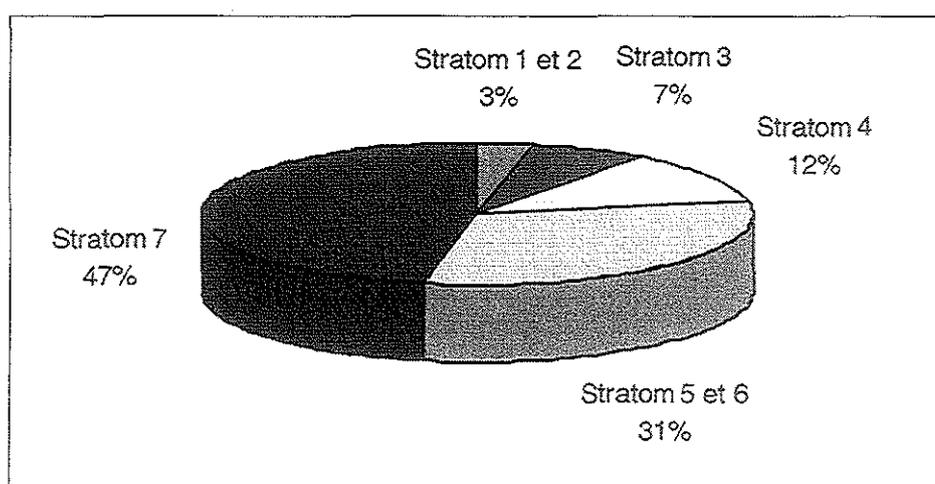
STRATOM 7

	Nb.	Longueur Côte Est		Surface Côte Est		Concessions extérieures		Surface générale	
		Moy.	Écart	Moy.	Écart	Nb.	Moy.	Moy.	Écart
Ostréiculteurs monoactifs	15	-	-	9,17	9,11	13	6,04	16,07	8,24
Conchyliculteurs mixtes	3	-	-	10,79	3,16	3	4680	16,34	1,76

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

- qu'une seule entreprise dispose 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 10 entreprises (13,58 %) n'atteignent pas la Dimension Minimale de Référence (D.I.M.I.R.) fixée à 2 ha. Ce nombre est particulièrement faible,
- que 18 entreprises (22,22 %) dépassent la Dimension Maximale de Référence de 10 ha (D.I.M.A.R.). Ce pourcentage constitue probablement un record national.

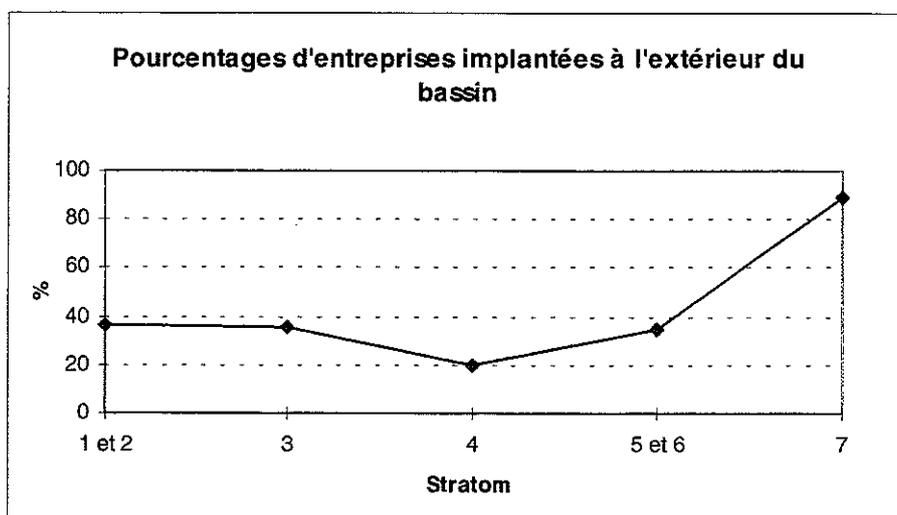
La figure 32 qui visualise la répartition des surfaces concédées entre les différentes stratomes montre que les plus grandes entreprises (stratomes 7 à 5) détiennent plus des trois quarts de la surface totale disponible.



**Figure 32 :** Répartition des surfaces concédées entre les différentes stratomes.

#### 4.2.8.3. Implantation des entreprises en dehors du bassin

Depuis quelques années, on assiste à un développement national voire européen des entreprises conchylicoles les plus performantes. Ceci se traduit par une implantation foncière dans les différents bassins. La Côte Est du Cotentin ne fait pas exception à la règle et la figure 25 montre que 90 % des plus grandes entreprises sont dans ce cas, qu'elles soient ou non originaires de Normandie. Ce phénomène concerne également 30 % environ des entreprises plus petites.



**Figure 33 :** *Entreprises implantées à l'extérieur du bassin.*

#### 4.2.9. Les expéditeurs

Comme le montre le tableau 25, les expéditeurs, au nombre total de 38, sont répartis tout le long du littoral, de Sainte Marie du mont à Gatteville. Ils sont bien sûr concentrés là où sont situées les bases ostréicoles, à Saint Marie du Mont, Lestre et Saint Vaast la Hougue.

**Tableau 24**

*Répartition géographique de l'implantation des expéditeurs*

Commune d'implantation	Nombre
Brucheville	1
Gatteville	1
Lestre	7
Quettehou	3
Sainte Marie du Mont	6
Saint Martin de Varreville	2
Saint Vaast la Hougue	18
Total	38

La typologie de ces différentes entreprises a été établie au moyen d'une analyse en composante principale (ACP)

## 5 LES ANALYSES EN COMPOSANTES PRINCIPALES (ACP)

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

### 5.1 Les variables sélectionnées

Au moyen d'un identifiant (N° ACP), cette analyse de données a été réalisée sur 46 variables provenant soit du fichier CAAM des Affaires Maritimes (surface et longueurs détenues, âge), soit de la lecture des photographies aériennes (production et productivité potentielles), soit des pesées de poches réalisées sur les parcs et dans les ateliers professionnels (production), soit des données socio-économiques recueillies lors de l'enquête qui a été menée (emploi, données économiques). Les intitulés et origines de ces données sont regroupés dans le tableau 26.



**Tableau 26**  
**Description et origine des variables sélectionnées lors des calculs**

Description de la donnée	Origine	Description de la donnée	Origine
Nombre de parcs détenus	<i>Fichier CAAM</i>	Productivité totale / emploi (huître. + moule)	<i>Enquête et études de stocks</i>
Surface totale détenue sur la Côte Est	<i>Calculé à partir du fichier CAAM</i>	Vente de naissain	<i>Enquête</i>
Longueur totale de bouchots détenue en Normandie	<i>Calculé à partir du fichier CAAM</i>	% de production vendue en gros	<i>Enquête</i>
Total des concessions en France	<i>Calculé à partir du fichier CAAM</i>	% de production vendue en circuit traditionnel	<i>Enquête</i>
Nombre total de poches en élevage	<i>Lecture des photographies aériennes</i>	% de production vendue en direct	<i>Enquête</i>
Production ostréicole	<i>Calculé à partir des études de stock</i>	% de production vendue aux GMS	<i>Enquête</i>
Stock d'huîtres non commercial	<i>Calculé à partir des études de stock</i>	Prix de vente des huîtres en gros	<i>Enquête</i>
Productivité ostréicole (en t / Ha)	<i>Calculé à partir des études de stock</i>	Prix de vente des huîtres en circuit traditionnel	<i>Enquête</i>
Productivité ostréicole (en t / emploi)	<i>Calculé à partir des études de stock</i>	Prix de vente des huîtres en direct	<i>Enquête</i>
Production mytilicole	<i>Calculé à partir des études de stock</i>	Prix de vente huîtres aux GMS	<i>Enquête</i>
Productivité mytilicole (en t / 100m)	<i>Calculé à partir des études de stock</i>	Prix ostréicole moyen de vente	<i>Enquête</i>
Productivité mytilicole (en t / emploi)	<i>Calculé à partir des études de stock</i>	Prix mytilicole moyen de vente	<i>Enquête</i>
Productivité total de l'entreprise (en t / emploi)	<i>Calculé à partir des études de stock</i>	Résultats réalisés sur la production	<i>Enquête</i>
Nombre de pieux occupés	<i>Relevés de terrain</i>	Résultats réalisés sur les achats d'huîtres	<i>Enquête</i>
Âge du Chef d'Entreprise	<i>Fichier CAAM</i>	Résultats réalisés sur les achats de moules	<i>Enquête</i>
Formation du Chef d'Entreprise	<i>Enquête</i>	Résultats réalisés sur les achats totaux	<i>Enquête</i>
Pluri-activité du Chef d'Entreprise	<i>Enquête</i>	Niveau d'emprunt	<i>Enquête</i>
Année d'entrée en fonction du Chef d'Entreprise	<i>Enquête</i>	Évolution des résultats	<i>Enquête</i>
Niveau total d'emploi	<i>Enquête</i>	Prix de revient ostréicole	<i>Enquête</i>
Achats d'huîtres	<i>Enquête</i>	Prix de revient mytilicole	<i>Enquête</i>
Achats de moules	<i>Enquête</i>	Régime fiscal	<i>Enquête</i>
Productivité ostréicole / emploi (prod. + achats)	<i>Enquête et études de stock</i>	Chiffre d'Affaire	<i>Enquête</i>
Productivité mytilicole / emploi (prod.+ achats)	<i>Enquête et études de stock</i>	Revenu personnel	<i>Enquête</i>

L'analyse générale a porté sur 39 entreprises. Ce nombre de degrés de liberté correspond à un coefficient de corrélation linéaire de 0,39 pour 99 % de fiabilité.

## 5.2 L'ACP de base

La première analyse en composantes principales qui a été menée a été très semblable à celle qui a été conduite sur les entreprises de la côte Ouest du Cotentin seules les deux dernières variables (confidentielles mais très explicatives) ont été rajoutées et la variable concernant l'opinion des concessionnaires sur la saturation a été exclue du fait de la totale unanimité des réponses favorables.

Dans les deux bassins, plus de 25 % de la variance totale est expliquée par les deux premiers axes (tableau 27).

**Tableau 27**

*Valeurs propres des différents axes*

	F1	F2	F3	F4
<b>VALEURS PROPRES</b>	14,87	10,34	7,58	5,78
<b>% SANS ROTATION</b>	20,37	14,16	10,39	7,92

Cette ACP a conduit à dresser la figure 34 où apparaissent les variables mais aussi les différentes entreprises (sous forme de numéro codé, l'identifiant ACP, dans lequel le premier chiffre représente la stratom).

Cette figure montre que l'axe horizontal est très fortement représentatif de l'importance de la production ostréicole et de l'activité commerciale des entreprises. Deux entités s'y discriminent très nettement (N° 75 et 77). Ce sont bien sûr les deux entreprises qui pratiquent des achats importants et qui commercialisent en direct la totalité de leur production. Les entreprises N° 79 et 42, situées également sur cet axe ont une activité similaire mais moins intense.

L'axe vertical est essentiellement formé par l'opposition entre les activités ostréicoles et mytilicoles des entreprises. Les numéros 80, 81, 82, 83 et 84 correspondent à des unités de production strictement mytilicoles installées à Utah Beach.

Les autres entreprises sont regroupées d'une manière très compacte au centre de la figure et ne sont donc pas discriminées par cette analyse.

Devant une ségrégation aussi nette des grands expéditeurs ou des entreprises mytilicoles, et plutôt que de les placer en individus supplémentaires, il a été



directe, la stabilisation des prix, à l'expédition, a mis les emballeurs en difficulté indépendamment des volumes traités.

#### 5.3.1.1 Les variables de surface et de production

Toutes des variables représentatives de la production sont naturellement corrélées entre elles. Il s'agit du nombre de parcs, de la surface détenue sur la côte Est, de la surface totale, du nombre de poches, du niveau de production et de celui du stock non commercial. Les corrélations moyennes, hautement significatives (coefficients de corrélation situés dans une fourchette de 0,48 à 0,68) entre l'ensemble de ces variables et les autres sont les suivantes :

##### Corrélations positives

Certaines de ces corrélations avec les variables de production sont d'une totale logique et ne méritent pas de commentaires particuliers. Il s'agit :

- ♦ du niveau d'emploi. Tout naturellement, plus la production est importante et plus le personnel nécessaire pour la traiter doit être nombreux.
- ♦ du chiffre d'affaire,
- ♦ des bénéfices réalisés sur la production, ce qui démontre la rentabilité des entreprises de ce bassin,
- ♦ des revenus personnels du responsable d'entreprise (cette relation n'avait pas été établie sur la côte Ouest),
- ♦ du régime fiscal, les entreprises de taille importante sont toutes imposées au réel alors que les plus petites le sont encore au forfait,

D'autres sont moins évidentes et nécessitent une petite analyse. Il s'agit :

- ♦ du niveau d'emprunt, il se confirme donc que les entreprises les plus importantes sont également les plus lourdement endettées, non pas en volume mais en pourcentage de leur poids économique,
- ♦ du prix de revient des huîtres, ce qui est en relation avec le taux d'endettement, les charges financières pesant pour environ un tiers sur les coûts de production,
- ♦ des achats de moules et des bénéfices réalisés sur ces achats. Ceci montre que les plus grandes entreprises qui cherchent à attaquer le marché de la vente directe, pour tenter d'y écouler ne serait ce qu'une petite partie de leur production, peuvent se servir des moules de pêche du gisement de Barfleur comme produit d'appel.
- ♦ des différentes productivités par emploi, il semble donc que, dans ce bassin et avec ce mode de commercialisation, le rendement de chaque employé soit plus élevé dans une grande entreprise que dans une petite. Les productivités par unité de surface n'étant pas affectées, on peut penser que c'est une meilleure organisation du travail qui améliore la productivité des emplois.

- ♦ du niveau de formation des Chefs d'entreprise, C'est en fait probablement à ce niveau qu'il convient de rechercher les causes des gains de productivité.

#### Corrélations négatives

- ♦ avec la date d'entrée en fonction. Ceci montre que beaucoup des plus grandes entreprises sont encore aux mains de concessionnaires fondateurs. Les transmissions d'entreprise n'ont donc généralement pas encore eu lieu.
- ♦ avec le pourcentage de revenus personnels par rapport au chiffre d'affaires, ce qui est probablement lié aux coûts de production, une petite entreprise parvenant généralement à les baisser au maximum, mais il s'agit de pourcentage et non de valeur absolue,
- ♦ avec les ventes directes, les deux grands expéditeurs ayant été exclus, il se confirme que les détenteurs de surfaces importantes commercialisent la quasi totalité de leur production sur les marchés de gros. Ce fait constitue indubitablement la caractéristique majeure de ce bassin.

#### *5.3.1.2 Les autres variables*

Concernant les autres variables, les corrélations significatives sont les suivantes :

- ♦ Âge du responsable
  - 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 plus signalées.
  - l'âge des responsables et niveau d'emprunt. Cette corrélation est également liée à la taille des entreprises qui a déjà été analysée
  - l'âge des responsables et les prix de revient, il s'agit bien évidemment du même type d'observation.
- ♦ Pluriactivité
 

La pluri activité des responsables d'entreprise est corrélée aux prix de revient et au pourcentage des revenus personnels que dégagent l'entreprise par rapport au chiffre d'affaires. Ceci sous-entend tout naturellement que les petites entreprises, qui ont des coûts de production faibles et dont le responsable est pluri-actif, permettent à celui-ci de prélever une part plus importante des bénéfices de l'entreprise pour ses besoins propres.
- ♦ Niveau total d'emploi
  - le niveau d'emploi est clairement lié aux achats d'huîtres comme de moules tant en ce qui concerne l'importance de ces achats que les bénéfices qui sont réalisés sur leur revente.
  - il est également tout naturellement lié au chiffre d'affaires.

- ce niveau d'emploi est également lié au régime fiscal. Plus une entreprise est importante, plus elle emploie de personnel, et plus elle a tendance à abandonner le régime de l'imposition au forfait.
- ce niveau d'emploi est, par contre, lié négativement au pourcentage de revenus personnel du responsable en rapport avec le C.A. de l'entreprise. Ceci montre à quel point les salaires et les charges qui leur sont liés pèsent sur des choix d'embauche qui peuvent conduire, au moins provisoirement à une baisse directe des revenus personnels de l'employeur.
- ♦ Ventes de naissain
 

Les ventes de naissain sont corrélées négativement aux prix de revient des huîtres. Cette liaison est parfaitement logique, car les vendeurs de naissain commencent naturellement par approvisionner leur propre entreprise or, on sait que les achats de naissain constituent un poste non négligeable dans la constitution des coûts de production.
- ♦ Achats d'huîtres et de moules
  - Les achats de coquillages sont liés à la productivité. Ceci démontre que les entreprises les mieux gérées, les plus performantes, et donc les plus rentables, augmentent encore cette rentabilité en commercialisant plus que leur production.
  - Ces achats sont liés également aux prix de vente moyen des huîtres comme des moules, c'est sans doute d'ailleurs pour cette simple raison qu'ils sont pratiqués !
  - On remarquera que ces achats sont liées 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
 

Cette variable est liée au prix de vente des huîtres vers le circuit traditionnel. 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.
- ♦ Productivité totale par emploi
  - cette variable est liée aux bénéfices réalisés sur la production, ce qui est bien normal
  - 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.
- ♦ Les différentes parts de distribution de la production sont toutes corrélées avec les prix pratiqués par ces entreprises dans la filière choisie. Ceci implique que, quel que soit le mode d'écoulement des produits, les

producteurs qui mettent l'accent sur une filière commerciale donnée parviennent en général à obtenir de meilleurs prix que leurs collègues qui ne cherchent pas à s'investir autant dans la dite filière.

- ♦ Part de production vendue en gros
  - il est significatif de constater que toutes les corrélations avec les autres variables liées à la commercialisation des produits (parts et prix) sont négatives, particulièrement celles qui existent 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 aux dépens de l'autre. Par contre ces prix de vente en gros sont fortement corrélés 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.
  - contrairement à ce qui a été constaté sur la côte Ouest, aucune relation n'a été trouvée entre la vente en gros et les résultats réalisés sur la production. Ceci aurait tendance à démontrer que la qualité des produits de la côte Est suffit à elle seule à assurer une bonne rentabilité des entreprises qui, pour l'instant, ne sont pas contraintes de s'investir dans la recherche des marchés de détail. (Même si certains producteurs de taille moyenne commencent à expédier une partie de leur production mais principalement à titre exploratoire et vers des micro-marchés.)
- ♦ Part de production vendue aux GMS
 

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 incontournable, même (et peut être surtout) pour des produits achetés en gros.
- ♦ Part de production vendue en direct
 

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.
- ♦ Différents prix de vente ostréicoles
  - il existe une très forte relation entre les prix de vente en direct et les prix de vente moyen. Ceci démontre que l'expédition qui constitue le circuit de commercialisation le plus rémunérateur a un impact très fort sur le résultat des entreprises. Compte tenu des coûts de production que l'emballage

implique, il n'est pas certain que cet impact soit aussi sensible sur les bénéfices.

- la relation qui lie le prix ostréicole moyen de vente et le prix de revient est mise en évidence très fortement. Dans le détail, il semble que ce soient les prix de gros qui établissent cette relation. Plus ils sont élevés, et plus les prix de revient sont bas. Ceci a naturellement un impact direct très important sur la rentabilité des entreprises. On remarque également que ces prix de gros sont corrélés négativement avec les prix de vente aux GMS, ce qui semblerait démontrer que les entreprises qui commercialisent en gros la plus grande partie de leur production mais qui cherchent à diversifier leurs ventes vers la Grande Distribution attaquent généralement ce marché nouveau avec des prix délibérément bas.
- il existe également une relation entre les prix de vente en circuit traditionnel et les prix de revient, comme si certains professionnels, handicapés par des coûts de production élevés cherchaient à les compenser par des ventes dans le circuit traditionnel et à des prix plus élevés que la moyenne.

♦ Résultats réalisés sur les achats

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 Est du Cotentin et que la commercialisation de produits achetés en gros est le fait d'entreprises imposées au réel.

♦ Le niveau d'emprunt

Les emprunts réalisés par les entreprises sont très fortement liés négativement aux prélèvements réalisés par les responsables (par rapport au résultat). Ceci montre que les emprunts réalisés par les entreprises ont un impact direct sur le niveau de vie des exploitants et que le recours à l'emprunt constitue donc un choix lourd engageant l'avenir non seulement de l'entreprise mais également celui du train de vie de son responsable.

♦ Les prix de revient ostréicoles

Les coûts de production sont liés au chiffre d'affaire. Ceci implique que les plus grandes entreprises ont des prix de revient élevés par rapport aux plus petites. Cette situation est due au niveau d'emprunt et aux coûts de l'emploi salarié.

A l'opposé, ces prix de revient sont liés négativement aux prélèvements réalisés par les responsables par rapport au résultat. Ceci implique que les responsables d'entreprise conchylicoles sont tenus de veiller au strict contrôle de leurs coûts de production à défaut de pouvoir maîtriser les prix de vente. Il n'est pas certain que les plus petites entreprises aient toutes une parfaite connaissance de la constitution très précise de leurs prix de revient. Il est bien certain que dans ce cas, elles sont parfaitement incapables d'agir sur le poste modulable qui grève la rentabilité de l'entreprise (emploi, productivité,

gestion du cheptel, emprunt, achats d'huîtres, mode de commercialisation etc...).

- ♦ Régime fiscal

Le régime fiscal des entreprises est directement lié au résultat. Il n'existe plus, sur la côte Est, d'entreprise imposée au forfait et ayant une production significative.

- ♦ Prélèvements

Les prélèvements des responsables d'entreprise sont corrélés avec le chiffre d'affaires et ce, comme nous l'avons vu, malgré des coûts de production élevés. Ceci implique que seul le volume de production permet aux chefs d'entreprise de s'assurer un revenu personnel en relation avec les risques encourus, la rémunération des investissements et la responsabilité des emplois salariés créés.

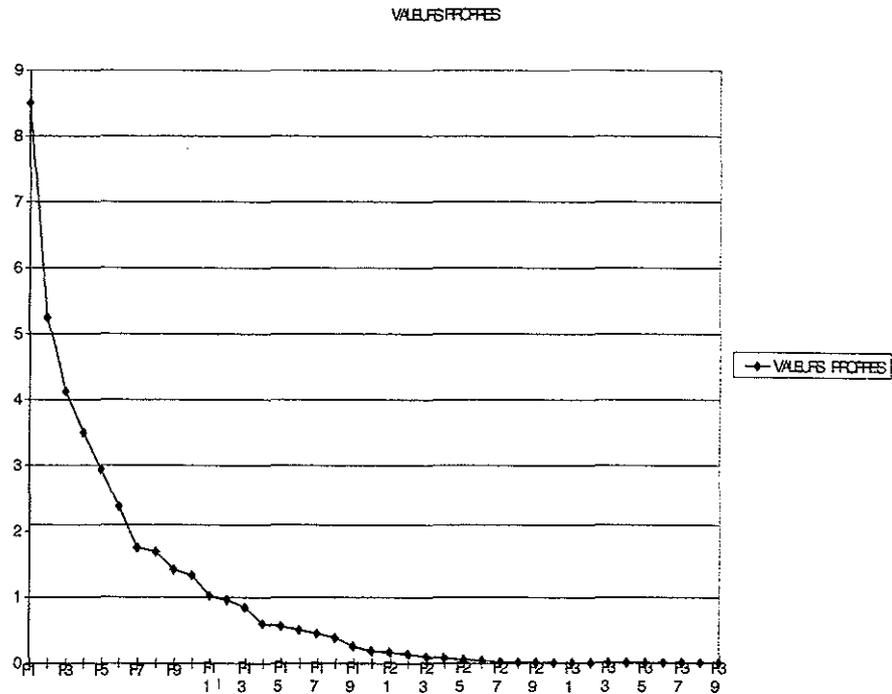
### 5.3.2. Inertie des facteurs

Les caractéristiques des quatre premières valeurs propres qui ont été calculées par l'ACP sont présentées dans le tableau 28. Le diagramme des valeurs propres est visualisé sur la figure 35.

**Tableau 28**

*Valeurs propres des différents axes*

	F1	F2	F3	F4
<b>VALEURS PROPRES</b>	8,482	5,228	4,110	3,492
<b>% SANS ROTATION</b>	21,748	13,405	10,537	8,954



**Figure 35**  
*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 30 % de la variance totale de l'échantillon d'entreprises analysé. Cette valeur est moins élevée que ce qui a été calculé par la même méthode statistique sur la côte Ouest du Cotentin. Dans un souci de standardisation des méthodes, cette technique a cependant été conservée. Pour la côte Est, cette valeur faible montre que ces entreprises sont peu discriminées et qu'elles présentent donc toutes un profil comparable lié à la standardisation de la zootechnie employée et au mode de commercialisation choisi unanimement.

### 5.3.3. Les axes

Les quatre premiers axes sont analysés successivement en fonction des différentes variables qui contribuent le plus significativement à leur formation.

#### 5.3.3.1. L'axe 1

Les variables qui contribuent le plus à la formation de l'axe 1 sont regroupées dans le tableau 29 :



Tableau 29

Variables de l'ACP contribuant à la formation de l'axe 1

Axe 1	Contribution
Pourcentage de revenus en fonction du CA	-0,556
Niveau des ventes directes	-0,501
Date d'entrée en fonction	-0,473
Pluri-activité	-0,450
Prix moyens de vente des huîtres	-0,325
Prix moyens en vente directe	-0,211
Productivité en tonnes d'huîtres par hectare	0,202
Prix moyens de vente en GMS	0,205
Bénéfices réalisés sur les achats d'huîtres	0,207
Achats de moules	0,210
Bénéfices réalisés sur les achats de moules	0,223
Âge du concessionnaire	0,236
Bénéfices réalisés sur les achats totaux	0,243
Niveau d'emprunt	0,277
Revenus personnel mensuel	0,329
Nombre de parcs	0,470
Productivité en tonne d'huîtres par emploi	0,470
Productivité totale en tonnes d'huîtres par emploi	0,477
Bénéfices réalisés sur la production	0,486
Régime fiscal	0,632
Chiffre d'affaires (avec naissain)	0,648
Nombre total d'emplois	0,669
Surface totale détenue	0,826
Stock d'huîtres non commercial	0,840
Stock de moules	0,847
Surface détenue en Normandie	0,851
Production totale d'huîtres	0,900
Nombre total de poches	0,914

Cet axe 1 met en opposition très nette :

- ♦ les petites entreprises souvent pluri-active et de création récente. Ces unités se caractérisent par des ventes directes importantes à un prix élevé qui tirent vers le haut les prix moyens de vente. Compte tenu de ce qui précède, les responsables de ces entreprises peuvent prélever un pourcentage important du chiffre d'affaires (qui reste cependant très faible).
- ♦ les grandes entreprises détenant des surfaces et des stocks importants permettant une forte production. Ces entreprises sont également caractérisées

par un niveau d'emploi élevé, une forte productivité, un régime fiscal au réel, un endettement important et un niveau de bénéfice élevés. Les responsables de ces entreprises prélèvent un faible pourcentage du chiffre d'affaire de l'entreprise mais comme celui-ci est très élevé les revenus tirés de cette activité conchylicole restent confortables.

On peut donc affirmer que cet axe représente la force de production des entreprises ainsi que leur rentabilité.

### 5.3.3.2.L'axe 2

Les variables qui contribuent le plus à la formation de l'axe 2 sont regroupées dans le tableau 30 :

**Tableau 30**

*Variables de l'ACP contribuant à la formation de l'axe 2*

Axe 2	Contribution
Niveau des ventes en gros	-0,718
Âge du concessionnaire	-0,343
Prix moyens de vente en gros	-0,284
Pourcentage de revenus en fonction du CA	-0,227
Surface détenue en Normandie	-0,221
Nombre total d'emplois	0,201
Date d'entrée en fonction	0,225
Productivité en tonnes d'huîtres par hectare	0,283
Prix moyens de vente des moules	0,308
Niveau des ventes directes	0,431
Bénéfices réalisés sur les achats de moules	0,434
Achats de moules	0,442
Niveau des ventes traditionnelles	0,470
Achats d'huîtres	0,474
Niveau des ventes de naissain	0,516
Prix moyen en vente traditionnelle	0,590
Bénéfices réalisés sur les achats d'huîtres	0,605
Prix de revient des huîtres	0,657
Bénéfices réalisés sur les achats totaux	0,659
Prix moyens de vente des huîtres	0,693
Prix en vente directe	0,712

Cet axe 2 est clairement lié au mode de commercialisation choisi. On y trouve, en effet, une forte opposition entre la vente en gros d'une part et les ventes directes et traditionnelles d'autre part. Les ventes en GMS, ayant une position centrale, n'apparaissent pas parmi les variables contribuant à la formation de cet axe.

### 5.3.3.3.L'axe 3

Les variables qui contribuent le plus à la formation de l'axe 3 sont regroupées dans le tableau 31 :

**Tableau 31**

*Variables de l'ACP contribuant à la formation de l'axe 3*

Axe 3	Contribution
Niveau moyen de vente en GMS	-0,975
Prix moyen de vente en GMS	-0,931
Achats de moules	-0,794
Âge	-0,760
Niveau de formation	-0,672
Bénéfice réalisé sur les achats de moules	-0,629
Prix moyen de vente des moules	-0,390
Prix moyen en vente directe	-0,323
Évolution des bénéfices	-0,314
Surface totale détenue	-0,300
Pluri-activité	-0,297
Surface totale détenue en Normandie	-0,265
Nombre total de Parcs	-0,242
Pourcentage de revenus par rapport au CA	-0,233
Stock H non Commerciales	-0,227
Nombre total d'emplois	0,204
Niveau moyen de vente de naissain	0,227
Revenus personnel mensuel	0,259
Bénéfice réalisé sur les achats totaux	0,346
Chiffre d'affaires (avec naissain)	0,358
Régime fiscal	0,367
Bénéfice réalisé sur la Production	0,474
Achat d'huîtres	0,509
Bénéfice réalisé sur les achats d'huîtres	0,527
Niveau moyen de vente en gros	0,562
Date d'entrée en fonction	0,661
Productivité en t d'huîtres/Ha	0,873
Prix moyen de vente en gros	0,911

Comme le précédent axe celui qui est étudié ici est représentatif du mode de commercialisation. La vente en GMS est ici opposée à la vente en gros. On remarquera que les achats de moules de pêche sont donc liés aux ventes en GMS et qu'en conséquence, il se confirme que cette production halieutique constitue un produit d'appel pour les ventes ostréicole.

#### 5.3.3.4.L'axe 4

Les variables qui contribuent le plus à la formation de l'axe 4 sont regroupées dans le tableau 32 :

**Tableau 32**

*Variables de l'ACP contribuant à la formation de l'axe 4*

Axe 4	Contribution
Productivité en t d'huîtres/emploi (sur la production)	-0,999
Productivité totale en t d'huîtres/emploi	-0,994
Bénéfices réalisés sur la production	-0,797
Niveau moyen de vente de naissain	-0,597
Niveau moyen de vente en circuit traditionnel	-0,483
Prix de revient des huîtres	-0,451
Prix moyen de vente des huîtres	-0,431
Productivité totale en huîtres	-0,387
Nombre total de poches	-0,329
Surface totale détenue	-0,311
Évolution des bénéfices	-0,294
Prix moyen de vente en GMS	-0,276
Date d'entrée en fonction	-0,265
Prix moyen de vente en circuit traditionnel	-0,218
Chiffre d'affaires total (avec naissain)	0,215
Régime fiscal	0,230
Niveau de formation	0,271
Bénéfice réalisé sur les achats d'huîtres	0,437
Achats de moules	0,454
Niveau moyen de vente gros	0,506
Prix moyen de vente en gros	0,524
Bénéfices réalisés sur achat totaux	0,530
Achat d'huîtres	0,533
Prix moyen de vente des moules	0,535
Niveau d'emprunt	0,541
Bénéfice réalisé sur les achats de moules	0,547
Nombre de Parcs	0,602
Niveau d'emploi	0,879

Ce dernier axe semble plus difficile à appréhender que les précédents. Il ne porte ni sur la taille de l'entreprise ni sur ses modes de commercialisation. On peut cependant y trouver une opposition entre le niveau d'emploi et la productivité (et les bénéfices qui lui sont liés).

On peut donc penser que cet axe représente la manière dont le personnel est géré.

### 5.3.4. Représentation graphique des axes 1 et 2 et des individus

Les axes 1 (taille de l'entreprise) et 2 (mode de commercialisation) ont été représentés sur la figure 36.

Les positions respectives des entreprises sont également représentées sur les cette figure. Comme indiqué précédemment, on remarque que les entreprises de la côte Est du Cotentin sont peu discriminées par cette ACP mais que les tendances décelées permettent cependant de les classer suffisamment pour établir une typologie.

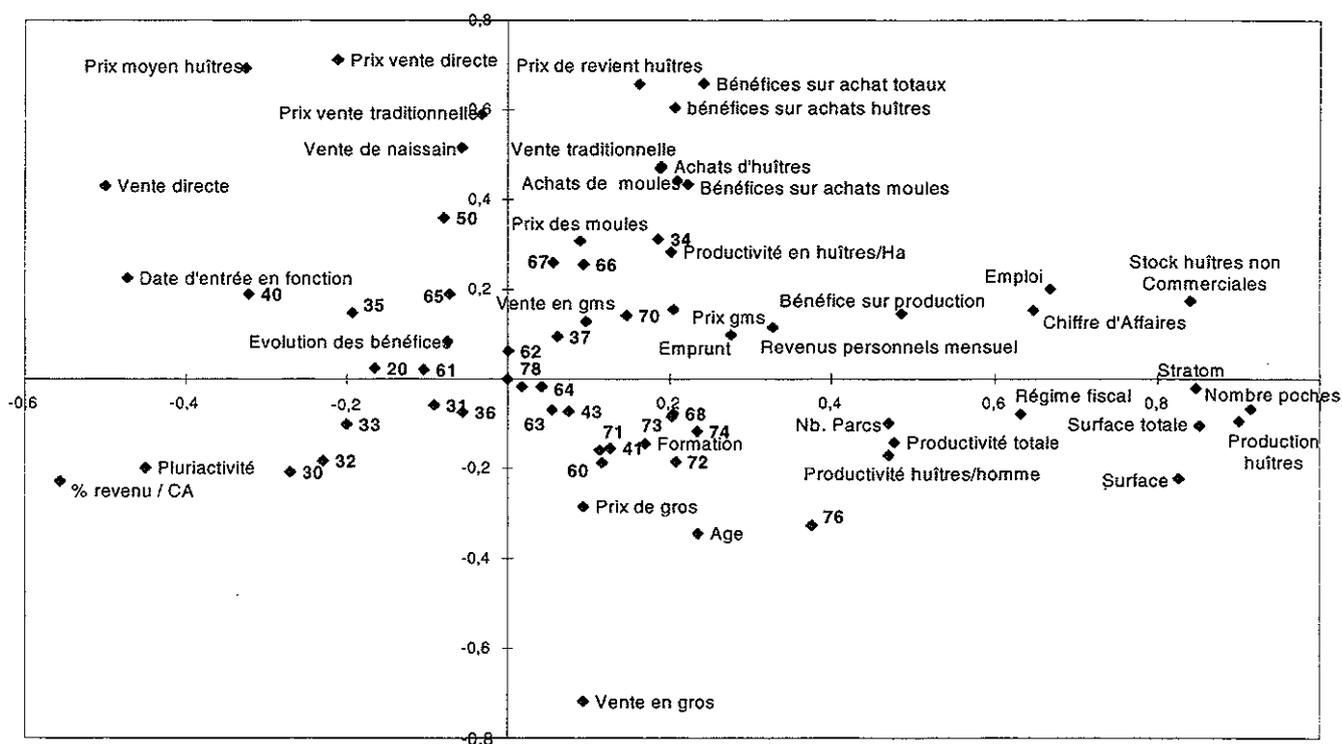


Figure 36 : Représentation graphique des axes et des individus.

## 5.4 La typologie des entreprises

L'ACP précédemment analysée 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 34. Plusieurs types d'entreprises apparaissent qui présentent les caractéristiques sociales et économiques moyennes regroupées dans les tableaux 33 à 35.

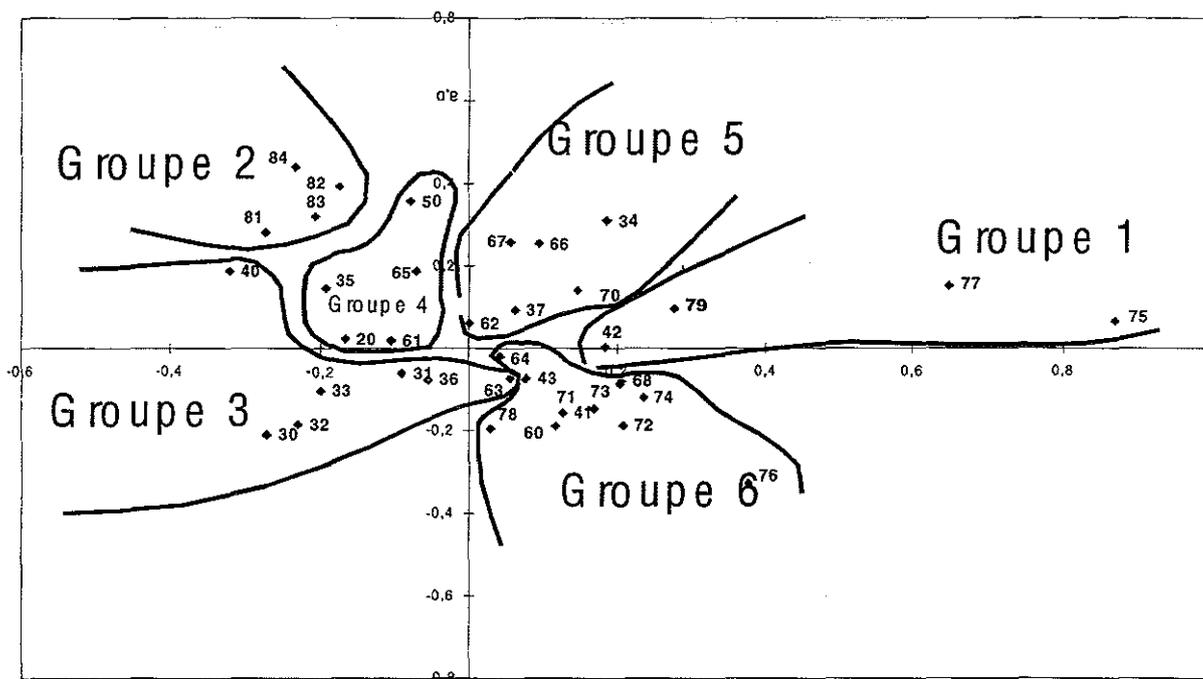


Figure 36 : Typologie des entreprises de la Côte Est du Cotentin qui ont été échantillonnées.

Tableau 33

Caractéristiques générales de production des différents groupes d'entreprises identifiées par l'ACP

Groupe	Valeur	Concessions générales (en équivalent Ha)	Production huîtres (en t)	Productivité ostréicole (en t / Ha)	Production moule (en t)	Productivité mytilicole (en / 100m)	Emploi total (en mois)	Productivité totale (en t / emploi)
1	Moy.	16,02	618,58	31,07	-	-	225,25	31,21
	Écart	11,53	642,57	18,60	-	-	113,02	25,87
2	Moy.	4,73	166,05	26,55	113,67	4,17	58,60	57,61
	Écart	2,39	178,14	22,30	91,50	2,97	22,88	26,94
3	Moy.	4,19	126,74	32,61	-	-	36,57	42,81
	Écart	2,65	87,36	18,00	-	-	17,27	17,76
4	Moy.	4,98	107,14	18,31	-	-	47,00	30,07
	Écart	2,31	76,59	10,76	-	-	16,12	21,77
5	Moy.	7,37	242,91	39,91	-	-	60,00	58,75
	Écart	2,75	94,56	24,44	-	-	26,10	34,78
6	Moy.	8,88	244,30	27,90	-	-	66,92	44,59
	Écart	3,91	113,08	11,29	-	-	23,28	23,30

**Tableau 34**

*Caractéristiques générales socio-économiques et commerciales des différents groupes d'entreprises identifiés par l'ACP.*

Groupe	Valeur	Achat totaux (en t)	Productivité générale en t (+ achats)	Niveau moyen de formation	Âge moyen	Niveau moyen de pluri-activité	Année d'entrée en fonction	Niveau moyen d'emprunt	Régime fiscal moyen
1	<b>Moy.</b>	<b>745,00</b>	<b>79,00</b>	<b>4,25</b>	<b>44,50</b>	<b>2,00</b>	<b>88,25</b>	<b>1,50</b>	<b>3,00</b>
	Écart	1243,15	69,56	1,26	9,75	1,41	6,95	1,00	0,00
2	<b>Moy.</b>	<b>34,10</b>	<b>63,55</b>	<b>2,20</b>	<b>46,40</b>	<b>1,40</b>	<b>84,00</b>	<b>1,40</b>	<b>3,00</b>
	Écart	62,61	25,80	1,10	11,57	0,55	5,10	1,14	0,00
3	<b>Moy.</b>	<b>1,43</b>	<b>43,50</b>	<b>3,14</b>	<b>53,29</b>	<b>1,71</b>	<b>77,86</b>	<b>0,86</b>	<b>2,43</b>
	Écart	3,78	18,25	2,85	10,93	1,50	8,23	0,69	0,98
4	<b>Moy.</b>	<b>1,30</b>	<b>30,45</b>	<b>3,40</b>	<b>45,80</b>	<b>2,20</b>	<b>86,00</b>	<b>1,20</b>	<b>2,20</b>
	Écart	1,64	22,04	2,19	8,76	2,68	8,92	0,84	0,84
5	<b>Moy.</b>	<b>10,00</b>	<b>60,46</b>	<b>4,33</b>	<b>50,58</b>	<b>1,00</b>	<b>73,50</b>	<b>1,83</b>	<b>2,83</b>
	Écart	11,40	34,54	3,01	7,80	0,00	6,95	0,75	0,98
6	<b>Moy.</b>	<b>4,75</b>	<b>45,20</b>	<b>3,75</b>	<b>54,63</b>	<b>1,08</b>	<b>76,33</b>	<b>1,50</b>	<b>2,42</b>
	Écart	14,39	22,93	2,90	6,82	0,29	7,77	1,00	1,08

**Tableau 35**

*Caractéristiques commerciales générales des différents groupes d'entreprises identifiés par l'ACP.*

Groupe	Valeur	Types de vente des huîtres (en %)				Prix moyen en gros	Prix moyen vente traditionnelle	Prix moyen vente directe	Prix moyen vente GMS	Prix moyen pratiqués	Prix de vente moules	Résultats par emploi (en m f)	Prix de revient huîtres	Prix de revient moules
		Gros	Tradition.	Directe	GMS									
1	<b>Moy.</b>	<b>32,50</b>	<b>33,25</b>	<b>0,00</b>	<b>34,25</b>	<b>11,00</b>	<b>16,27</b>	<b>15,80</b>	<b>16,90</b>	<b>14,55</b>	<b>6,40</b>	<b>291669</b>	<b>8,39</b>	<b>1,20 (*)</b>
	Écart	47,17	28,67	0,00	39,57	1,41	4,52	-	1,56	3,55	1,01		1,55	-
2	<b>Moy.</b>	<b>44,33</b>	<b>27,50</b>	<b>0,68</b>	<b>27,48</b>	<b>15,25</b>	<b>16,00</b>	<b>24,00</b>	<b>-</b>	<b>15,65</b>	<b>7,83</b>	<b>338550</b>	<b>9,25</b>	<b>3,76</b>
	Écart	41,66	42,76	1,53	25,87	0,35	-	-	-	0,30	0,68		3,89	0,51
3	<b>Moy.</b>	<b>53,37</b>	<b>32,34</b>	<b>0,36</b>	<b>13,93</b>	<b>13,65</b>	<b>16,26</b>	<b>25,00</b>	<b>16,00</b>	<b>14,81</b>	<b>8,25</b>	<b>255948</b>	<b>7,66</b>	
	Écart	47,52	43,68	0,94	36,85	2,37	3,66	-	-	1,69	5,30		2,51	
4	<b>Moy.</b>	<b>42,65</b>	<b>16,35</b>	<b>41,00</b>	<b>0,00</b>	<b>11,50</b>	<b>14,60</b>	<b>21,95</b>	<b>-</b>	<b>17,18</b>	<b>-</b>	<b>185884</b>	<b>8,43</b>	<b>-</b>
	Écart	27,60	12,15	28,37	0,00	3,34	8,32	5,79	-	5,92	-		2,29	-
5	<b>Moy.</b>	<b>29,45</b>	<b>57,22</b>	<b>10,56</b>	<b>2,78</b>	<b>9,75</b>	<b>17,10</b>	<b>19,00</b>	<b>-</b>	<b>15,60</b>	<b>8,25</b>	<b>254224</b>	<b>8,98</b>	
	Écart	36,30	34,08	12,72	6,80	4,86	1,56	2,65	-	2,89	0,35		1,54	
6	<b>Moy.</b>	<b>67,47</b>	<b>16,67</b>	<b>11,70</b>	<b>4,17</b>	<b>11,53</b>	<b>18,32</b>	<b>18,50</b>	<b>17,75</b>	<b>14,33</b>	<b>6,00</b>	<b>207746</b>	<b>8,04</b>	<b>-</b>
	Écart	38,06	25,07	25,64	9,73	0,77	2,08	9,99	1,06	5,20	-		2,09	-

(\*) moules de pêche

#### 5.4.1 Le groupe 1 : les grandes entreprises à forte activité commerciale.

Les 4 points situés le plus à droite sur la figure 37 (N° 42, 75, 77, 79) sont dispersées mais détachés des autres. Ils représentent donc un groupe

d'entreprises identifiable mais fortement hétérogène. Trois de ces unités appartiennent à la STRATOM 7 et une à la STRATOM 4. 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 sont généralement anciennes bien que l'âge moyen des responsables soit le mois élevé de toute la typologie, ce qui montre que les transmissions ont déjà eu lieu. Lié à cela, on remarquera également que le niveau de formation de ces entrepreneurs est plus élevé que le niveau moyen.

L'hétérogénéité de ces entreprises est représentée par les fortes variances qui caractérise ce groupe (voir les tableaux 34 à 36). On y trouve en effet :

- ♦ une entreprise qui commercialise des quantités très importantes de moules de pêche ou d'importation (selon la saison) alors qu'elle ne gère qu'une petite surface ostréicole,
- ♦ trois entreprises qui produisent des quantités importantes mais qui achètent en gros des quantités parfois plus importantes encore.

Ces entreprises se caractérisent par :

- ♦ une activité ostréicole stricte au niveau de la production,
- ♦ des concessions générales très importantes (moyenne = 16 ha),
- ♦ une forte production (moyenne = 618 t),
- ♦ une productivité élevée (moyenne = 31 t / ha),
- ♦ une activité commerciale intense (volume moyen acheté = 745 t an),
- ♦ un recours massif à l'emploi salarié (225 mois / an),
- ♦ un endettement relativement important mais contrôlé
- ♦ de coûts de production bien maîtrisés situés près de la moyenne générale (8,39 F / Kg rapport à une moyenne de 8,28 F / Kg),
- ♦ des prix de vente situés dans la moyenne (14,55 F / Kg),
- ♦ des ventes massives aux GMS (écoulement du 1/3 de la production vers cette filière),
- ♦ une bonne rentabilité (bénéfice / emploi de 243000 F mensuel.
- ♦ Les huîtres produites par les entreprises de ce groupe sont, pour un tiers, vendues en gros (plus de 32 % des ventes totales) alors que les moules sont expédiées au détail, à part égales entre le circuit traditionnel et les GMS.

Deux de ces entreprises (N° 75 et 77) qui apparaissent le plus à droite sur le graphique 37 présentent ces caractéristiques de manière exacerbée et constituent ainsi les modèles types de l'aboutissement du développement des entreprises conchylicoles de la Côte Est du Cotentin.

En dehors du fait que ces entreprises aient une activité ostréicole stricte, ce groupe est strictement identique à celui que constitue les entreprises de type comparable situées sur la côte Ouest du Cotentin.

#### **5.4.2 Le groupe 2 : les entreprises mixtes implantées à Utah Beach**

Ce type d'entreprise regroupe les unités identifiées sous les N° 80 à 84 et qui sont visualisées sur la figure 37. Ces entreprises disposent de près de 5 ha en équivalent surface ostréicole. Elles constituent donc des unités de taille moyenne à caractère familial. De plus :

- ♦ Elles ont une production équilibrée entre moules (moyenne = 114 t/an) et huîtres (moyenne = 166 t/an).
- ♦ De trois à sept personnes sont employées dans ces entreprises (en incluant les emplois patronaux).
- ♦ La productivité par unité de surface est difficile à calculer compte tenu de la dualité de la production, mais la productivité totale des emplois est très élevée (58 t / an).
- ♦ Les achats complémentaires ne concernent que deux entreprises et portent exclusivement sur les moules de pêche et d'importation qui permettent de disposer de marchandise tout au long de l'année.
- ♦ Le niveau moyen de formation des responsables d'entreprise est le plus bas de la série.
- ♦ Le prix moyen des huîtres vendues en gros par ces entreprises (15,25 F /Kg) est très nettement supérieur à celui des autres groupes. Cet écart est dû à la qualité exceptionnelle des produits de ce secteur géographique particulier.
- ♦ Les prix de revient de ces produits ostréicoles sont, par contre, assez élevés compte tenu des difficultés particulières d'exploitation liées à la forte exposition aux vents de Nord-Est.

Ces conditions d'élevage particulières et ces résultats globaux font que ces entreprises constituent probablement le groupe d'entreprises le plus rentable que l'on puisse trouver en Normandie.

#### **5.4.3 Le groupe 3 : les petites unités ostréicoles strictes commercialisant en gros la majeure partie de leur production.**

Ces entreprises disposent d'un peu plus de 4 ha de concessions, en moyenne, elles sont qualifiées de "petites" par référence à la taille moyenne des autres unités du bassin. A l'échelon national, elles sont en fait de taille moyenne. Cet ensemble comprend 7 entreprises, cinq appartiennent à la STRATOM 3, une à la STRATOM 4 et une à la STRATOM 6. Du fait de cette dispersion, leur représentation graphique constitue sur la figure un nuage difforme et peu compact, à gauche de la figure 37, traduisant ainsi la forte hétérogénéité de ce

groupe (attestée par les écarts types qui sont importants par rapport aux moyennes). Ces entreprises se caractérisent par :

- ♦ un niveau d'emploi très faible (un seul employé voire pas du tout)
- ♦ une productivité assez forte par unité de surface (près de 33 t/ha) mais moyenne par emploi,
- ♦ des achats en gros exceptionnels,
- ♦ une pluri-activité de certains chefs d'entreprise,
- ♦ un niveau d'emprunt très faible,
- ♦ des ventes en gros à plus de 53 %, le reste étant commercialisé vers le circuit traditionnel à plus de 32 % ou en GMS à près de 14 %,
- ♦ des prix de vente moyens relativement bas,
- ♦ une rentabilité moyenne malgré les prix de revient les plus bas de la série.

Ce groupe est donc constitué de petites entreprises de type purement familial (et de deux unités de taille moyenne mais en déclin) qui ne peuvent subsister dans le contexte économique actuel que grâce à des coûts de production bien maîtrisés. Cette maîtrise est acquise grâce à un taux d'endettement extrêmement faible, un recours au travail salarié quasi inexistant et par un équipement de l'atelier (quand il y en a un !) très réduit. Compte tenu de la faible assise financière de ces entreprises (et sans appui bancaire), il est à craindre que ces petites unités de production ne puissent subsister en cas de crise de longue durée.

#### **5.4.4 Le groupe 4 : les petites unités qui vendent au détail (souvent en vente directe) la majeure partie de leur production.**

Les caractéristiques générales de ces entreprises sont proches de celles du groupe précédent. En moyenne, la surface concédée à ces entreprises est proche de 5 ha. Cinq unités se retrouvent dans ce groupe dont : STRATOM 2 : 1 entreprise ; STRATOM 3 : 1 entreprise ; STRATOM 5 : 1 entreprise et STRATOM 6 : 2 entreprises ; elles forment un groupe relativement homogène, sauf naturellement en ce qui concerne la surface totale concédée. Ces entreprises se caractérisent par :

- ♦ une production relativement faible,
- ♦ des niveaux de productivité les plus faibles de la série, tant par unité de surface que par emploi,
- ♦ un niveau d'emploi plus élevé que dans le groupe précédent,
- ♦ un pourcentage de pluri-activité important,
- ♦ des achats en gros anecdotiques,
- ♦ un niveau moyen d'endettement relativement faible,
- ♦ un taux d'expédition de plus de 57 % se répartissant en circuit traditionnel (41 %) et vente directe (16 %),

- ♦ aucune implication dans le circuit GMS,
- ♦ des prix de vente moyens élevés compte tenu du mode de commercialisation choisie,
- ♦ un régime fiscal souvent au forfait (lié à la constatation précédente),
- ♦ un résultat par emploi insuffisant pour envisager des embauches,
- ♦ une évolution des résultats souvent négative.

Ces considérations globales montrent que ce groupe est constitué d'entreprises très proches des précédentes sur le plan foncier mais qui cherchent à remédier à leurs difficultés par la vente directe d'une partie importante de leur production. Les résultats de cette politique commerciale ne semblent cependant pas favorables ce qui montre bien que, dans le contexte actuel, l'expédition des huîtres n'est pas la partie la plus rentable de l'activité conchylicole, dans ce bassin tout au moins.

**5.4.5 Le groupe 5 : les entreprises de taille moyenne qui vendent au détail (principalement en circuit traditionnel) la majeure partie de leur production.**

Ce groupe rassemble deux entreprises de la stratom 3, trois entreprises de la stratom 6 et une entreprise de la stratom 7. Il se caractérise :

- ♦ par des concessions générales importantes, plus de 7 ha en moyenne,
- ♦ par une forte production, près de 250 t/an, en moyenne,
- ♦ par la productivité ostréicole (sur la production) la plus forte de tous les types d'entreprises, tant par unité de surface que par emploi,
- ♦ par des achats en gros en petite quantité,
- ♦ par un niveau de formation plutôt élevé,
- ♦ par une mono-activité stricte,
- ♦ par une forte expérience professionnelle,
- ♦ par un endettement acceptable,
- ♦ par des coûts de production assez élevés,
- ♦ par des prix de vente moyens,
- ♦ par une part insignifiante de la production vendue en GMS,
- ♦ par une part importante de la production commercialisée dans le circuit traditionnel (plus de 57 %).

Ce groupe se caractérise donc principalement par ses choix commerciaux (vente en circuit traditionnel) en opposition directe avec le groupe suivant qui privilégie la commercialisation en gros. Chacun dans la voie choisie, ces deux groupes constituent probablement les noyaux les plus représentatifs de la conchyliculture Saint-Vaastaise.

#### **5.4.6 Le groupe 6 : les entreprises de taille moyenne commercialisant en gros la majeure partie de leur production.**

Ce groupe, qui rassemble 12 entreprises est assez homogène en ce qui concerne leur fonctionnement. Quatre entreprises appartiennent à la stratom 4, une à la stratom 5, trois à la stratom 6 et six à la stratom 7. 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 importantes, près de 9 ha, en moyenne,
- ♦ une forte production, près de 250 t/an, en moyenne,
- ♦ la productivité ostréicole relativement faible, surtout par unité de surface,
- ♦ des achats en gros en petite quantité (en complément de la production),
- ♦ une rare pluri-activité du responsable,
- ♦ une bonne expérience professionnelle du chef d'entreprise,
- ♦ un endettement relativement faible compte tenu de la taille des entreprises,
- ♦ des coûts de production moyens,
- ♦ des prix de vente moyens relativement bas,
- ♦ la part de production commercialisée directement, plus particulièrement dirigée vers le circuit traditionnel.

Ces entreprises constituent donc l'aboutissement des structures de production de type familial attachées à la commercialisation en gros (dans l'état actuel du marché ostréicole) mais tout à fait capable d'évoluer si la nécessité s'en fait sentir.

## 6. L'enquête sociale et économique : Analyse des résultats par stratom

L'analyse en Composante Principale qui a été conduite est nécessaire mais insuffisante à la compréhension globale du fonctionnement d'un système productif complexe 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 l'ensemble de ses acteurs, dans toute leur diversité. Un certain nombre de Chefs d'entreprise, choisis après tirage aléatoire a donc été rencontré et interrogé sur leur activité conchylicole propre, après qu'aient été identifiées et stratifiées par classe de taille les unités de production.

### 6.1 Méthodes de présentation des résultats de l'enquête sociale et économique.

Les différentes stratoms ont été étudiées séparément. Devant le faible nombre de représentants de la stratom 5 (entre 4 et 6 ha en équivalent surface totale), il a été décidé de les regrouper avec ceux de la 6 (entre 6 et 10 ha détenus). De même, les stratoms 2, 3 et 4 ont été regroupés pour l'étude de la gestion de leur activité où des opinions, parfois subjectives sont émises.

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 (cycle de production, évolution de l'entreprise),
- ☞ subjectif (opinions personnelles, appréciations générales),
- ☞ douteux mais vérifiables par les photographies aériennes (stock, production potentielle d'après ce stock total),
- ☞ douteux mais invérifiable (ventes réelles, importance de l'emploi saisonnier, comptes à demi),
- ☞ à calculer (parfois avec difficulté) sur la base du bilan comptable (prix de revient).

Les résultats de l'étude des variables à caractères quantitatifs sont présentés sous forme de moyennes réelles ou de moyennes indicées (si les données sont par trop confidentielles) lorsqu'ils sont vérifiables et contrôlés (grâce aux photographies aériennes ou par recoupement entre

les réponses cohérentes à des questions sciemment redondantes dispersées dans le questionnaire). 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 analyse 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
- ☞ Etudes supérieures : 7

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

- ☞ pas endetté : 0
- ☞ peu endetté : 1
- ☞ endetté de manière acceptable: 2
- ☞ trop endetté : 3

81 unités actives, implantées sur cette Côte Est du Cotentin ont été identifiées et prises en compte dans les calculs puis pour le tirage aléatoire des entreprises à étudier.

Les aspects descriptifs sont le plus souvent développés sous forme d'exemples représentatifs sélectionnés pour décrire tel ou tel type d'activité lié 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 personnelle, souvent fluctuante et naturellement très variable, des personnes enquêtées. Le plus souvent ces réponses n'ont pas pu être codées ; quand elles l'ont été, un indice global comme, par exemple, celui de satisfaction de l'environnement socio-économique a pu être calculé.

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 ont encore moins le reflet de l'opinion des auteurs. Il a cependant été choisi de les présenter du fait même de leur existence.



## **6.2. Caractéristiques des entreprises actives le long de la Côte Est du Cotentin.**

Ces caractéristiques fondamentales des entreprises de la Côte Est du Cotentin sont présentées d'une manière synthétique dans le tableau 36. 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 les unes des autres.



Tableau 36

**Caractéristiques globales de l'ensemble des entreprises conchyliques actives le long de la Côte Est du Cotentin.**

L'ensemble des entreprises	Les différentes stratoms				
	7	6 et 5	4	3	2
Nombre total d'entreprises actives le long de la Côte Est	18	23	15	14	11
Pourcentage du nombre total d'entreprises actives sur la Côte Est	22,22	28,4	18,52	17,28	13,58
Pourcentage moyen d'activité ostréicole des entreprises	100	95,3	90,44	95,45	58,09
Nombre total d'emplois créés par ces entreprises	167	90	92	31	14
Productivité totale conchylicole par emploi calculé sur la production (en t / an)	36,52	51	24,75	42,39	10,79
Productivité totale par emploi calculé sur la commercialisation (en t / an)	38,98	53,99	53,01	42,39	10,79
Production ostréicole de la stratom (en t)	6100	4310	1970	1282	88
<b>L'entreprise et son responsable</b>	<b>7</b>	<b>6 et 5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>
Âge moyen du chef d'Entreprise	47,3	48,82	43,6	49,6	50,5
Formation moyenne du chef d'Entreprise (c/f chap. 4,1,)	4,5	3,9	2	1,6	1
% de chefs d'Entreprise n'ayant pas d'activités complémentaires	90	88	60	60	9
Année moyenne de création de l'entreprise	1957	1971	1979	1980	1983
Pourcentage d'entreprises ayant un statut familial	40	70,6	100	100	100
% du temps de travail consacré à la commercialisation (ostréiculteurs stricts)	41	38	35	25	10
% du temps de travail consacré à la commercialisation (producteurs mixtes)	61	49	33	5	0
Indice moyen d'endettement (c/f chap. 4,1,)	1,9	1,6	0,8	1,2	0,5
% d'entreprises ne dégageant pas d'excédents de trésorerie	9	18	20	0	0
Indice de perception de l'environnement socio-économique	19,1	21,2	20,4	21,2	22
<b>L'échantillon</b>	<b>7</b>	<b>6 et 5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>
Nombre d'entreprises échantillonnées	11	17	5	5	2
Pourcentage d'entreprises échantillonnées dans la stratom	61,11	73,91	33,33	35,71	18,18
Pourcentage de la production ostréicole totale de la stratom	62,96	82,25	22,56	41,96	53,69
Écart moyen (en %) des données calculées sur l'échantillon seul	3,5	11,17	21,85	16,82	16,54
Nombre de refus de répondre au questionnaire	0	0	0	0	0

L'activité ostréicole	7	6 et 5	4	3	2
Surface ostréicole totale détenue sur l'estran de la Côte Est (en ha)	146,3	111,9	44,06	31,62	6,89
Productivité ostréicole moyenne de l'entreprise (en t / hectare)	25,56	17,06	34,86	28,15	28,85
Densité moyenne en nombre de poches / ha	4149	3600	3936	3817	1475
Pourcentage d'huîtres de taille commerciale dans le stock total	69	72	77	70	59
Pourcentage du nombre d'entreprises ayant augmenté leur production	36	12	20	20	50
Fraction de la production ostréicole vendue en gros	45	49	58	62	88
Fraction de la production ostréicole vendue en GMS ou à l'exportation	16,94	1,42	0	0	0
Productivité ostréicole (en t / emploi)	23,35	19,06	12,74	19,25	6,25
Prix moyens de vente des huîtres en gros (en F/Kg)	11,67	12,33	13,08	13	10,5
Prix moyens de vente des huîtres en GMS (en F/Kg)	16,9	17	-	-	-
Prix de revient ostréicole (en F/Kg)	8,13	8,62	7,68	7,28	7,5
Évolution du chiffre d'affaire ostréicole (en % d'entreprises l'ayant augmenté)	45	17	20	20	50
L'activité mytilicole	7	6 et 5	4	3	2
Production mytilicole déclarée (en t)	0	280	307	32	63
Pourcentage de la production mytilicole totale de la stratom	-	100	39	63	96
Pourcentage de la longueur concédée mise en exploitation	-	41,1	38,38	31,25	82,61
Productivité mytilicole (en t / 100 m)	-	16	38	8	20
Pourcentage du nombre d'entreprises ayant augmenté leur production	-	33	100	0	0
Fraction de la production mytilicole vendue en gros	-	0	0	0	90
Fraction de la production mytilicole vendue en GMS ou à l'exportation	-	17	0	0	0
Productivité mytilicole (en t / emploi)	-	31,1	24	10,3	45
Prix moyens de vente des moules en gros (en F/Kg)	-	7,3	8	6	7,5
Prix moyens de vente des moules en GMS (en F/Kg)	-	8,5	-	-	-
Prix de revient mytilicole (en F/Kg)	-	4	4	6	3
Évolution du chiffre d'affaire mytilicole (en % d'entreprises l'ayant augmenté)	-	50	100	0	0

Certaines données de base qui sont regroupées dans ce tableau méritent une analyse plus fine. Elles sont présentées sur les figures 38 à 44.

On constate :

☞ Que la production ostréicole est monopolisée aux trois quarts par les entreprises des stratoms 5, 6 et 7 (Fig. 38).

☞ Que la production mytilicole est essentiellement le fait des producteurs de la stratom 4 (Fig.38 bis).

☞ Que l'indice moyen de formation qui est supérieur à 4 (entre BEPC et Baccalauréat) pour les dirigeants des entreprises de la stratom 7 descend régulièrement pour atteindre la valeur plancher de 1 qui correspond à des conchyliculteurs sans aucune formation pour la stratom 2 (Fig. 39).

☞ Que le pourcentage de conchyliculteurs n'exerçant pas d'autres activités décroît lui aussi régulièrement de la stratom 7 à la stratom 1. Ce qui montre que le revenu dégagé par la conchyliculture pour les plus petites entreprises n'est pas suffisant pour assurer leur subsistance et contraint ces petits producteurs à exercer une activité annexe (Fig. 40).

☞ Que la taille de l'entreprise est directement liée à son ancienneté, ce qui est, bien sûr, logique mais mérite d'être souligné (Fig. 41) et qui démontre que les acquisitions foncières se font au fil du temps.

☞ Que le statut juridique des entreprises est également fonction de leur taille. Seuls 40 % des plus grandes entreprises de la stratom 7 sont de type familial. Dans cette stratom, les autres unités ont choisi des structures juridiques de type GAEC, EARL ou sociétés. Les entreprises de taille moyenne ou petite sont à 100 % de type familial (Fig. 42).

☞ Que le temps de travail consacré par les chefs d'entreprise à la commercialisation de leurs produits est également fonction de la surface totale de concessions détenues. Plus la production est importante, que ce soit en huîtres ou en moules, et plus les efforts commerciaux doivent être soutenus (Fig. 43).

☞ Et qu'enfin l'indice moyen d'endettement est généralement plus élevé dans les grandes entreprises que dans les petites (Fig. 44).



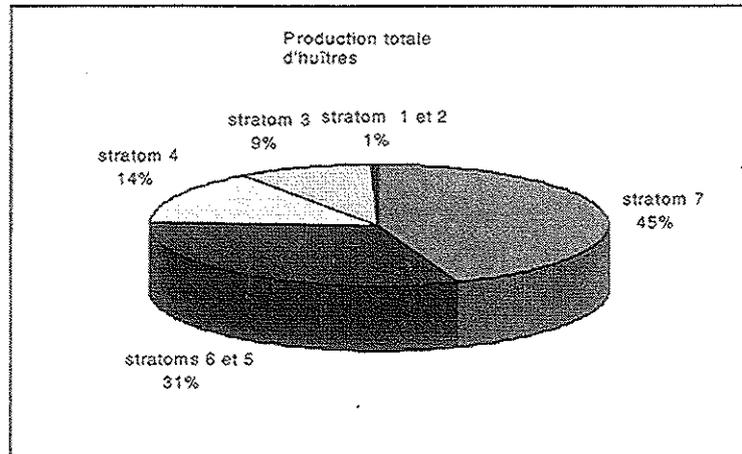


Figure 38

Répartition de la production totale d'huîtres entre les différentes stratoms.

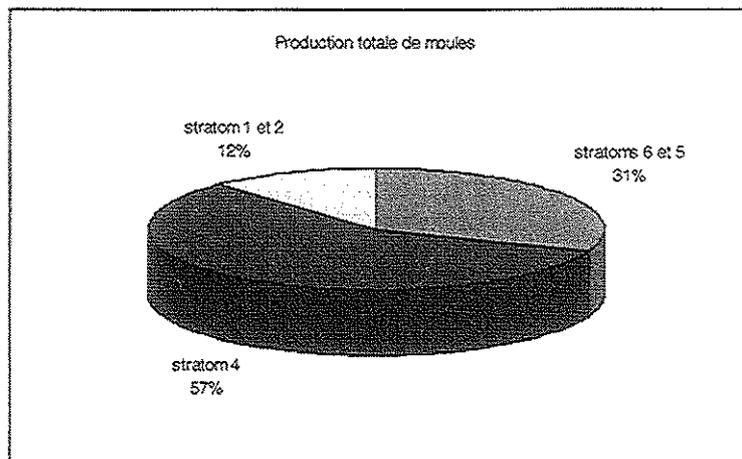
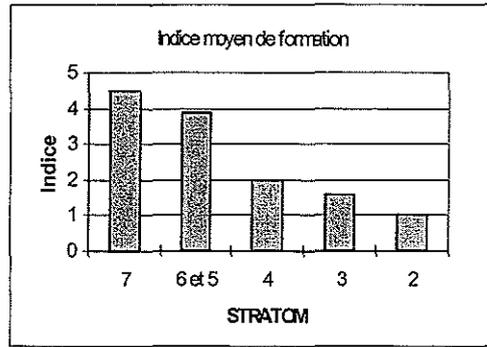
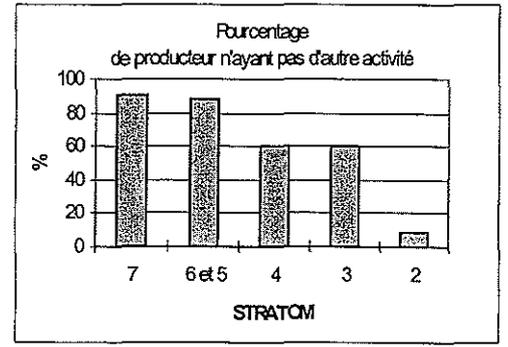


Figure 38 bis

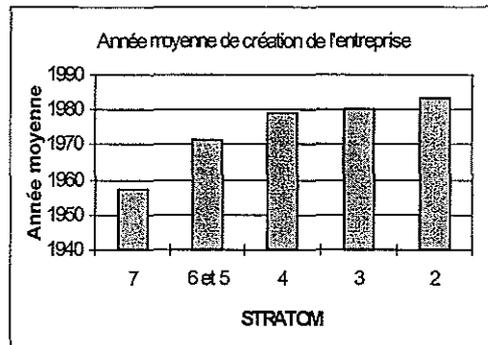
Répartition de la production totale de moules entre les différentes stratoms.



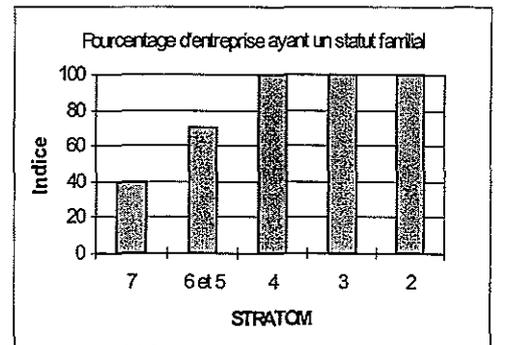
39



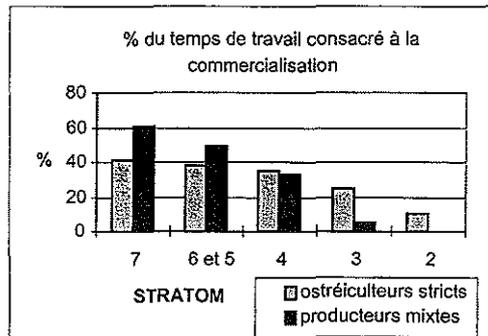
40



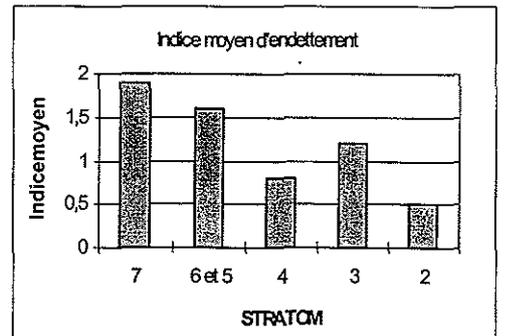
41



42



43



44

Figures 39 à 44

*Principales caractéristiques socio-économiques des différentes stratoms*

### 6.3. Analyse détaillée de la situation des stratoms

#### 6.3. 1. La stratom 7 : les plus grandes entreprises installées sur la Côte Est du Cotentin.

Ces 18 entreprises, qui disposent d'un indice de surface disponible supérieur à dix ha en équivalent surface totale, ont des caractéristiques générales regroupées dans le tableau 37. Sur la Côte Est, elles sont toutes strictement ostréicoles ; cependant deux d'entre elles, installées initialement sur la Côte Ouest, y ont également là une activité mytilicole importante.

Onze entreprises ont été échantillonnées (61 % du nombre total d'unités présentes dans la stratom et 63 % de la production de la seule stratom 7).

Cette stratom regroupe 14 % du nombre total d'entreprises mais 45 % de la production ostréicole totale de la Côte Est.

Certaines observations sont disponibles pour chacune des entreprises de la stratom 7. Pour ces données particulières, la comparaison entre les moyennes calculées sur l'ensemble de la stratom et celles qui l'ont été sur le seul échantillon aléatoire permet de quantifier la représentativité de ce dernier. Cet écart est particulièrement faible, il n'est que de + 3,5 %, ce qui justifie, à posteriori le fait que la totalité des entreprises de cette stratom n'ait pas été étudiée comme cela a été le cas pour la Côte Ouest.

On peut également en conclure que les variances au sein de cette stratom sont particulièrement faibles et que les choix de production et de commercialisation sont donc très réduits pour ces producteurs importants de la côte Est du Cotentin.

Au sein de ces 18 entreprises, on relève :

- ☞ 4 entreprises originaires de la Côte Ouest ,
- ☞ 1 entreprise basée dans le Calvados,
- ☞ 5 entreprises d'origine charentaise,
- ☞ 1 éclosérie qui tient une place tout à fait à part compte tenu de son activité parallèle, essentiellement vénéricole, et qui de ce fait n'est pas incluse dans les calculs.



Tableau 37

*Caractéristiques principales des 18 entreprises constituant la stratom 7 (plus de 10 en équivalent surface totale). Cette stratom n'est composée que d'ostréiculteurs stricts.*

Stratom 7	Âge moyen	Surface détenue sur la Côte Est (en ha)	Longueur détenue sur la Côte Est (m)	Équivalent en surface en Normandie	Surface détenue hors Normandie (en Ha)
Total	-	146,28	0	149,45	79,07
Moyenne	47,30	10,56	0	10,74	3,60
Échantillon	47,79	9,14	0	9,34	4,94
Écart en %	-1,03	13,39	0	13,06	-37,36
	Équivalent Surface Totale	Pourcentage d'activité ostréicole	Nombre Total de poches	Densité à l'hectare (Nb. de poches)	Production ostréicole (en t)
Total	229,17	-	636320	-	6100
Moyenne	14,15	100,00	43311	4198	384
Échantillon	14,32	98,37	39770	4149	381
Écart en %	-1,19	1,63	8,18	1,17	0,72
	Stock ostréicole non commercial (en t)	Pourcentage commercial du stock total	Stock total par Ha concédé (en t)	Productivité ostréicole (en t par Ha)	Valeur totale de la production (en milliers de F)
Total	2299	-	-	-	67100
Moyenne	161	70,65	52,87	37,27	4224
Échantillon	144	68,62	57,34	42,79	4194
Écart en %	10,72	2,87	-8,46	-14,79	0,72

### 6.3.1.1. L'EXPLOITANT

L'âge moyen des responsables d'entreprise, tous masculins, est de 47,30 ans (Écart type de 9,16 ans). Ils se répartissent de 34 à 64 ans, preuve que deux générations coexistent dans cette stratom. Ils ont en général 3,4 personnes à charge dans leur foyer fiscal (Écart type de 1,01).

Selon le codage précédemment indiqué, la moyenne de leur niveau de formation est de 4,50 +/- 2,76. Cet âge moyen est donc peu significatif. Cet écart type élevé traduit une forte variabilité de cette donnée, qui n'est d'ailleurs pas liée à l'âge. En fait trois responsables d'entreprise ont une formation supérieure alors que trois autres n'en ont aucune.

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

Avant leur prise de fonction, trois responsables ont été salariés dans différents secteurs (enseignant, paysagiste ou officier de Marine Marchande) et trois proviennent de la petite pêche côtière. Ceux qui ont repris l'exploitation familiale n'ont eu aucune autre activité antérieure. Tous pratiquent la conchyliculture comme activité unique, bien qu'au début de leur vie professionnelle, certains d'entre eux aient continué à exercer parallèlement leur précédent métier (surtout les pêcheurs).

Ce recentrage de l'activité de ces responsables vers la seule conchyliculture se manifeste également au niveau des revenus annexes déclarés par leur foyer fiscal. L'activité salariée des conjoints a été progressivement abandonnée au profit d'un investissement de plus en plus important dans la gestion de l'entreprise. Ces revenus annexes sont donc exceptionnels : deux responsables signalent bénéficier de revenus fonciers. La fiabilité de cette donnée, très confidentielle, n'est cependant probablement pas totale.

En ce qui concerne la couverture sociale de ces chefs d'exploitation, on remarquera que dix d'entre eux sont affiliés au régime des marins (ENIM) et un seul à celui de la Mutualité Sociale Agricole. Ceci n'est pas sans incidence quant à l'âge de leur départ en retraite.

### 6.3.1.2. L'ENTREPRISE

#### Création et évolution

La date de création de ces entreprises remonte pour deux d'entre elles à la période de redémarrage de l'ostréiculture le long de la Côte Est du Cotentin (c'est à dire au milieu des années 50) voire plus loin encore en ce qui concerne les trois entreprises d'origine charentaises. Les autres, qui sont toujours aux mains de leur fondateur, ont été créées dans les années 70.

Les activités d'expédition ont été immédiates (sauf pour une entreprise qui, créée en 1973, n'a débuté ses expéditions qu'en 1988) compte tenu de la bonne salubrité de la zone.

Lorsqu'il n'a pas lui-même fondé l'entreprise, on remarque que le responsable actuel est récemment entré en fonction.

#### Forme juridique

Seules deux entreprises ont un statut familial, la forme juridique des autres est très diversifiée puisqu'on y trouve :

- ☞ 1 SA
- ☞ 1 SCA
- ☞ 5 EARL
- ☞ 2 GAEC

Une telle répartition montre que la tendance actuelle est à la disparition de ces exploitations de type familial au profit de structures juridiques multiples, plus complexes, mais mieux adaptées à l'importance de la production (et/ou de la vente), aux difficultés de commercialisation, à la transmission familiale (EARL) et à la fiscalité des entreprises. Dans un second temps, on remarque que cette évolution se poursuit et que ces grandes associations monolithiques ont 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, quatre de ces entreprises ont d'ores et déjà créé ces sociétés de commercialisation distinctes.

### **Ateliers d'expédition**

Les ateliers d'expédition sont le plus souvent basés sur la Côte Est. Seules certaines sociétés, basées en Charente ou sur la Côte Ouest, possèdent plusieurs ateliers. On remarque donc une tendance récente de ces grandes entreprises à prendre une stature de taille nationale en axant leur développement vers une implantation, en mer comme à terre, 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. A très court terme, elle ne peut que se développer vers une implantation européenne dans un avenir proche .

### **Emploi et salaires**

Le nombre total d'emplois directs des dix-huit entreprises constituant cette stratom et liés à leur seule activité conchylicole (production propre, expédition de cette production et des achats en gros complémentaires) a été évalué à 167.

Les emplois salariés créés sont évalués à 127; 40 postes étant occupés par les Chefs d'entreprise, leur conjoint, leurs proches ou leurs associés (bien que dans certains cas les enfants, les conjoints ou la fratrie soient salariés).

La productivité par emploi qui a été ainsi calculée est de 23,35 +/- 7,54 t/homme/an pour les huîtres. Cette variance relativement élevée s'explique par les faits suivants :

- ☞ quatre des entreprises échantillonnées pratiquent la vente en gros exclusivement (leur productivité par emploi est alors forte),
- ☞ deux autres entreprises expédient la totalité de leur production (à contrario, leur productivité par emploi est alors faible),
- ☞ trois entreprises achètent des huîtres en complément de leur production (dont l'une en très grosse quantité). La productivité par l'emploi, de ces entreprises est alors diminuée si l'on tient compte de la seule production de l'entreprise ou augmentée en incluant les achats.

La rémunération des responsables d'entreprise ou de leurs proches non salariés se fait généralement par avance sur résultats. Elle est extrêmement variable, évoluant d'un coefficient 1 à 3,5, selon le niveau d'endettement de l'entreprise essentiellement. La rémunération brute annuelle moyenne du personnel salarié est de 80700 F +/- 18700. Ce montant est représentatif de la faiblesse des salaires moyens, le plus souvent proches du SMIC dans cette branche d'activité. On remarque également que cette valeur est inférieure au coût annuel du SMIC, ce qui démontre que cette branche d'activité bénéficie d'emplois aidés (emplois jeunes, réinsertion, etc...).

### Associations professionnelles

La co-détention des parcs (totale ou partielle) se retrouve dans sept entreprises sur les onze qui ont été échantillonnées. Ces co-détentions sont toujours de type familial ; trois d'entre elles sont organisées avec le conjoint, 2 avec les enfants, 1 avec les parents et la dernière entre une fratrie.

Dans un autre cas on constate une association de droit entre trois concessionnaires différents qui mettent leurs concessions en commun au sein d'une même entreprise. Dans un dernier cas enfin il existe une association de fait constituée par une très grosse entreprise et quelques petits concessionnaires "satellites" qui confient la gestion de leurs parcs à l'entreprise dominante. Dans tous les cas, ces associations sont qualifiées de durables.

On remarque également une association plus lâche, de type familial, entre deux entreprises ; elle concerne le prêt de matériel et la mise en commun d'un atelier d'expédition. Ce type de gestion, qui n'est plus compatible avec la gestion moderne d'une entreprise, tend actuellement à disparaître.

Alors que sur la Côte Ouest du Cotentin, aucune entreprise de cette taille n'emprunte ou ne loue de parc supplémentaire, cette pratique semble courante sur la Côte Est. Cette situation est sans doute à mettre en relation avec la qualité des parcs. En effet, six responsables d'entreprise ont avoué soit échanger des parcs (avec des capteurs de naissain de la côte atlantique, afin d'assurer par eux-mêmes leur approvisionnement en naissain), soit en

"prêter" (gratuitement ? ou en se faisant rémunérer sous forme de naissain ?) soit enfin en louer en payant la location. Notons qu'il s'agit probablement là, pour les responsables d'entreprise, de la question la plus embarrassante qui leur ait été posée et à laquelle ils ont eu beaucoup de difficulté à répondre sincèrement compte tenu des contraintes réglementaires.

### Évolution foncière

Trois des responsables d'entreprises échantillonnés déclarent disposer d'une surface de concessions qu'ils jugent suffisante. Ils ont plutôt actuellement tendance à augmenter leur taux d'exploitation et ne ressentent pas, pour l'instant, le besoin d'acheter des concessions supplémentaires. Six autres chefs d'entreprise cherchent à agrandir encore leurs surfaces d'élevage pour :

- ☞ augmenter la production afin de rentabiliser les installations à terres qu'ils ont financées (mise aux normes sanitaires),
- ☞ faciliter les conditions de travail en étalant les stocks afin d'améliorer la pousse et surtout l'engraissement,
- ☞ se développer dans un autre bassin (Bretagne) le plus souvent afin de protéger une partie de leur 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 à 15 Ha. Compte tenu de la taille actuelle de ces entreprises, ces achats ne peuvent donc être que complémentaires et marginaux. Dans l'esprit des conchyliculteurs de cette stratom, cette limite est d'ailleurs confirmée par le fait que les deux entreprises restantes, qui accepteraient de vendre une partie de leurs concessions, sont les deux plus grandes. Cette barrière des 12 ha, déjà identifiée sur la Côte Ouest, constitue donc une limite au-delà de laquelle une organisation des entreprises conchylicole différente des structures actuelles est à envisager.

### Remembrement

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. Cependant les problèmes de surcharge et donc de baisse de qualité des produits, dans le Cul de Loup, ont été signalés. Les solutions envisagées serait un glissement de certaines de ces concessions vers la Coulège accompagné d'une baisse de densité admissible. En fait, il s'agit plus là d'une restructuration des parcs



que d'un remembrement. La profession y réfléchit actuellement et des études ont été conduites en ce sens en collaboration avec l'IFREMER.

### 6.3.1.3. LES ACTIVITÉS DE PRODUCTION

Le taux d'activité ostréicole des entreprises conchylicoles de cette Stratom est de 100%. Seules deux entreprises implantées sur la Côte Ouest y pratiquent là une activité mytilicole importante dont l'étude n'a donc pas sa place ici. (cf Atouts et contraintes de la conchyliculture normande 1- La côte Ouest du Cotentin)

Les cycles de production ostréicoles :

Sur la Côte Est, les cycles de productions ostréicoles sont assez stables d'une entreprise à l'autre, quelle que soit sa taille. Bien que des variantes existent, particulièrement en ce qui concerne les approvisionnements en naissain qui peut venir d'écloserie (une à une ou télécaptage), le cycle d'élevage type le plus utilisé est détaillé ci-dessous (achat de naissain naturel en début de printemps avec tris répétitifs). L'élevage à plat ne se pratique plus du tout et on notera que l'utilisation de tubes, et donc la pratique charentaise du détroquage tardif a quasiment disparu. Cette zootechnie n'est plus pratiquée que par certaines entreprises basées sur la Côte Ouest et qui ne pratiquent sur la Côte Est que la dernière phase de leur cycle d'élevage.

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

La provenance du naissain utilisé par ce type de conchyliculteur est la suivante ( en pourcentage du tonnage importé): Arcachon (74,9 % +/- 32,6 %), Charente (17,3 % +/- 31,5 %) et éclosérie (7,8 % +/- 10,0 %). Les écarts type sont très élevés, particulièrement pour les naissains de Charente et d'éclosérie et traduisent une certaine hétérogénéité des zootechnie, à ce niveau (essentiellement en ce qui concerne la pratique du télécaptage).

La charge des poches en dernière année d'élevage est généralement comprise entre 180 et 200 unités par poches. Elle dépend en fait du degré d'exposition du parc. Dans les secteurs très exposés comme Utah-Beach une charge de 200 voire 250 individus par poche est nécessaire pour les empêcher de s'user par frottement les uns contre les autres. Dans les endroits calmes comme les huîtres sur la Tocquaise, le nombre de 180 unités par poche est unanimement respecté. 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 (180) correspond à un poids moyen de 8 Kg environ, par poche à la mise en élevage, et à une production de 16 à 18 Kg pour un retour de 4 à 5 Kg, dans des secteurs de pousse moyenne. A Utah-Beach le poids moyen des poches au moment de la mise en élevage est d'environ 12 à 14 Kg.

Le nombre de fois où les huîtres sont travaillées à terre est fonction du personnel disponible (et donc du type de naissain et d'élevage choisi) mais également de la qualité des parcs. Il varie de 2 à 7 en fonction de ces différents critères.

Notons enfin que certains producteurs ne pratiquent pas le travail des hommes à terre mais retournent souvent les poches, sur parc.

### **Opinion sur le naissain d'éclosérie**

L'opinion de ces chefs d'entreprise sur le naissain d'éclosérie est assez partagée. Si l'un des onze chefs d'entreprise, producteur de naissain en Charente déclare n'avoir jamais utilisé de naissain d'éclosérie, tous les autres pratiquent ou ont pratiqué cette technique. L'un d'entre eux se déclare très satisfait et continue à se fournir dans les écloséries pour un tiers de ses besoins en naissain, les neuf autres, qui ont tous essayé, se disent déçus pour des raisons diverses (cinq d'entre eux continuent cependant à couvrir chaque année de 5 à 10 % de leurs achat totaux par du naissain d'éclosérie). Ils font reposer leur opinion sur les convictions suivantes :

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

### 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 38)

**Tableau 38**

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

ACTIVITÉ	Emplacement	Moy.	Écart
PRODUCTION	TERRAIN	29,6	13,7
	ATELIER	29,5	15,1
COMMERCIALISATION	ATELIER	22,3	12,0
	LIVRAISON	10,0	5,7
	DÉMARCHAGE	4,3	6,8
CONTACTS PROFESSIONNELS		4,3	6,7

Malgré la taille de ces entreprises, on remarquera les parts importantes que conservent encore les activités de production dans la charge de travail des responsables (environ 60 %). Cependant, à entendre les exploitants concernés, il semble que ce pourcentage soit en constante diminution au profit des activités liées à la commercialisation, qui prennent chaque année une part grandissante dans l'emploi du temps des chefs d'entreprise. Le démarchage de clientèle, encore inexistant il y a quelques années devient une activité incontournable pour ces concessionnaires de la Côte Est qui pratiquent l'expédition. En y ajoutant le temps de livraison (souvent utilisé pour entretenir ces contacts professionnels), on constate que plus du tiers du temps de travail total de ces responsables est actuellement lié aux relations commerciales. Cette évolution se fait le plus souvent au détriment du temps passé à l'atelier et traduit les difficultés grandissantes que ces entreprises rencontrent pour écouler chaque année la totalité de leur production. On peut maintenant considérer que ces Chefs d'entreprise sont tout autant des commerciaux que des exploitants. On peut également penser que cette 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 de son activité augmentera encore, les contremaîtres prenant de plus en plus en charge le secteur de la

production, tout particulièrement à l'atelier, le responsable continuant, lui, à descendre sur les parcs.

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 huit responsables sur onze. Pour deux autres, cette période se situe au moment du calibrage d'hiver et de l'arrivée du naissain d'huître (janvier à mars). Pour le dernier, qui commercialise en gros la totalité de sa production, les mois de forte activité se situent en octobre-novembre, période de livraison aux expéditeurs. En règle générale, il nous a cependant été signalé que ces semaines de surcharge de travail, liées aux fêtes de fin d'année, avaient progressivement tendance à disparaître au profit d'un plus grand étalement des ventes. Ce phénomène est sans doute lié à la perte progressive du caractère festif de l'huître, consécutive au développement du marché des GMS (ce qui a entraîné la banalisation du produit et la baisse de son prix, en dernière vente, en franc courant).

Consécutivement, la période de creux d'activité se situe en cours d'été, période pendant laquelle sept responsables d'entreprise parviennent à prendre des congés.

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

- ☞ retournement des poches et casse de la pousse des huîtres, cité six fois
- ☞ négociations commerciales, deux fois
- ☞ gestion des relations sociales dans l'entreprise, une fois.

En règle générale les soucis principaux sont donc liés à l'urgence du travail et à la succession des tâches tout au long de l'année, aux problèmes de pathologie lombarde et aux difficultés commerciales.

Les tâches les plus délicates concernent soit la production soit la commercialisation.

⟨ En matière de production, les tâches les plus délicates sont principalement liées au naissain. En premier lieu le choix du naissain est crucial et conditionne la rentabilité de l'entreprise pour les trois ans qui suivent. Cette difficulté technique est citée cinq fois. Viennent ensuite les problèmes liés au choix du parc sur lequel ce naissain sera élevé en première année. Il s'agit en fait du suivi des lots et de la gestion du cheptel ; ces considérations apparaissent trois fois dans notre enquête.

⟨ 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, d'autant que celles-ci, regroupées en centrales d'achat emploient des négociateurs commerciaux de haut niveau. Des difficultés techniques liées au calibrage (calibreuse électronique - un cas -, du triage - un cas - ou de l'emballage - deux cas -) sont également abordées.

### Accès aux parcs, concurrents et prédateurs

Sur la Côte Est du Cotentin, les problèmes liés directement au foncier aquacole ne sont en rien vitaux. La totalité des conchyliculteurs interrogés et appartenant à cette stratom se déclare satisfaite de l'accès aux parcs et seuls les concessionnaires implantés dans le Cul de Loup signalent des problèmes d'envasement (surtout dans sa partie est de la Porte aux Dames). On peut espérer que cette question sera d'ailleurs réglée lorsque la restructuration de la zone sera effective et que les densités dans cette baie auront fortement diminué. Une autre difficulté mineure est signalée par certains conchyliculteurs concernés : il s'agit d'un captage régulier de moules dans le secteur de Crasville-Lestre qui implique une manipulation supplémentaire certaines années. Notons enfin qu'aucun phénomène de prédation n'est rapporté en dehors de la présence classique de crabes (*Carcinus maenas* et *Cancer pagurus*) dans les poches.

### La production et son évolution

A une exception près, la totalité des conchyliculteurs de cette stratom est concessionnaire dans d'autres quartiers maritimes ou pour le moins dans l'autre bassin du quartier de Cherbourg. Le plus souvent, ils gèrent alors des parcs de captage à Arcachon ou en Charente ou des parcs d'élevage sur la Côte Ouest du Cotentin, dans le bassin de la Baie des Veys ou en Bretagne. De plus les concessionnaires charentais détiennent naturellement des parcs d'élevage dans leur bassin d'origine.

La production moyenne de ces entreprises est de près de 339 t d'huîtres (production totale de la Stratom : 6100 tonnes). La productivité est de 34,2 t/ha, ce qui est paradoxalement plus faible que sur la Côte Ouest car le pourcentage commercial par rapport au stock total de 73 % est, lui, plus élevé. En fait, une grande partie de ces conchyliculteurs produisent et commercialisent d'autres produits tels que naissain (quatre producteurs, moyenne : 7300 équivalent tube par an), demi-élevage (un ostréiculteur, moyenne : 3,6 t/an) ou moules de la Côte Ouest (2 conchyliculteurs, moyenne : 5,5 t/an). Une autre partie et parfois les mêmes pratiquent

également le commerce des produits conchylicoles régionaux (trois d'entre eux achètent des huîtres régulièrement et deux des moules) et des moules de pêche ou d'importation. La productivité réelle de ces entreprises est donc difficile à calculer et seul le chiffre d'affaire annuel moyen en donne une idée approximative. Il est de 5,85 M.F. Cette valeur est légèrement inférieure à ce qui a été constaté sur la Côte Ouest pour les entreprises de ce type. Cette différence provient du fait que les activités commerciales d'achat en gros et d'expédition sont beaucoup plus intenses sur cette dernière partie du littoral normand et qu'à l'inverse, les ventes en gros sont plus développées sur la Côte Est, ôtant ainsi aux producteurs de ce bassin une grande partie de la plus-value potentielle.

Cette production, comparée au nombre d'emplois, a donc un chiffre d'affaire annuel par employé, salarié ou non, de l'ordre de 440 000 F. Cette valeur est nettement plus élevée que sur la Côte Ouest pour des entreprises de taille comparable. Cette situation, plus favorable, est révélatrice de la situation privilégiée de l'ostréiculture sur la Côte Est du Cotentin, tout au moins au niveau de la production.

Dans sept cas, la production ostréicole de ces entreprises est signalée en hausse d'une année sur l'autre. Trois des responsables interrogés déclarent maintenir une production stable et un seul signale une production annuelle en baisse (il s'agit d'ailleurs probablement dans ce cas précis d'une situation conjoncturelle liée à un problème de succession).

On constate donc que d'une manière générale, ces entreprises ont une production en développement plus par une meilleure gestion des parcs (par optimisation du chargement des poches et de la densité de poche à l'hectare) que par des investissements sur le foncier conchylicole. Cette observation est en conformité avec l'analyse des stocks précédemment exposée.

#### **6.3.1.4. LA COMMERCIALISATION**

##### **Production et commerce**

En opposition totale avec ce qui a été constaté sur la Côte Ouest, il est remarquable de constater que sur ces onze entreprises, au moment de notre enquête, deux seulement expédient directement la totalité de leur production (parallèlement, ce sont naturellement les plus gros acheteurs d'huîtres en gros). A l'opposé, cinq autres ostréiculteurs vendent exclusivement leur production en gros, un autre majoritairement et les trois derniers ont un écoulement de leur produit équilibré entre les deux modes de commercialisation.

Une très forte variabilité apparaît donc dans ces pratiques commerciales, et même en ce qui concerne ces grandes entreprises, la vente en gros paraît être une caractéristique majeure de ce bassin conchylicole.



sont d'ailleurs en régression depuis quelques années. Aux dernières nouvelles, la plus grande entreprise de la côte Est vient d'ailleurs de cesser tout achat en gros. Il convient de préciser à ce niveau que les motivations qui poussent certains producteurs importants à pratiquer ces achats tendent à disparaître : les prix de vente en gros ont sensiblement augmenté, la production propre de ces entreprises est également en augmentation et par là même aucun manque de produit ne se fait sentir pas plus dans ce bassin que dans les autres.

Cette situation générale explique donc que pour les expéditeurs importants de la côte Est, la situation économique soit assez défavorable et que certains avouent, qui plus est, que l'augmentation de la production propre de leur entreprise est indispensable pour simplement maintenir le niveau du chiffre d'affaire. Il est bien évident que dans ces conditions, le résultat est orienté à la baisse et qu'il est à craindre que le nombre d'expéditeurs normands basés dans ce bassin ne soit pas en voie d'augmentation à moyen terme. Cet état de fait constitue un risque important pour les producteurs qui vendent en gros à des expéditeurs charentais : dans les faits ces derniers prennent une position de monopole avec tous les aléas commerciaux que cela comporte.

### Calendrier des ventes

Le calendrier moyen des ventes est présenté dans le tableau 39, en pourcentage du tonnage commercialisé (production + achats) et en niveau.

Tableau 39

#### Saisonnalité des ventes

Période de vente	de novembre à janvier		de février à mai		de juin à août		De septembre à octobre	
	en %	en niveau	en %	en niveau	en %	en niveau	En %	en niveau
Moyenne	45,30	46,02	19,30	20,19	19,00	14,29	16,40	19,50
Écart type	11,39	42,82	7,33	19,31	15,43	8,27	6,83	22,61

Bien qu'en cours d'évolution, on remarque que la saisonnalité des ventes d'huîtres reste encore très marquée puisque pratiquement la moitié des ventes se fait pour les fêtes de fin d'année.

L'été reste une période creuse (14% en niveau) et des efforts importants sont faits par les expéditeurs 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 recevront pas un accueil plus favorable en Normandie.

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 les entreprises de ce type. De toute façon, cette saisonnalité restera forte tant que les ventes en gros n'auront pas diminué au profit de la commercialisation directe.

### **Type de commercialisation**

On constate dans le tableau 40 que la palette de clientèle est notablement différente, pour ces conchyliculteurs, de ce qui a été constaté pour ce même type d'entreprise sur la Côte Ouest :

☞ conformément à ce qui a été précédemment annoncé, les ventes en gros sont dominantes sur la Côte Est (40 % de la production totale) ; elles ne représentent que 15 % sur la Côte Ouest,

☞ les ventes traditionnelles sont inférieures de 15 % sur la Côte Est par rapport à la Côte Ouest (25 % au lieu de 40%),

☞ les ventes vers les circuits modernes de distribution ainsi que l'exportation sont également inférieures de 10 % d'une côte à l'autre (35 % au lieu de 45 %).

Il convient de plus de préciser que dans notre échantillon aléatoire, l'entreprise très atypique de la côte Est (produisant, achetant et expédiant des quantités d'huîtres très importantes) a été sélectionnée. Cette sélection entraîne très probablement une surestimation des pourcentages d'huîtres expédiées au détriment des ventes en gros et renforce donc l'analyse précédente.



Tableau 40

*Clientèle des producteurs-expéditeurs de la stratom 7*

Vente en gros	Huîtres	1.1.1. Expédition	Huîtres	Moules
Demi-élevage	0,67	Circuit traditionnel	21,03	33,33
Expéditeurs du bassin (trié)	16,91	Vente directe	3,53	
Expéditeurs hors bassin (trié)	22,41	Mareyeurs		13,33
<b>Somme</b>	<b>39,99</b>	<b>Somme</b>	<b>24,56</b>	<b>46,66</b>
		Centrales d'achat et supermarchés	22,78	53,34
		Exportation	12,67	
		<b>Somme</b>	<b>35,45</b>	<b>53,34</b>

Les ventes directes ont un impact marginal sur ce type de producteur. Un seul d'entre eux commercialise une petite partie de ses produits directement sur les marchés. En conséquence, le pourcentage de la production ostréicole totale écoulee directement n'atteint pas 4 %.

On remarquera que, pour ces entreprises, les centrales d'achat et les supermarchés prennent, par contre, une place de plus en plus importante. Plus de 35 % de la production ostréicole sont écoulés par cette filière. Le référencement par les centrales d'achat risque donc de devenir une nécessité vitale pour ce type d'entreprise, avec toutes les contraintes que cet engagement implique. Ce niveau de dépendance exclusive risque donc de constituer, à terme, un risque commercial majeur.

Les moules, de pêche pour la plupart, ne sont, elles, pas concernées par la commercialisation directe et sont principalement écoulées en été vers les centrales d'achat des GMS.

### Types de produits commercialisés

Les différentes tailles d'huîtres commercialisées apparaissent, en pourcentage du tonnage total écoulee, dans le tableau 41 :

Tableau 41

*Types d'huîtres commercialisées par les producteurs de la stratom 7 (total inférieur à 100% compte tenu des ventes de demi-élevage).*

Produit Mode de calcul	Petites		Moyennes		Grosses	
	en %	en niveau	en %	en niveau	en %	en niveau
Moyenne	10,1	35,2	72,5	214	15,4	47,75
<i>Écart type</i>	<i>7,68</i>	<i>45,4</i>	<i>9,26</i>	<i>180</i>	<i>8,88</i>	<i>44,62</i>

On constate que la demande commerciale repose essentiellement sur les huîtres de taille moyenne, à plus de 72 %. Les mollusques de petite taille (10 % de la commercialisation) sont généralement des « boudeuses » et sont peu recherchés, tout particulièrement sur les marchés de gros alors que les grosses huîtres n'intéressent pas le marché des centrales d'achat (15 % des ventes). Pour les moules, cette demande commerciale repose avant tout sur les moules de pêche provenant du gisement de Barfleur, actuellement en phase de déclin.

### Prix moyen d'achat

Les prix moyens d'achat pour les campagnes 1997-98 et 1998-99 ont été les suivants :

Huîtres :

**Naissain naturel en 1 à 1** : 3,25 F +/- 2,15 le mille

**Naissain d'écloserie** : 6,88 F +/- 1.11 le mille

**Huître commerciale (en gros)** : 11,33 F /- 1,44 le Kilo

Moules :

**Naissain sur corde** : 4,10 F le mètre

**Moules de pêche** : 3,80 F le kilo

**Moules d'importation** : 4,80 F le kilo



Ces prix sont très révélateurs des fluctuations annuelles importantes que peuvent subir les marchés. Les bonnes années de captage naturel comme 1997 et 1998 ont entraîné une forte chute des cours du naissain. Par rapport aux prix pratiqués deux ans plus tôt (enquête Côte Ouest entre 1995 et 1996) la baisse a été de près de 50 % (de 3 centimes l'unité). Cette évolution n'a pas été sans influence sur le prix de vente du naissain d'écloserie qui a également baissé d'environ un centime l'unité, dans un marché extrêmement déprimé du fait de la concurrence d'un naissain naturel devenu pléthorique.

A l'inverse, le cours des huîtres élevées a été plus soutenu, mais il est possible que la différence (gain d'un franc par kilo par rapport aux deux années de référence précitées) soit en relation avec la qualité des produits et ne soit pas due à une demande plus soutenue ou à une offre plus faible, les huîtres de la côte Est étant généralement plus charnues que celles de la côte Ouest.

Notons que les intervalles de confiance, lorsqu'ils ont été calculés (grâce à un nombre de données suffisant) sont assez faibles, sauf pour les prix du naissain naturel. Ils traduisent l'universalité des cours et ne représentent que la variabilité des quantités achetées, la taille des animaux et la qualité des produits.

### Prix moyen de vente

Les prix de vente moyens des huîtres, pour les campagnes 1997-99, sont regroupés dans le tableau 42 :

**Tableau 42**

**Prix moyens de vente des huîtres produites sur la Côte Est en 1997-99, selon la filière commerciale choisie**

Type de vente	Demi-élevage	Vente en gros	Vente traditionnelle	Vente directe	Vente aux GMS	Vente à l'exportation	Prix moyen	Moules de pêche	Moules de bouchet
Moyenne	7,75	11,64	17,21	17,60	16,93	15,80	13,77	7,12	8,00
Écart type	-	0,83	2,14	2,16	1,10	-	2,48	-	-

On remarque que les marchés les plus rémunérateurs semblent être ceux de la vente directe et du circuit traditionnel mais ces filières commerciales sont actuellement en déclin alors que le marché de la grande distribution est en



expansion rapide. Pour les expéditeurs de cette stratom, le simple maintien du chiffre d'affaire passe donc nécessairement par une augmentation du volume des ventes vers ce mode de distribution. Cette stratégie a pour conséquence de diminuer notablement le nombre de clients, ce qui constitue un pari commercial pour l'entreprise, surtout lorsque l'un d'entre eux occupe une place dominante dans la clientèle. Dans cet environnement commercial difficile, il n'est pas certain que le marché le plus rémunérateur ne soit pas actuellement celui du gros, tout au moins pour des produits de bonne qualité.

Le nombre moyen de clients de ces entreprises est de 24,75, l'écart type de cette valeur qui est de 34,09 montre que la moyenne est sans signification. Dans le détail on constate que seuls les deux plus grands expéditeurs ont un nombre de clients supérieur à 50. Ceux qui commercialisent en gros n'en ont que deux à trois.

En ce qui concerne les plus petits expéditeurs de cette stratom, lorsque la clientèle repose sur un petit nombre d'acheteurs (moins de 5), celle-ci est très stable d'une année à l'autre. Il semble parallèlement que même lorsque le nombre de clients est élevé (parfois jusqu'à 100), seuls 2 à 3 d'entre eux assurent la majeure partie des achats. Ces clients là sont alors particulièrement stables. 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 conchylicoles pourraient devenir insurmontables. Cette menace constitue d'ailleurs le moyen de pression des grandes centrales d'achat qui cherchent à devenir incontournables pour les plus gros expéditeurs. Leur finalité est bien sur de parvenir à imposer un prix de campagne avant même que celle-ci n'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. Il est cependant à craindre que le caractère individualiste de cette profession ne concoure pas au succès de cette initiative.

### **Résultat comptable**

Il semble que le résultat comptable obtenu par ces entreprises soit directement lié à leur niveau d'endettement et à leurs choix commerciaux. Le pourcentage des revenus de l'entrepreneur par rapport au chiffre d'affaire peut ainsi varier de 20 à 35 % pour les entreprises anciennes, productrices de naissain et très peu endettées (deux cas) à 2,5 % pour les très grandes entreprises, employant un personnel nombreux, emballant la totalité de leur production et de leurs achats et ayant donc un chiffre d'affaire très important (un cas). Il s'agit là cependant de cas extrêmes. Dans tous les autres cas, le pourcentage des revenus des chefs d'entreprise par rapport au chiffre



d'affaire varie de 10 à 20 %. En fonction de ce qui précède, et en relation avec les niveaux de production, de commercialisation et des choix de filières commerciales, les revenus personnels propres à chaque responsable sont très variable. Ils évoluent dans une fourchette de 1 à 5.

### 6.3.1.5. GESTION DE L'ACTIVITÉ

Les réponses à ces dernières questions entraînent souvent des affirmations qui ne constituent que l'avis du professionnel concerné. Parfois, on entre donc là dans des domaines plus qualitatifs que quantitatifs et les opinions rapportées ici permettent seulement d'évaluer les tendances qui se dégagent des discussions et ne reflètent en rien la position personnelle des auteurs.

#### Difficultés rencontrées

Compte tenu du caractère relativement subjectif de ces questions, il convient de rester très prudent quant à leur exploitation.

Les réponses concernant les difficultés de la mytiliculture n'ont pas été analysée, trop peu de réponse étant disponibles (trois).

Des difficultés épisodiques ou rémanentes sont ainsi apparues clairement.

☞ Dans un marché de vente en gros où les prix ont tendance à remonter depuis quelques années, le manque de produits à commercialiser se fait sentir de plus en plus intensément.

☞ A l'origine de ce manque de produits, les problèmes de pousse semblent devenir la règle, on constate qu'un nombre de conchyliculteurs de plus en plus important s'en plaignent chaque année. Ceci a pour effet de diminuer la quantité totale d'huîtres mises sur le marché, ce qui pourrait contribuer à raffermir les cours, alimentant ainsi le cycle.

☞ Les mortalités estivales, de naissains la plupart du temps, constituent un phénomène nouveau apparu en 1994, qui s'est généralisé en 1995 en touchant tous les ostréiculteurs et qui n'est pas réapparu depuis cette date (à l'exception de quelques cas ponctuels liés le plus souvent à des erreurs zootechniques).

En relation avec ce qui vient d'être dit, les difficultés liées aux prix de vente semblent être en diminution constante depuis 1995, peut-être en relation avec le ralentissement de la croissance.

Sur ce point, il convient de rappeler qu'une majorité des conchyliculteurs interrogés pratiquent la vente en gros et que pour ce type d'huîtres, les prix de gros ont tendance à augmenter depuis quelques années. Ce n'est pas le cas pour les prix à l'expédition qui ont dégagé une marge de plus en plus faible de 1995 à 1998, fragilisant ainsi les ostréiculteurs qui pratiquent l'expédition de leurs produits ou de leurs achats en gros.

Tableau 43

*Difficultés rencontrées par les producteurs de la stratom 7 de 1995 à 1998 (en nombre de réponses)*

Année	HUITRES			
	95	96	97	98
Manque de produit (vente en gros)	6	5	5	10
Pousse insuffisante	3	3	5	6
Mortalités	11	0	0	2
Prix trop bas	11	3	6	1

### Evolution en matière de production

En matière de production ostréicole, les évolutions de ces entreprises sont assez anciennes. 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, ce qui s'est traduit par une baisse du poids d'huîtres dans les poches, en fin d'élevage, qui est passée de 17 à 15 kg (Tableau 11). Au dire des professionnels, le rendement pondéral en huîtres de taille commerciale, par poche est d'ailleurs resté le même. La densité, en nombre de poches par hectare, a par contre, fortement augmenté. De son côté, le ratio commercial a chuté, traduisant à la fois le ralentissement de croissance et le recours de plus en plus fréquent au cycle long. 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. Certaines évolutions de détail peuvent enfin être mentionnées, que ce soit le développement de la pratique du télécaptage, l'utilisation de tables à picots en acier inoxydable, l'agrandissement des surfaces couvertes ou l'implantation sur les deux côtes du Cotentin (voire en Bretagne ou même à l'étranger) afin d'éviter une contamination de l'ensemble du cheptel par les Polydoras.

Au plan foncier, un seul chef d'entreprise se déclare vendeur d'une partie de ses parcs. Six autres sont acheteurs (deux sur la Bretagne, deux en Charente-parcs de captage-, et trois sur la Côte Ouest). On constate donc qu'ils cherchent :

- ☞ à s'affranchir des achats de naissain (parcs de captage),
- ☞ à diversifier la qualité de leurs produits, à diluer les risques sanitaires et écologiques (parcs de Bretagne),



☞ à diminuer le niveau d'infestation par les vers polydores en première partie d'élevage (parcs de la Côte Ouest).

### Évolution en matière de commercialisation

La récente mise aux normes européennes de ces établissements n'a pas impliqué de très importants investissements supplémentaires ces dernières années. Les professionnels de cette stratom avaient en effet largement anticipé les investissements nécessaires dès les années 80. De ce fait, ces entreprises font preuve d'une remarquable stabilité dans le domaine des investissements et des évolutions commerciales. Les modifications qui les ont touchées récemment portent donc sur des points de détail comme, par exemple, la commercialisation d'une partie de la production dès le demi-élevage (un cas), l'achat d'une calibreuse électronique (deux cas), le meulage (destiné à faciliter l'ouverture) d'une partie des huîtres expédiées (un cas). Il est enfin remarquable de constater que ces choix ne nécessitent jamais un recours plus important au travail salarié mais seulement des changements importants dans l'organisation du travail et peut-être une gestion plus stricte du responsable d'entreprise.

On note donc que ces choix ont conduit les producteurs de cette stratom à faire des investissements en matériel ou à soigner encore la qualité des produits expédiés plutôt qu'à embaucher du personnel supplémentaire, plus coûteux à long terme.

Pour conduire ces modifications, les producteurs avaient pour motivations principales (plusieurs raisons possibles):

- ☞ de faciliter le travail (5 cas sur 11)
- ☞ de gagner plus d'argent (5 cas)
- ☞ de développer la production (2 cas)
- ☞ de s'adapter à un nouveau mode de commercialisation en développant l'expédition (2 cas)
- ☞ d'augmenter les rendements et de faire baisser les prix de revient (1 cas).

On remarquera que le besoin de faciliter le travail est cité aussi 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 bénéficiaires est réinvestie dans l'entreprise.

A une exception près, tous les chefs d'entreprise sont satisfaits de leur choix, et il ne semble pas que des évolutions complémentaires soient en cours ou prévues, contrairement à ce qui a été constaté sur la Côte Ouest, encore en cours d'évolution. La même opposition se retrouve en ce qui concerne l'attitude des conchyliculteurs de cette stratom, de la Côte Est, vis à vis du progrès technique. Leur maturité se révèle alors puisque seulement deux

d'entre eux disent s'adapter très rapidement aux évolutions techniques modernes, alors que tous les autres s'affirment plus attentistes.

En conclusion, on peut donc considérer qu'à de rares exceptions près, les conchyliculteurs de cette stratom ont choisi depuis plusieurs années de se spécialiser dans la commercialisation en gros de leur production, qu'ils sont satisfaits de leur choix et qu'ils n'ont pas l'intention de faire des investissements supplémentaires afin de changer de stratégie commerciale (sauf si les prix de gros devaient chuter, auquel cas ils seraient contraints de pratiquer la vente directe). Cette stabilité est sans aucun doute une preuve de leur bonne santé économique, tout au moins dans l'état actuel du marché des produits ostréicoles et tant que la qualité de leurs produits se maintiendra.

### Arguments et faiblesses commerciales

Naturellement les arguments commerciaux utilisés concernent la vente en gros, pour la plupart. Certains sont universels et donc inefficaces. Ils portent sur la qualité générale des produits : c'est LA Saint Vaast (cité 3 fois), la réputation ou la fiabilité de l'entreprise (cité 2 fois) et les prix (cité 1 fois). D'autres peuvent montrer une volonté affichée d'imposer une image de marque "naturelle" à leur produit. On retrouve, par ordre décroissant de fréquence :

- ☞ commercialisation des seules " huîtres traditionnelles produites par l'entreprise" (cité 4 fois)
- ☞ à l'inverse : multiplicité des qualités de produit proposées, pour les entreprises implantées également sur la Côte Ouest (cité 2 fois)
- ☞ trompage, calibrage, dureté de la coquille (cité 3 fois)
- ☞ stabilité de la clientèle
- ☞ importance de la production (pour un expéditeur seulement).

Les faiblesses commerciales sont plus difficiles à cerner. On retrouve:

- ☞ la faiblesse de la production (cité 3 fois)
- ☞ des prix trop élevés (ce qui peut être considéré comme un avantage pour les uns peut donc être comme une faiblesse pour les autres !)
- ☞ le manque de diversité dans la production (d'où la recherche de concessions dans d'autres bassins)
- ☞ 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) peuvent devenir des arguments commerciaux pour ceux qui sont parvenus à s'en affranchir !

### Avis sur la création d'un label

L'attitude de ces professionnels vis à vis de la création éventuelle d'un label de qualité régional est pour le moins nuancée.

Si l'un des conchyliculteurs est catégorique : " non cela ne sert à rien " et si un autre affirme que par la qualité de ses produits, il crée son propre label, ceux qui y sont opposés (cinq chefs d'entreprise) avancent deux arguments :  
 ☞ les méthodes d'élevage étant très variables d'une entreprise à l'autre ( ce qui est faux au sein d'une même stratom, mais chacun pense faire mieux que son voisin), la qualité des produits est très hétérogène. Le respect du cahier des charges qu'impose un label est très lourd et n'est donc pas envisageable ; en conséquence on ne pourra jamais être sûr de la qualité de l'ensemble des produits livrés.

☞ la surveillance du respect des conditions de ce cahier des charges ne sera pas assurée. De ce fait, les mesures de rétorsion contre les fraudeurs ne seront pas appliquées.

Les six professionnels restant 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 souhaitent donc une IGP "huîtres de Saint-Vaast" et non pas "huîtres de Normandie".

### Implantation hors bassin

Dix de ces onze entreprises étudiées sont également implantées en dehors du bassin de la Côte Est du Cotentin. La plupart d'entre elles sont d'origine extérieure au bassin (trois de Charente, une de Bretagne et trois de la Côte Ouest). Comme indiqué précédemment, elles recherchent un contrôle des approvisionnements en naissain (parcs de captages à Arcachon ou à Marennes), une diversification des produits, ou une dilution des risques. Tous les responsables interrogés sont satisfaits de ces implantations extérieures 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 11). Dans les deux derniers cas, un comptable extérieur à la société est employé.

Les problèmes de trésorerie sont inexistant pour 9 entreprises. Pour les deux autres (des expéditeurs importants), ces difficultés sont structurelles et sont financées par un découvert bancaire permanent. Ces difficultés semblent donc bien être en phase avec l'expédition des produits et non la production

puisque les entreprises qui commercialisent leurs huîtres en gros ne les connaissent pas.

### **Emprunts**

Le niveau d'endettement de ces entreprises est de 1,8. Il se décompose de la manière suivante :

- ☞ pas d'endettement un cas (âge : 65 ans)
- ☞ peu endetté 2 cas (âge moyen : 57,5 ans +/- 6 ans)
- ☞ endetté de façon acceptable 6 cas (âge moyen : 49,8 ans +/- 3 ans)
- ☞ trop endetté 2 cas (âge moyen : 44,5 ans +/- 6 ans).

Il semble que ces différents niveaux d'endettement sont directement liés à l'âge des concessionnaires. Celui-ci intervient directement par le fait que certains 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 plus âgés ont fini de les rembourser. Ces 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 modifier leur mode de commercialisation vers l'emballage et l'expédition. Compte tenu des analyses qui précèdent, il n'est pas interdit de penser qu'il ne s'agit pas là d'un bon choix stratégique tant que la situation des marchés et des prix restera ce qu'elle est. Il est donc probable que cette évolution ne se fera que si le marché de gros se détériore.

### **Prix de revient**

Les prix de revient des produits sont très difficiles à appréhender, surtout pour les entreprises mixtes (huîtres et moules) et a fortiori pour celles qui pratiquent l'achat d'huîtres en gros. Lorsque ces données n'ont pu être calculées par le centre de gestion ou le comptable, les moyennes présentées ici découlent d'une approche assez triviale puisqu'elle repose 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). Il s'agit donc de prix de revient au kilo vendu.

Ces prix de revient ne tiennent pas compte des frais d'expédition (emballage, transport, promotion GMS etc...). Ils ne tiennent pas non plus compte de la rémunération des capitaux propres investis dans l'entreprise ni de celle de la main d'œuvre familiale. D'après les travaux comptable de F. DUHOUX (Groupe Nautil), ce coût de production supplémentaire s'établissait en moyenne, en 1995, à 2,61 F par kilo vendu en Normandie.

Pour la stratom 7, et dans le détail la variabilité des prix de revient à la production est présenté dans le tableau 44 : (pour des raisons de confidentialité, les données sont fournies en écart par rapport à la moyenne de l'ensemble des entreprises échantillonnées, toutes stratoms confondues):

**Tableau 44**

*Variabilité des prix de revient ostréicoles*

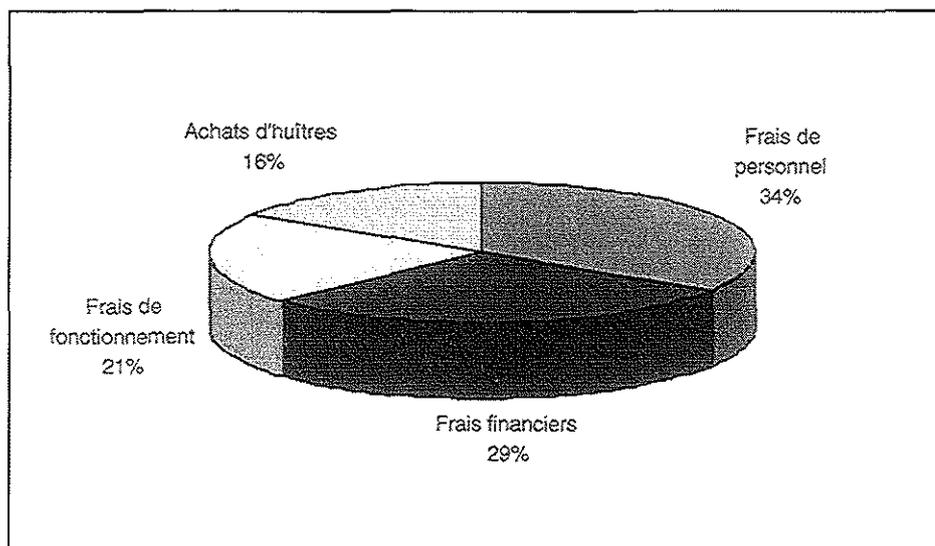
Écart à la moyenne en %	Nombre
-28,14	2
-16,17	1
-7,19	2
+1,20	1
+13,77	3
+17,37	1
+19,76	1

Comme on peut le constater, ces prix sont éminemment variables d'une entreprise à l'autre au sein de cette stratom 7. Il apparaît qu'à la production, les prix de revient les plus élevés sont ceux des plus grandes entreprises, précisément celles qui emploient un personnel nombreux et qui expédient leurs produits.

A l'inverse, celles qui bénéficient des coûts de production les plus bas sont des entreprises, généralement d'origine charentaise, qui produisent elles même le naissain dont elles ont besoin.

La figure 45 montre que ce prix de revient moyen se décompose en trois tiers sensiblement égaux correspondant aux frais de personnel, aux frais financiers et au coût de fonctionnement général de l'entreprise. Elle montre pourquoi la variabilité inter entreprise est si forte. Chacun des poste, pour certains compressible à la seule volonté de l'entrepreneur, a donc un poids important dans la constitution du prix de revient et en fin de compte, dans la rentabilité de l'entreprise.





**Figure 45**

### **Composition des coûts de production moyens.**

#### **Évolution et utilisation des bénéfices**

Pour deux entreprises, l'évolution des résultats est défavorable, pour cinq autres ces résultats sont stables, pour une, ces bénéfices sont déclarés "variables" et pour les trois 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, concomitant de l'amélioration de la productivité. Les coûts de production augmentant parallèlement, les causes de surproduction cyclique du bassin sont donc liées à la variabilité inter annuelle de la croissance et doivent être recherchées à ce niveau ( ou au prix du naissain naturel).

Les excédents de trésorerie ont été utilisés pour ( plusieurs réponses possibles) :

- ☞ investir dans l'immobilier à titre privé (1 cas)
- ☞ investir dans l'entreprise pour augmenter le volume d'activité (5 cas)
- ☞ investir dans l'entreprise pour améliorer l'organisation (4 cas)
- ☞ réaliser des placements financiers (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'augmentation de la production (ou des volumes traités) puis l'organisation du travail constituant les principaux buts recherchés.

### 6.3.1.6. 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 45 : en nombre de réponses obtenues) :

**Tableau 45**

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

	POUSSE	MORTALITÉ
Pas de changement	1	5
S'améliore	1	0
Se dégrade	6	6
Variable	3	0

La situation est donc globalement jugée préoccupante en ce qui concerne l'évolution de la pousse. Pour les mortalités, les avis sont plus partagés entre ceux qui trouvent qu'il n'y a pas de changement et ceux qui constatent une dégradation (qui ont alors probablement en tête l'épisode de 1995). On notera cependant que cette enquête a été réalisée, pour cette stratom, entre 1998 et le début de 1999. Les faibles croissances des années 1996 à 1998, étaient toujours probablement dans les mémoires alors que la bonne croissance de 1999 n'avait pas encore eu lieu.

#### 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 fait cependant remarquer que des risques sanitaires existent près du port de plaisance de Saint Vaast la Hougue et que les quantités de produits phyto-sanitaires utilisés dans la zone de culture légumière du Val de Saire sont susceptibles d'avoir un impact sur la conchyliculture.

#### Marchés

En ce qui concerne l'évolution de la situation des marchés des produits conchylicoles, l'inquiétude est presque générale (neuf réponses vont dans ce sens). Il est certain que ces positions très tranchées sont le reflet de l'évolution des cours des produits à l'expédition (et donc des difficultés actuelles des expéditeurs) et des fluctuations rapide du niveau de la demande en gros que ces difficultés provoquent.

## Environnement socio-professionnel

Les opinions qui ont été relevées sont présentées dans le tableau 46, la colonne BILAN récapitule les " notes " attribuées (entre parenthèses) :

**Tableau 46**

*Positionnement des producteurs de la stratom 7 vis à vis de l'environnement socioprofessionnel*

	Très positif (+2)	Positif (+1)	Sans opinion (0)	Négligeable (-1)	Négatif (-2)	BILAN
<b>SRC et CIC</b>		3	2	4	2	-5
<b>Syndicats</b>		2	3	3	3	-7
<b>Organisation de producteurs</b>		2	2	2	5	-10
<b>Affaires Maritimes</b>	1	3	5	1	1	+2
<b>IFREMER</b>	1	4	5	1		+5
<b>Union Européenne</b>		1	3	5	2	-8

Au vu des réponses regroupées dans ce tableau, on remarque que, comme sur la Côte Ouest, l'opinion générale des producteurs de cette Stratom est globalement défavorable au mode de fonctionnement interne de la profession (SRC et syndicats), surtout en ce qui concerne l'Organisation de Producteurs. Cette opinion mitigée est plus favorable aux environnements administratifs (Affaires Maritimes) et scientifique (IFREMER) de la profession. Par contre, et bien que les investissements imposés pour la mise aux normes aient été réalisés depuis longtemps, le rejet massif des contraintes annexes de l'Union Européenne est très notable.

### Élevages en eaux profondes

Six ostréiculteurs sur onze ont un avis positif mais nuancé concernant les développements de la conchyliculture en eaux profondes. Ces nuances ou les avis négatifs reposent essentiellement sur 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 de production, les entreprises ne disposant pas du matériel nautique indispensable. D'après ces professionnels, il s'agirait donc de l'expression d'une "volonté politique pour éliminer les petits".

⟨ Avec la même logique ces professionnels pensent que la baisse des prix de revient enlèverait toute compétitivité aux entreprises non impliquées qui



disparaîtraient donc, à terme. Une nouvelle organisation de la profession est donc nécessaire avant même de procéder à des essais.

⟨ La qualité très basse des produits d'eaux profondes (maigreur et fragilité de 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. L'attribution de concessions en eaux profondes n'est donc envisageable que par abandon de surfaces équivalentes sur l'estran.

L'ensemble des conchyliculteurs favorables à cette technique demandent cependant qu'une démonstration leur soit faite quant à sa fiabilité dans cette partie du littoral. Seuls certains secteurs très protégés (entre les Iles Saint-Marcouf et la terre) leurs paraissent favorables. Ils insistent également sur le fait qu'une structure de type coopératif est indispensable pour mettre en œuvre une telle évolution des techniques de production. On sait ce qu'il advient généralement des structures de ce type en Normandie, où l'individualisme des producteurs est exacerbé.

### **Saturation**

La décision préfectorale concernant la saturation du bassin est jugée globalement positive par tous les conchyliculteurs bien que pour eux, les premiers bénéficiaires de cette décision soient économiques et non biologiques. Ils regrettent simplement que cette décision ait été généralisée à l'ensemble du bassin, convaincus qu'ils sont que certains secteurs ne sont pas biologiquement saturés. Ils s'appuient également sur cette décision pour s'opposer à toute création de concessions supplémentaires et limiter ainsi la concurrence commerciale.

#### **6.3.1.7. 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 pour la plupart d'entre eux. Cependant les trois entrepreneurs les plus âgés sont en phase de transmission familiale progressive et trois autres souhaitent que leur entreprise soit transmise dans le cadre familial. Aucun ne compte la revendre. Dans tous les cas, que cette transmission soit en cours ou prévue, cette succession se fait progressivement en transférant une partie des parcs par le moyen des co-détentions puis le(s) bâtiment(s). On remarque enfin que les concessionnaires actuels souhaitent conserver à leur nom quelques parcs après avoir pris leur retraite. Ces décisions impliquent le plus souvent un changement de nature juridique de ces entreprises qui évoluent vers des

groupements de type GAEC ou EURL où les activités de production et de commercialisation sont bien cloisonnées.

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



### 6.3.2. Les stratoms 5 et 6 : les entreprises qui disposent d'une surface comprise entre 4 et 10 ha en équivalent huîtres.

Ces vingt-trois entreprises, qui disposent d'un indice de surface disponible compris entre quatre et dix ha (en équivalent surface totale), ont des caractéristiques générales regroupées dans le tableau 47. Dix-neuf d'entre elles sont strictement ostréicoles, et quatre ont une activité mixte.

Parmi ces entreprises, dix-sept ont été échantillonnées (cet échantillon représente 74 % du nombre total d'unités présentes dans ces deux stratoms et également 74 % de leur production totale).

Ces entreprises regroupent 28,39 % du nombre total d'entreprises mais 31 % des productions ostréicole et mytilicole totale de la Côte Est du Cotentin. Elles semblent donc avoir une productivité légèrement supérieure à la moyenne des entreprises.

Certaines observations sont disponibles pour toutes les entreprises de ces stratoms. Pour ces données particulières, la comparaison entre les moyennes calculées sur l'ensemble des stratom 6 et 5 et celles qui l'ont été sur le seul échantillon aléatoire (pour ces mêmes stratoms en ce qui concerne l'ostréiculture et pour l'ensemble des producteurs pour les données mytilicoles) permet de quantifier approximativement la représentativité de ce dernier. Cet écart moyen est de + 11,17 %. D'une manière générale, et comme on peut le constater dans le tableau 47, les données de production ostréicole et l'ensemble de celles qui concernent la mytiliculture apparaissent sous-évaluées dans cet échantillon par rapport à l'ensemble des stratoms 5 et 6 alors qu'à l'opposé, les données ostréicoles qui portent sur la productivité sont le plus souvent surévaluées.

Ces entreprises sont généralement originaires de la Côte Est du Cotentin à l'exception de :

- ☞ 3 entreprises de la Côte Ouest ,
- ☞ 1 entreprise basée dans le Calvados,
- ☞ 2 entreprises d'origine charentaise,
- ☞ 1 entreprise bretonne.



Tableau 47

*Caractéristiques générales des entreprises appartenant aux stratoms 5 et 6.*

stratoms 5 et 6	Âge moyen	Surface détenue sur la Côte Est (en Ha)	Longueur détenue sur la Côte Est (m)	Équivalent surface en Normandie	Surface détenue hors Normandie (en Ha)
Total	-	111,91	7300	116,20	43,38
Moyenne	50,53	5,34	429	5,59	1,15
Échantillon	47,86	4,87	317	5,05	1,89
Écart en %	1,97	8,86	26,09	9,64	-63,74
	Équivalent surface totale	Pourcentage d'activité ostréicole	Nombre total de poches	Densité à l'hectare (en Nb de poches)	Production ostréicole (en t)
Total	157,50	-	454300	-	4310
Moyenne	6,74	95,30	21743	4179	209
Échantillon	6,85	96,52	19752	4600	187
Écart en %	-1,56	-1,29	9,15	-10,08	10,13
	Stock ostréicole non commercial (en t)	Pourcentage commercial du stock total	Stock total par Ha concédé (en t)	Productivité ostréicole (en t par Ha)	Longueur exploitée (en m)
Total	1750	-	-	-	3000
Moyenne	84	72,67	57,82	41,56	176
Échantillon	76	71,93	62,19	44,26	130
Écart en %	8,96	1,02	-7,56	-6,51	26,09
	Production mytilicole réelle (en t)	Nombre de pieux occupés	Taux d'occupation des bouchots (en %)	Productivité mytilicole par pieux (en Kg)	Valeur totale de la production (en milliers de F)
Total	273	7334	-	-	49321
Moyenne	16	431	69,3	60,9	2406
Échantillon	12	319	51,3	45,0	2144
Écart en %	26	26	26,09	26,09	10,88

**6.3.2.1. L'EXPLOITANT**

A une exception près, l'échantillon étudié n'est composé que d'hommes pour un âge moyen proche de 50,53 ans (écart type de 9,09), ce qui est relativement âgé, pour le bassin. On remarque que les deux plus jeunes responsables d'entreprise, qui ont un âge proche de la trentaine, sont des représentants de la seconde génération de conchyliculteurs Saint Vaastais.

Les chefs d'entreprise de ces stratoms ont, en moyenne, 2,88 personnes à charges (4 familles avec un enfant, 6 familles avec deux).

Leur niveau moyen de formation est de 3,76 se décomposant de la manière suivante :

< aucune formation : 4 cas

< CAP ou BEP : 7 cas

< BEPC : 1 cas

< Etudes supérieures : 5 cas.

On remarquera que ce niveau de formation est supérieur à la moyenne. Le taux de formation de type tertiaire étant très élevé.

Les débuts dans le métier conchylicole se sont fait dans l'établissement familial, pour les plus jeunes (7 cas). S'agissant de Chefs d'entreprise, la transmission de l'outil de production a donc déjà eu lieu pour ces cas là. Les réponses à ces questions permettent de démontrer que ce n'est donc pas deux mais sept responsables qui font déjà partie de la seconde génération de conchyliculteurs, dans ce bassin. Dans sept autres cas le fondateur de l'entreprise est toujours en activité. Dans les trois derniers 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 : 4 cas

☞ pêche : 2 cas

☞ agriculture : 1 cas

☞ emplois salarié divers ou profession libérale : 10 cas.

La grande diversité de ces emplois salariés est remarquable. On trouve en effet un ingénieur électronicien, un transporteur, un dentiste, un cadre GMS, un dessinateur, un charpentier et un mareyeur. On peut y voir là les réminiscences d'un mouvement de "retour à la nature" qui a vu le jour dans les années 70.

En ce qui concerne la couverture sociale de ces responsables, on constate une répartition équitable entre l'ENIM (8 cas) et la MSA (7 cas)

Quinze responsables ne pratiquent plus aucune autre activité lucrative en dehors de l'entreprise. Un autre a une activité complémentaire de pêche liée davantage à la tradition (et à la nécessité d'approvisionner sa poissonnerie) qu'à un réel besoin économique. Le dernier, qui est en train d'abandonner son activité conchylicole se tourne de plus en plus vers l'exploitation d'un gîte touristique.

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

☞ dix d'entre eux n'ont aucune autre source de revenu,



- ☞ un a des revenus complémentaires liés à son activité de pêche et de poissonnerie,
- ☞ un autre bénéficie de revenus fonciers et forestiers,
- ☞ deux ont des revenus saisonniers liés à l'exploitation de gîtes ou de locations estivales,
- ☞ deux bénéficient d'une rente ou d'une retraite,
- ☞ et le dernier inclut le salaire de son épouse dans les revenus du ménage.

### 6.3.2.2. 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 : 8 entreprises
- ☞ entre 1970 et 1980 : 7 entreprises
- ☞ postérieure à 1980 : 2 entreprises.

L'expédition des coquillages s'est fait parfois au moment de la création de l'entreprise (sept cas). Dans cinq cas, elle est advenue dans les cinq ans qui ont suivi les débuts de la production et dans quatre autres cas, dans les dix ans. Un seul producteur continue de vendre la totalité de sa production en gros.

#### Statut et ateliers

Le statut de l'exploitation est le suivant :

- ☞ société de production : 1
- ☞ Exploitation familiale : 11
- ☞ S.A.R.L. : 2
- ☞ G.A.E.C. : 1
- ☞ E.A.R.L. : 1
- ☞ S.C.E.A. : 2

On note que, même pour ces entreprises de taille importante pour la région, la structure juridique d'exploitation familiale reste actuellement de mise (près de 65 % des cas). Pour les représentants de ces stratomes, il n'est cependant pas certain qu'il s'agisse là de la forme juridique d'entreprise la mieux adaptée, surtout en ce qui concerne l'activité de commercialisation ou les questions successorales. Le poids de la tradition est encore ici manifeste bien que des évolutions rapides soient en cours. En effet, parmi les onze exploitations familiales recensées, sept chefs d'entreprise envisagent de créer un GAEC, deux autres une EARL, deux autres une société et un dernier une SCEA.



Sur les dix-sept entreprises échantillonnées, une seulement a déjà séparé juridiquement ses activités de production et de commercialisation. Cette transformation est actuellement envisagée à plus long terme par celles qui comptent faire évoluer leur statut. Ce phénomène général d'évolution des statuts juridiques constitue l'une des voies de changement les plus notable qui caractérisent la période actuelle.

En ce qui concerne leur statut fiscal, quinze entreprises sont imposées au réel et deux seulement au réel simplifié (on remarque qu'il s'agit incontestablement des moins performantes). Aucune n'est imposée sous le régime archaïque du forfait

### L'emploi

Le nombre total d'emplois patronaux non salariés (concessionnaire, son épouse, ses ascendants et descendants ou ses collatéraux) de ces 17 entreprises est de 41,7 en équivalent temps plein (soit en moyenne, 2,45 emplois par entreprise). Le nombre total d'emplois salariés créés par ces 17 entreprises, également en équivalent temps plein, est de 53,1 (soit 3,12 emploi par entreprise) pour un coût moyen annuel de 137 000 F par salarié. Contrairement à ce qui a été constaté sur la Côte Ouest ce montant est largement supérieur au coût total annuel d'un SMIC. Cette constatation s'explique par la présence d'un emploi salarié beaucoup plus ancien et plus stable et donc par un moindre recours au travail saisonnier ou temporaire, généralement moins bien rémunéré qu'un emploi fixe tout au moins dans cette branche d'activité. Cette situation est tout à fait révélatrice de la bonne stabilité économique des entreprises conchylicoles de la Côte Est du Cotentin.

Le nombre total d'emplois directs créés par la totalité des 23 entreprises qui composent ces stratomys est donc de 128. On remarque que cette valeur (en équivalent temps plein) est plus faible que sur la Côte Ouest. Ce fait est probablement en relation avec le mode de commercialisation préférentiellement choisi par les producteurs de l'une et l'autre côte.

Compte tenu de ce niveau d'emploi et des productions qui en résultent, la productivité à l'homme est de 20,38 t/an (écart type = 8,81) pour les huîtres et de 17,24 t/an pour les moules (écart type = 7,69). Ces valeurs moyennes, largement plus faibles que ce que l'on aurait pu prévoir, sont liées au fait que dans ce bassin, le recours au travail clandestin est quasi inexistant et que la zootechnie ostréicole choisie, qui implique de nombreuses manipulations, nécessite une main-d'œuvre importante et souvent qualifiée. On notera enfin qu'en ce qui concerne la mytiliculture, ces rendements, plus faibles que sur la Côte Ouest sont probablement liés à une prédation importante par les canards eiders le plus souvent.



## Co-détention et association entre différentes entreprises

Dans 2 cas sur 17, le concessionnaire qui a été interrogé est seul détenteur des parcs dont dispose l'entreprise. On peut donc considérer que cette situation constitue l'exception à la règle commune. 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. Les seuls accords qu'il soit susceptible de passer portent sur des échanges de cheptel (grattis contre huîtres de taille commerciale, ce qui constitue l'exemple le plus courant).

Dans les 15 autres cas, en ce qui concerne les parcs, des relations de fait ou de droit existent entre plusieurs concessionnaires différents. Dans ces cas là, et à une exception près, les associés appartiennent tous à la même famille (ligne directe : 11 cas et collatérale 3 cas).

Diverses situations peuvent se présenter :

- ☞ chacun détient ses propres parcs et seules certaines concessions sont en co-détention. Il s'agit alors toujours d'arrangements entre père, épouse, ascendants et/ou descendants.

- ☞ chacun détient ses propres concessions, juridiquement mais l'utilisation des parcs et du matériel, l'atelier d'expédition et la commercialisation sont communs. Si l'association est de droit, juridiquement, le statut de l'entreprise peut être une EARL ou une 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.

- ☞ la forme juridique de l'entreprise est une SARL. Les parcs sont alors au nom de la société dont chaque associé détient des parts.

- ☞ 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.

On remarquera la très grande diversité des situations due à la forte flexibilité des lois fiscales dans le domaine de la production agricole (et donc conchylicole). De plus toutes les relations professionnelles de fait ou de droit n'existent qu'entre parents proches en ligne directe ou co-latérale. Un seul cas de co-détention entre un responsable d'entreprise et l'un de ses ouvriers a été observé.

Enfin, on remarque que des locations de terrain, des prêts, des emprunts et des comptes à demi sont alors possibles avec d'autres entreprises (charentaises pour la plupart) étrangères au bassin.



## Évolution foncière

Trois entreprises seulement sont stables au plan foncier.

Une seule entreprise a signalé avoir vendu récemment des bouchots mytilicoles situés sur la Côte Ouest afin de se consacrer uniquement à l'ostréiculture.

Deux autres vendent régulièrement de petites parcelles de leur capital foncier afin de s'assurer un fond de trésorerie. Cette situation est révélatrice des difficultés de gestion de ces rares entreprises là.

Trois autres mettent en vente la totalité de leur entreprise, foncier bâti et parcs d'élevage. Ces cessations d'activité correspondent à des départs en retraite sans qu'un successeur ne se soit manifesté au niveau familial.

Signalons enfin que dans un cas très particulier, une parcelle a été retirée pour défaut d'exploitation.

Les responsables des huit entreprises restantes sont tous acheteurs de parcs ostréicoles. Seul, l'un d'entre eux fait référence au coût de ces concessions actuellement sur le marché, en indiquant que l'état actuel de sa trésorerie ne lui permettrait sans doute pas d'en acquérir.

## Remembrement

La très grande majorité des conchyliculteurs interrogés (14) ne présentent pas de demande de 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 trois conchyliculteurs intéressés par un remembrement le sont en général pour une raison très précise :

⟨ soit parce qu'ils ont des parcs à une grande distance de leur atelier,

⟨ soit parce qu'ils exploitent une concession dans un secteur très envasé (la Porte aux Dames, dans la partie Est du Cul de Loup),

⟨ soit enfin parce qu'ils souhaitent exploiter leurs bouchots en lignes simples espacées de 12,50 m (suite aux expérimentations effectuées par l'IFREMER).

Dans la plus part des cas, ils ne souhaitent en fait que des modifications mineures qui pourraient être apportées par un simple aménagement du Schéma des Structures et quelques déplacements. Cette restructuration est d'ailleurs en cours. En fait, cette question du remembrement n'est pas un problème grave qui préoccupe les représentants de ces stratoms.



### 6.3.2.3. 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

De très grandes variabilités sont apparues dans le 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.

☞ Une seule entreprise pratique le télé-captage (deux autres achètent du naissain produit par cette technique). Le pourcentage des besoins en naissain qui est couvert par ces écloséries varie de 70 à 80 %. Ces entreprises complètent leurs besoins par des achats de grattis en Charente ou à Arcachon.

☞ Toutes les autres entreprises ne se fournissent qu'en naissain naturel, le plus souvent en provenance d'Arcachon. Certains chefs d'entreprises -sept- achètent le naissain en « une à une », d'autres des tubes (qu'ils détroquent en général très tôt) et les derniers -quatre- des paquets (selon la technique charentaise). Dans ce cadre, on notera que quatre entreprises ont leurs propres parcs de captage qui, certaines années, leur permettent de commercialiser une partie du naissain produit. Pour les autres, la pratique des comptes à demi semble courante.

L'opinion de ces professionnels en ce qui concerne les écloséries est en conformité avec leur pratique d'élevage. Certains chefs d'entreprise ne travaillent actuellement qu'avec du naissain naturel ; ils ont essayé des lots d'éclosérie et n'en ont pas été satisfaits pour des raisons diverses plus ou moins vérifiées :

- ☞ les huîtres produites sont trop fragiles (cité deux fois),
- ☞ la pousse du naissain naturel est aussi rapide (cité une fois),
- ☞ la mortalité du naissain d'éclosérie est plus élevée (cité cinq fois).

En fait et en dehors du phénomène de mortalité estivale de 1995 qui reste dans les mémoires et qui est indubitable, il semble qu'il ne s'agisse là que de prétextes. Les raisons profondes de cette désaffection sont liées avant tout au prix du naissain d'éclosérie dans un contexte d'abondance du naissain



naturel. Le mauvais captage naturel de 1998 a d'ailleurs eu pour conséquence directe de voir ces professionnels revenir ou essayer au moins partiellement cette filière d'approvisionnement.

### L'élevage

Le nombre de fois où les mollusques sont remontés à terre est caractéristique du mode d'élevage choisi. Pour les professionnels de ces stratoms, il peut varier de deux à sept.

Quand ce nombre est faible, il s'agit d'huîtres élevées sur tube le plus longtemps possible qui sont ensuite mises en paquet pendant un an et détroquées le plus tard possible, l'année précédant la vente. Il est évident que la qualité, et particulièrement la forme des produits issus de ce type d'élevage, n'est pas le souci principal du producteur qui choisit cette zootechnie. Cette méthode d'élevage est actuellement en train de tomber en désuétude et rares sont les entreprises de ces stratoms qui la pratiquent encore.

Quand ce nombre est élevé, les huîtres naturelles séparées dès le départ en 1 à 1 (souvent même sur les lieux de captage) sont parfois 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 et qualifié et/ou une grande force de travail personnel du responsable et de sa famille permettent d'envisager ce type d'élevage qui conduit à des produits de grande qualité morphologique.

On remarque cependant que la présence accrue de polydoros dans les huîtres implique dans certains cas un retour à l'élevage en cycle court. Les poches sont alors travaillées à la mer (retournement, "secouage" et casse de la pousse) et les produits ne sont ni triés ni calibrés à terre avant le relevage de fin d'année. Le travail en atelier est donc, en fait, transféré sur les parcs avec toutes les contraintes de marée que cela implique.

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 stabilisation de ce nombre d'unités. La moyenne observée en 1999 est de 208 +/- 23 huîtres par poche. Dans le détail, la plupart des représentants de ces stratoms mettent entre 180 et 200 "brins" par poches dans les secteurs de la Coulège, de la Tocquaise, du Cul de Loup et de Crasville. Ce n'est que dans la partie sud du bassin (à Utah Beach), là où l'exposition aux coups de vent de Nord-est est la plus forte, que la charge dans les poches est la plus élevée et ce pour deux raisons principales :

☞ les conditions trophiques tout à fait exceptionnelles le permettent,



☞ les huîtres doivent être suffisamment nombreuses dans les poches pour ne pas frotter les unes contre les autres en cas de mauvais temps.

On peut donc trouver dans ce secteur, des poches contenant jusqu'à 230 à 250 huîtres pour un poids total en fin d'élevage atteignant les 30 kilos.

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

La manière de traiter les huîtres boudeuses est également révélatrice de la variabilité de la zootechnie choisie. Ces huîtres âgées de plus de 5 ans sont généralement fortement parasitées par les polydoras et peuvent être :

- ☞ jetées (3 cas)
- ☞ changées de bassin (6 cas)
- ☞ remises en pousse (6 cas)
- ☞ commercialisées sur les marchés (2 cas)

La remise à la pousse de ces huîtres, sur les parcs d'où elles proviennent, est révélatrice des lacunes zootechniques qui caractérisent encore certaines entreprises peu performantes et d'une gestion des concessions parfois approximative. Il faut noter que les professionnels qui pratiquent la remise en élevage des huîtres boudeuses sur les mêmes sites d'où elles sont issues 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 ou cinq années d'élevage, le prix de vente pratiqué soit inférieur au prix de revient.

Leur commercialisation n'entre pas non plus dans la démarche collective de promotion de la qualité des produits que la Profession a entreprise.

Parallèlement à la production d'huîtres élevées, certaines entreprises peuvent diversifier leur offre vers d'autres produits comme le naissain ou le demi-élevage.

Les années de bon recrutement, quatre entreprises pratiquent la vente de naissain naturel issus de leurs propres parcs de captage. Trois d'entre elles vendent les jeunes huîtres sur tube, la dernière vend le naissain en une à une. Trois autres entreprises vendent une partie de leur production en demi-élevage. Il semble que cette pratique commerciale peu rémunératrice certaines années, corresponde à un besoin de trésorerie plus qu'à un choix stratégique délibéré. Il est de plus, tout à fait regrettable qu'un bassin renommé pour la qualité de ses produits finis soit utilisé partiellement pour la production de demi-élevage.

### Répartition du temps de travail

Comme on peut le constater dans le tableau suivant (Tableau 48), la part de travail consacrée à la commercialisation des produits n'est importante que



pour les ostréiculteurs stricts (plus de 40 %). 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 même si les prix peuvent ne pas correspondre aux attentes. 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 ou à des producteurs charentais. On remarquera que les variances sont très élevées, traduisant ainsi la grande variabilité des conditions de production et de commercialisation des coquillages par les entreprises de ces stratoms.

**Tableau 48**

**Répartition du temps de travail des conchyliculteurs des stratoms 5 et 6 (en %)**

		Ostréiculteurs stricts		Conchyliculteurs mixtes	
		Moyenne	Ecart type	Moyenne	Ecart type
Production ostréicole	Terrain (H.)	23,79	13,64	36,67	27,54
	Atelier (H.)	32,36	17,83	13,89	18,58
Commercialisation	Atelier (H.)	21,07	14,57	5,56	9,62
	Livraison et démarchage (H.)	19,57	21,99	0	-
Production mytilicole	Terrain (M.)	-	-	25,00	5,00
	Atelier (M.)	-	-	15,55	19,24
Contacts professionnels		3,21	7,23	3,33	5,77

### Périodes de surcharge de travail et de congés

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 ces stratoms. En effet, treize 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. En conformité avec son cycle d'activité, un mytiliculteur important signale un surcroît de travail en été (arrivée des cordes). De leur côté, trois ostréiculteurs se signalent par des périodes de surcharge de travail

très différentes des autres producteurs. L'un s'est en effet spécialisé dans la vente d'huîtres polyploïdes, en été, vers la restauration côtière et deux autres ont actuellement des marchés importants de fin de saison (janvier à mai). Les périodes de ralentissement de l'activité sont, par contre, les mêmes que pour les grandes entreprises. Onze Chefs d'entreprise sur dix-sept peuvent prendre des congés en début d'année (6 cas) et/ou en cours d'été (7 cas) après la pose des cordes à moules, pour les mytiliculteurs.

### **Tâches les plus pénibles ou les plus délicates**

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

- ☞ retournement des poches et casse de la pousse (7 citations),
- ☞ fermeture des poches à l'atelier (2 citations),
- ☞ la gestion des risques (inquiétude en début de campagne, 2 citations),
- ☞ le triage et le calibrage des produits,
- ☞ constat du manque de pousse,
- ☞ livraisons,
- ☞ les polydoras et les prédateurs,
- ☞ l'entretien mécanique du matériel,
- ☞ route depuis Arcachon,
- ☞ 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 :

- ☞ les contacts avec la clientèle (9 citations),
- ☞ le choix et l'acceptation du grattis (4 citations),
- ☞ la comptabilité (3 citations)
- ☞ le choix des parcs selon la qualité des huîtres à élever (2 citations),
- ☞ le choix de la densité dans les poches (2 citations),
- ☞ l'entretien du matériel (2 citations),
- ☞ l'affinage,
- ☞ l'emballage,
- ☞ le choix du demi-élevage
- ☞ la conduite des engins roulants.

On constate donc qu'il existe une très grande variabilité des réponses en fonction des modes d'élevage et de commercialisation choisis. Quelque soit le type d'entreprise étudié, les constantes restent cependant liées au travail sur le terrain, en ce qui concerne la pénibilité des opérations et les aspects commerciaux de l'activité conchylicole qui sont toujours délicats à gérer.

sur le terrain, en ce qui concerne la pénibilité des opérations et les aspects commerciaux de l'activité conchylicole qui sont toujours délicats à gérer.

### Difficultés rencontrées sur les parcs

Les problèmes rencontrés sur les parcs sont totalement différents de ceux qui sont évoqués sur la Côte Ouest du Cotentin. A Saint Vaast la Hougue, dans le Cul de Loup, l'envasement semble devenir préoccupant, surtout dans la partie orientale de la Baie (Porte aux Dames), au point que neuf ostréiculteurs nous ont fait part de leurs difficultés dans ce secteur.

En second lieu, il semble qu'il existe également des raisons de s'inquiéter des phénomènes d'ensablement, cette fois, que l'on constate près de l'île de Tatihou ou dans le sud, à Utah Beach (cité 2 fois). Des difficultés passagères et marginales sont également évoquées ; elles concernent essentiellement les algues (porphyras, ulves et fucus) et les vols sur les parcs.

### La production et son évolution

D'après les déclarations des Chefs d'entreprise constituant l'échantillon sélectionné et après recouplement avec l'analyse des photographies aériennes, les quantités d'huîtres et de moules approximativement produites par l'ensemble des producteurs de ces stratoms sur la Côte Est du Cotentin sont respectivement de 4300 t et 270 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 :

- ☞ environ 22 tonnes d'huîtres plates élevées dans une autre région par une des entreprises échantillonnées mais basée dans un autre bassin,
- ☞ un nombre approximatif de 50 000 tubes, produits en Charente ,
- ☞ environ 12,5 millions d'unités de grattis de même origine,
- ☞ plus de 50 tonnes de demi-élevage,
- ☞ près d'une cinquantaine de tonnes d'huîtres creuses élevées dans d'autres bassins et appartenant aux mêmes conchyliculteurs.

L'évolution de ces productions est la suivante (Tableau 49), en pourcentage du nombre total de réponses obtenues :

Huîtres	Moules
---------	--------



Tableau 49

*Evolution récente de la production des entreprises des stratoms 5 et 6 (en %)*

	Huîtres	Moules
Hausse	18	67
Baisse	23	0
Stabilité	41	33
Variable selon les années	18	0

Ce tableau montre que la tendance évolutive de la production ostréicole est le plus souvent stable alors que la production mytilicole est plutôt à la hausse. Plus en détail, il apparaît que les baisses de production ostréicole qui ont été enregistrées sont généralement le fait de producteurs proches de la retraite et qui ont dorés et déjà transmis ou vendu une partie de leurs parcs d'élevage (2 cas). Ces évolutions négatives peuvent également être la conséquence d'une mauvaise gestion (2 cas). Elles ne sont en tous cas pas liées à l'évolution intrinsèque récente de l'ostréiculture saint-vaastaise.

#### 6.3.2.4. LA COMMERCIALISATION

##### Les achats de mollusques de taille commerciale et leurs évolutions

Les achats d'huîtres élevées ne sont pratiqués régulièrement que par trois entreprises qui cherchent à développer leur activité commerciale et qui ont une production propre encore insuffisante. Ils portent sur des tonnages annuels relativement faibles, de 10 à 50 tonnes. Quatre autres producteurs achètent ce type de coquillages irrégulièrement et seulement pour pallier momentanément à un déficit de production en satisfaisant une commande et ne pas risquer de perdre le client. Ces achats portent alors sur des quantités marginales de 1 à 5 tonnes par an.

La situation est similaire pour les moules. Cinq entreprises achètent des moules en complément de leur production conchylicole. Ces achats en gros portent sur des quantités variant de 7 à 20 tonnes par an. Il s'agit bien souvent de moules de pêche ou d'importation dont le seul rôle est de servir de produit d'appel pour les huîtres produites par l'entreprise. Une seule entreprise cependant achète en gros et expédie des quantités de moules importantes (140 tonnes/an). Il s'agit là encore de moules de pêche et d'importation. Cette pratique est alors destinée à conserver la clientèle lorsque la moule de bouchot n'est pas commercialisable (maigreur de la chair).

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 de différents types et de moules dans le chiffre d'affaire total des entreprises de ces stratoms est présentée dans le tableau 50. Bien que de fortes variations existent d'une entité à l'autre, on remarque que, pour les entreprises de ces stratoms, les productions de naissain, de demi-élevage ou de moules n'entrent que pour une faible part dans leur chiffre d'affaires. Il en va de même pour la partie strictement commerciale de leur activité (achat-revente de produits).

*Tableau 50*

*Parts moyennes respectives dans les C.A. des différents produits conchylicoles commercialisés par les entreprises des stratoms 5 et 6*

Production ostréicole	Achats ostréicoles	Production de naissain	Production de demi-élevage	Production mytilicole	Achat mytilicoles
78,54	3,94	6,63	1,48	4,99	4,42

### L'évolution du chiffre d'affaires

Cette évolution est présentée dans le tableau 51, en pourcentages.

*Tableau 51*

*Evolution récente du Chiffre d'Affaire des entreprises des stratoms 5 et 6*

Hausse du C.A.	Baisse du C.A.	Stabilité du C.A.	Variabilité du C.A.
18	47	24	11

Si l'on compare ces données avec celles contenues dans le tableau 49, on constate que les entreprises ayant augmenté leur production et celles qui ont eu un chiffre d'affaires en hausse sont les mêmes. Il semble donc que dans un marché très concurrentiel comme celui de l'huître, les efforts réalisés sur le tonnage produit soit les seuls qui soient susceptibles d'avoir un impact sur le chiffre d'affaires de l'entreprise. Cette situation est confirmée par le fait que certaines entreprises qui ont maintenu leur niveau de production ont vu leur C.A. baisser corrélativement.



Rappelons cependant ici que cette enquête s'est déroulée au début de l'année 1999 et que, par la suite, les cours des huîtres se sont sensiblement relevés, rendant ainsi caduque cette observation (en ce qui concerne le bilan comptable de l'année 1999). Inversement, en 2000, les conséquences comptables du naufrage du pétrolier ERIKA seront sans nul doute importantes.

### Cycles annuels des ventes

Les cycles annuels des ventes apparaissent dans le tableau 52 :

**Tableau 52**

#### *Calendrier des ventes des producteurs des stratoms 5 et 6*

	HUÎTRES			MOULES	
	Moyenne	Ecart type		Moyenne	Ecart type
Novembre à janvier	58,05	19,05	été	26,05	30,98
Février à mai	17,11	10,09	automne	29,73	21,37
été	11,10	12,68	hiver	21,04	18,35
Septembre à octobre	13,74	8,50	printemps	23,18	40,82

Les données contenues dans ce tableau 52 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'années, en 1998, était encore supérieure à la moitié de la quantité totale d'huîtres commercialisée annuellement. On remarque que les variances atteignent des valeurs assez élevées. Cette constatation est liée au fait que certaines entreprises cherchent à se placer sur des créneaux commerciaux vides ou peu prospectés (huîtres triploïdes, en vente estivale par exemple).

Cette saisonnalité existe également pour les moules qui sont produites localement (229 tonnes pour cet échantillon d'entreprises) mais elle est complètement masquée dans ce tableau par les achats (202 t pour ce même échantillon en moules de pêche et d'importation) qui sont justement réalisés afin de pouvoir approvisionner le marché toute l'année. Ces ventes sont donc très équilibrées ; celles d'été correspondent à des mollusques de petite taille destinés au marché des GMS, celles d'automne adviennent alors que les moules sont à leur maximum en matière de qualité (taille et index de condition), celles d'hiver et de printemps portent sur des moules de pêche et/ou d'importation (Irlande ou Grande Bretagne).

## Clientèle

Les différents circuits commerciaux, pour les huîtres comme pour les moules sont présentés dans les tableaux 53 et 54 et sur la figures 46.

En ce qui concerne les huîtres, il convient de noter que la production de naissain est probablement sous estimée mais qu'elle ne concerne que cinq entreprises. En effet, les professionnels qui détiennent des concessions dans les bassins de captage ont tendance à ne pas commercialiser ce type de produit mais plutôt à l'auto-consommer ou à l'échanger contre des huîtres de taille marchande, évitant ainsi parfois la double facturation et son incidence fiscale. Dans une moindre mesure, ce raisonnement peut s'appliquer pour le demi-élevage (trois producteurs concernés) ; les productions déclarées sont, en effet sans doute sous-estimées pour des raisons similaires.

On remarque également la dominance des ventes en gros ainsi que les très fortes variances qui existent, entre les entreprises, en ce qui concerne la répartition des produits vers les différents types de clientèle. Ce phénomène est exactement opposé à ce qui a été constaté sur la Côte Ouest (figure 47). Il semble donc que les huîtres produites dans ce dernier bassin aient une qualité trop proche des mollusques charentais pour exercer un fort attrait sur les expéditeurs marennais mais qu'à l'inverse, les produits de la Côte Est (surtout ceux d'Utah Beach) soient très recherchés et que la demande en gros (et donc les prix pratiqués) soient à l'origine de ce flux important. Certaines entreprises de la Côte Est cherchent depuis peu à développer leurs ventes directes, mais on remarque qu'elles ne se sont pas encore intéressées au marché des GMS. Cette constatation explique les fortes variances qui sont relevées.

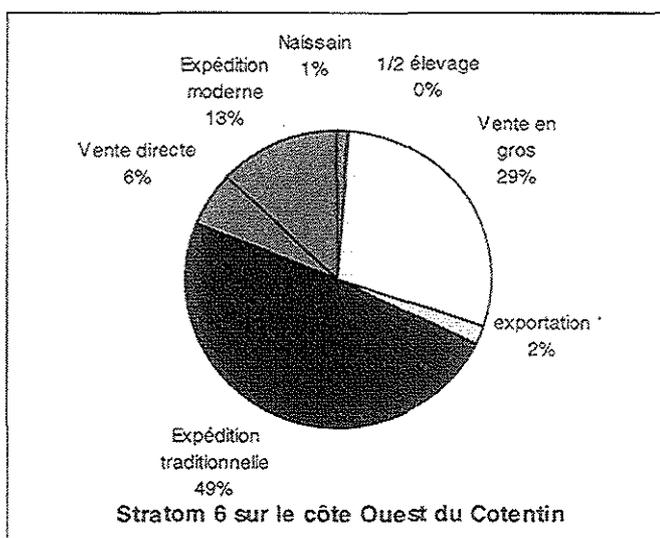
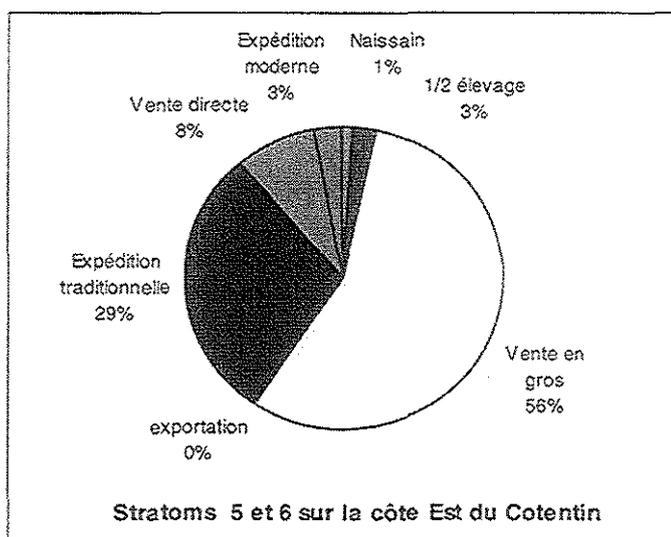
Les parts respectives des différents circuits mytilicoles sont totalement différentes. Bien que les tonnages soient très faibles, la commercialisation des moules en gros est inexistante et les expéditions se font vers les mareyeurs et la Grande Distribution. On notera que là encore, les variances sont très fortes, montrant ainsi la forte hétérogénéité des choix commerciaux des producteurs.



Tableau 53

*Producteurs des stratoms 5 et 6 : Répartition des ventes d'huîtres*

Type de produit ou de vente	Type de clients	Valeurs absolues		Pourcentages		
		Tonnage Brut	% du tonnage total	Moyenne	Écart type	% écart/moyenne
Naissain	Producteurs du bassin	21,5	1,10	1,42	2,78	195,77
1/2 élevage	Producteurs hors bassin	50	2,55	1,78	5,86	329,21
Vente en gros	Expéditeurs du bassin	439,2	22,40	17,95	23,09	128,64
	Expéditeurs hors bassin	647,5	33,03	25,64	37,15	144,89
Expédition traditionnelle	Restaurants, poissonneries	575,8	29,37	35,36	37,65	106,48
Vente directe	Marchés, atelier	164,8	8,41	10,73	16,07	149,77
Expédition moderne et exportation	GMS et centrales d'achat	56,5	2,88	6,88	22,91	332,99
	Exportation	5,24	0,27	0,24	0,97	404,17



*Figures 46 et 47*

*Répartition des ventes d'huîtres des producteurs des stratoms 5 et 6 sur les côtes Est et Ouest du Cotentin*

Tableau 54

*Producteurs des stratoms 5 et 6 : Répartition des ventes de moules*

Type de vente	Type de clients	Valeurs absolues		Pourcentages		
		Tonnage brut	% du tonnage total	Moyenne	Écart type	% écart/moyenne
Expédition traditionnelle	Poissonniers, Restaurants	105,8	21,94	40,	47,43	118,59
	Mareyeurs	231,3	47,98	35	45,83	130,93
Expédition moderne	Centrales d'achat et GMS	145	30,08	25	41,83	167,33

**Répartition en taille des différentes huîtres commercialisées**

Le tableau 55, qui regroupe la taille des huîtres commercialisées par les entreprises des stratoms 5 et 6 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 probable que ces pourcentages établis une année donnée peuvent fluctuer légèrement en fonction de la variabilité annuelle des conditions de croissance. Il est certain cependant que la demande commerciale est, elle, parfaitement immuable (en dehors d'une tendance à long terme, vers des huîtres de plus petites tailles, moins chères, imposées par les GMS).

Tableau 55

*Producteurs des stratoms 5 et 6 : Répartition des ventes de moules*

Type de produit	Valeurs absolues		Pourcentages	
	Tonnage brut	% du tonnage total	Moyenne	Écart Type
Petites	299,2	15,89	14,25	14,66
Moyennes	1250,8	66,42	67,12	16,77
Grosses	333,0	17,69	18,41	12,10

**Prix moyens d'achat**

Les prix moyen d'achat pendant les campagnes 1997-99 sont les suivants, pour les huîtres comme pour les moules (Tableaux 56 et 6 bis) :



Tableau 56

Prix moyen d'achat des produits ostréicoles (STRATOM 5 et 6) \* = Pleno ou tubes

Type de produit	Collecteurs	Naissain naturel 1 à 1	Naissain d'écloserie	½ élevage	Huîtres boudeuses	Huîtres en gros
Moyenne	0,80 et 3 *	4,11	8,00	7,90	6,75	10,92
Écart type	-	0,80	2,80	4,45	-	0,92

Tableau 56 bis

Prix moyens d'achat des produits mytilicoles (STRATOM 5 et 6)

Type de produit	Corde (le m)	Plisse	Moules de pêche	Moules d'importation
Moyenne	4,10	3,00	3,50	4,68
Écart type	0,36	-	0,41	0,18

Les prix des coupelles et des collecteurs varient chaque année en fonction de leur charge en naissain et de la taille de ceux-ci au moment de la vente. Il est extrêmement délicat de transposer ces coûts unitaires en prix d'achat en « une à une ».

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 3 F et de 5 F le cent. Ces prix sont relativement stables et ne dépendent que de la quantité achetée ou de la taille du naissain.

Le coût du naissain d'écloserie varie selon la taille de 6 à 11 francs le cent. Il est relativement stable d'une année sur l'autre et dépend essentiellement de la taille des huîtres.

Le demi-élevage, les produits de taille marchande ainsi que les moules ont un prix d'achat en gros beaucoup plus stable qui n'est en tous cas pas fixé par les producteurs.

### 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 le tableau 57.

Pour les huîtres, il ne semble pas qu'il y ait de différences notables de prix entre les différentes tailles de mollusques commercialisées, sauf en ce qui concerne les ventes directes. La relative stabilité des prix moyens de ces

coquillages au cours de ces deux campagnes (1998 à 1999) est attestée par la faiblesse des variances. Dans le détail, il semble que ces prix moyens soient plus élevés de 2 à 3 francs par kilo que ce qui a été observé sur la Côte Ouest deux années auparavant. S'il y a là un effet incontestable lié à la remontée récente des cours nationaux (tout au moins en ce qui concerne les ventes en gros) la qualité des huîtres produites sur la Côte Est a probablement un impact direct que l'on peut évaluer entre 1 et 2 francs par kilo (3 à 4 francs pour les huîtres d'Utah Beach, de qualité exceptionnelle). A contrario, les variances élevées calculées sur les moules traduisent l'évolution des prix pendant ces deux ans, plus que les choix commerciaux des producteurs (ou des commerçants). On sait en effet que le prix moyen de ce produit a diminué pendant la période étudiée.

**Tableau 57**

**Prix moyen de vente des huîtres et des moules pour les campagnes 1997-98 et 1998 99 (stratons 5 et 6)**

Type de Vente	Huîtres		Moules		
	Prix moyen	Écart type	Type de moule	Prix moyen	Écart type
Demi-élevage	8,00	-	Moules de bouchot	9,00	1,80
Gros calibré	12,21	2,40			
Circuit trad.	18,31	1,80	Moules de pêche	6,13	3,09
Vente directe	22,20	4,18			
G M S	17,25	1,77	Moules D'importation	6,75	2,81
Exportation	21	-			
<b>PRIX MOYEN</b>	<b>15,99</b>	<b>4,06</b>	<b>PRIX MOYEN</b>	<b>7,42</b>	<b>2,11</b>

### Fixation des prix et résultats comptables

La fixation des prix de départ des produits ostréicoles se fait de manière conjoncturelle, d'une année sur l'autre, en fonction de critères économiques que la profession ne contrôle généralement pas. Les prix pratiqués par les différentes entreprises de ces stratons s'établissent sur la base des éléments suivants (réponses parfois multiples) :

- \* vend au prix proposé par les acheteurs habituels (cité une fois),
- \* propose les prix de la campagne précédente (parfois en invoquant la qualité du travail fourni) puis s'adapte aux propositions des acheteurs (cité sept fois),
- \* se tient informé auprès d'autres professionnels locaux (parfois via les syndicats). A ce niveau, la coopérative COPEPORT semble constituer une référence. Selon la qualité des mollusques proposés la négociation les prix

pratiqués par cette coopérative sont indexés à + 10%, + 20 % voire + 30 % (cité dix fois),

\* s'informe des prix pratiqués dans les autres bassins. La Côte Ouest peut alors servir de référence, généralement en rajoutant 20 % (cité six fois),

\* détermine une marge fixe (cité une fois).

On constate donc que les prix pratiqués dans les bassins de production sont en fait basés sur les propositions des acheteurs habituels qui fixent seuls les prix. Dans ce contexte, l'unique réponse obtenue sur le maintien d'une marge fixe n'est pas crédible. Ces prix moyens, pratiqués au niveau national, sont généralement connus par la presse professionnelle. Les journaux les plus lus sont (par ordre de fréquence) : Pleine mer (cité 14 fois), L'ostréiculteur (cité 8 fois), Le marin (cité 5 fois). Les autres titres ont une diffusion plus restreinte.

Compte tenu de la stabilité et de la diversité de la clientèle, la dilution du risque commercial est assez forte pour les entreprises de ces stratomes. Douze entreprises travaillent avec une clientèle parfaitement stabilisée et cinq seulement n'ont pas encore réussi ce challenge et sont donc perpétuellement à la recherche de nouveaux clients (avec les risques d'insolvabilité des acheteurs que cela comporte). En ce qui concerne le nombre de clients, pour chaque entreprise, on trouve la répartition suivante :

\* plus de 10 clients : 7 entreprises,

\* de 5 à 9 clients : 7 entreprises

\* de 2 à 4 clients : 1 entreprise

\* un seul client : 1 entreprise.

Très naturellement le nombre de clients est lié au mode de commercialisation choisi, la vente en gros ne nécessitant pas de diversifier autant la clientèle que l'expédition.

Quatre entreprises écoulent une partie de leurs produits directement sur les marchés, en Basse Normandie ou dans le Sud-ouest. Les raisons qui les motivent sont les suivantes :

☞ Plus value importante sur le prix de vente, jusqu'à 32 F le kilo. (ce qui n'implique pas forcément une meilleure rentabilité lorsque ces marchés sont éloignés pour de faibles quantités vendues),

☞ Paiements rapide et sans risque d'impayés permettant de bénéficier d'une trésorerie fluide,

☞ et parfois, obligation vitale liée aux difficultés d'écoulement des produits.

Comme pour les entreprises de taille plus importante, le résultat comptable est directement lié au niveau d'endettement des entreprises ainsi qu'à l'emploi salarié, à parts à peu près égales. Le pourcentage des revenus de l'entrepreneur par rapport au chiffre d'affaire peut ainsi varier entre 30 à 35



% (3 cas) pour les entreprises anciennes très peu endettées et 5 à 10 % (6 cas), pour les plus grandes entreprises de ces stratoms plus endettées (en volume) et employant un personnel nombreux. Pour les huit autres cas étudiés, le pourcentage du revenu des chefs d'entreprise par rapport au chiffre d'affaire est de 16,72 % pour un intervalle de confiance de 2,47 %. On constate que ces valeurs sont généralement élevées mais qu'en contrepartie ces pourcentages reposent sur des chiffres d'affaires souvent faibles par rapport aux potentialités de l'entreprise.

Au sein de ces stratoms, les revenus personnels des responsables ne sont pas liés directement au chiffre d'affaire 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 (qui sont le plus souvent obtenus sur deux têtes, selon la disponibilité du conjoint) varient d'un facteur 4 à 5, sur une base de 9 000 F environ pour les chefs d'entreprise dont les revenus sont les plus faibles (5 cas).

### 6.3.2.5 Gestion de l'activité et prise de décisions

#### Les difficultés rencontrées

Les difficultés rencontrées depuis 1995, sur les huîtres comme sur les moules et qui nous ont été signalées, ont été regroupées dans le tableau 58 pour les stratoms 6 et 5 (17 réponses). Pour les huîtres, ces informations ont été jugées significatives à partir de trois réponses positives (en gras dans le tableau). Pour les moules, le faible nombre de producteurs rencontrés ne permet pas de tirer des conclusions.

En ce qui concerne les pratiques ostréicoles, des difficultés épisodiques ou rémanentes sont ainsi apparues clairement :

☞ l'approvisionnement en naissain qui reste sous la dépendance du captage naturel peut se révéler irrégulier. Une pénurie de naissain, comme en 1994 et 1998, entraîne alors une forte hausse des cours qui les rapproche de ceux qui sont pratiqués par les écloseries. Ce phénomène aléatoire justifie ainsi pleinement l'implantation de structures de ce type en Basse Normandie (SATMAR).

☞ Les problèmes de pousse, de vente en gros (manque de produit) et de prix semblent liés intimement.

On peut en effet remarquer que les années de faible pousse, la plupart des huîtres n'atteignent pas une taille suffisante pour pouvoir être commercialisées dans les meilleures conditions. Il y a donc alors une mauvaise adéquation qualitative entre l'offre et la demande. 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, depuis quelques années, la production de la Côte Est du Cotentin a atteint la limite maximale que le marché national peut absorber et que toute augmentation de la production se traduit directement 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. Il a donc fallu attendre 1997, année de très mauvaise pousse (et conséquemment de manque de produit de taille suffisante), pour que les cours remontent et se stabilisent, à un niveau acceptable.

⟨ Les mortalités, de naissain la plupart du temps, constituent un phénomène nouveau apparu en 1994, qui s'est généralisé en 1995 et marginalisé depuis cette année là. Les mortalités d'huîtres adultes sont tout à fait exceptionnelles et sont généralement liées à des erreurs zootechniques individuelles.

**Tableau 58**

***Difficultés rencontrées par les ostréiculteurs des STRATOMS 6 et 5 de 1995 à 1999 (en nombre de réponses)***

ANNEE	95	96	97	98	99
<b>Approvisionnement en naissain</b>				3	
<b>Commercialisation en gros</b>	2	3	5	4	3
<b>Pousse insuffisante</b>	2	7	10	3	2
<b>Mortalités</b>	15	3	2	2	0
<b>Prix trop bas</b>	8	6	1	1	1
<b>Concurrence des moules de pêche</b>	4	4		2	

En ce qui concerne les moules, seule la concurrence des moules de pêche du gisement de Barfleur, tout proche, est évoquée. Il s'agit là d'un phénomène épisodique dont les très fortes fluctuations sont liées à la variabilité inter-annuelle du recrutement sur ce gisement naturel.

## 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. Huit entreprises, en effet, déclarent n'avoir pas modifié leur manière de travailler. Les évolutions souvent très mineures des neuf autres sont advenues entre les années 1992 et 1995. Ces changements ont porté sur le passage au cycle court (pour certains producteurs d'Utah Beach) ou à l'inverse vers une pratique généralisée du cycle long dans l'entreprise (dans le Cul de Loup). Dans certaines entreprises, quelques innovations techniques très minimes sont advenues comme, par exemple l'utilisation de tendeurs en X sur les poches qui permettrait de gagner environ 1 Kg, sur le poids de la poche en fin d'élevage. Plus récemment, certaines entreprises ont dû revoir leur technique de production pour s'adapter aux contraintes nouvelles, que ce soit le développement des Polydores (retour partiel vers le cycle court) ou les mortalités de juvéniles (diminution du taux d'utilisation du naissain d'écloserie). Notons enfin qu'une entreprise a abandonné son activité de captage à Arcachon.

En ce qui concerne les moules, une entreprise pratique maintenant régulièrement l'élevage des moules de Méditerranée (*Mytilus galloprovincialis*) en complément.

Les évolutions récentes de ces entreprises ont donc porté principalement sur l'équipement, à commencer par la mise au norme des bâtiments (7 entreprises) et les achats de concessions.

Les achats de matériels lourds de mécanisation (trieuses, calibreuses) n'ont concerné que deux entreprises (videnpoche, tapis et calibrage). Toutes ont eu des investissements réguliers en matériel d'élevage tels que tables, poches etc...

La commercialisation des produits a également peu évolué. En effet, si la quasi-totalité des ateliers est maintenant aux normes européennes pour pratiquer l'expédition (en cas de besoin) la majorité des mollusques produits par ces entreprises est commercialisée en gros et seulement deux entreprises ont déclaré avoir récemment développé leurs ventes de détail (en s'essayant au tourisme en entreprise pour l'une d'entre elles).

En règle générale on constate donc qu'une relative stabilité caractérise ces types d'entreprises pour les années récentes. Peut-être faut-il y voir là :

- ☞ le gage d'une situation favorable
- ☞ et de l'absence de grandes difficultés
- ☞ ou enfin d'une certaine forme de conservatisme.

A ce propos les réponses obtenues quant à l'attitude que choisissent de prendre ces concessionnaires face à une évolution technique est



caractéristique : douze d'entre eux (sur dix-sept) déclarent n'adopter cette nouvelle technique que lorsqu'elle a fait ses preuves.

En dehors de cette recherche de diversification, ces évolutions techniques ou commerciales ont pour autres motivation principale :

- ☞ de développer la production tout en maîtrisant les besoins de main œuvre salariée (6 cas),
- ☞ de se mettre en conformité avec la réglementation européenne (4 cas),
- ☞ de faciliter le travail (3 cas)
- ☞ de gagner plus d'argent grâce à la vente directe (2 cas)
- ☞ de s'adapter à un nouveau mode de commercialisation du fait des difficultés à se faire payer (1 cas).

Ces producteurs se déclarent satisfaits de leur choix à plus de 50 % (neuf responsables) et seulement trois d'entre eux se disent insatisfaits (17 %) les autres sont sans opinion du fait de leur prochain départ en retraite (ce qui pourrait être une explication de leur immobilisme).

### **Les arguments commerciaux**

Les principaux arguments commerciaux qui sont développés sont les suivants (plusieurs réponses possibles par entrepreneur). Sans plus de précision, ils portent généralement sur la qualité du produit (avancée 7 fois). Plus en détail cette qualité a été parfois déclinée de la manière suivante :

- ☞ la forme régulière de la coquille consécutive aux nombreux "tournages de poche" (cité 4 fois),
- ☞ le durcissement de la coquille lié au passage en réserve (également cité 5 fois),
- ☞ la constance du produit (2 fois),
- ☞ l'utilisation de la norme AFNOR d "huîtres spéciales" (2 fois),
- ☞ dans la même idée, l'utilisation de la dénomination " huîtres d'Utah " (cité 2 fois)
- ☞ la taille moyenne des produits (1 fois),
- ☞ la qualité du calibrage (1 fois),
- ☞ la constance de la qualité du produit (1 fois)
- ☞ le fait que la coquille ne soit pas " poivrée ", c'est à dire recouverte de naissain (1 fois),
- ☞ la qualité de l'emballage

Les arguments commerciaux liés à l'activité commerciale de l'entreprise sont beaucoup plus rarement invoqués. On y trouve principalement l'argument selon lequel la production commercialisée est strictement celle de l'entreprise, aucun achat extérieur n'étant pratiqué. D'autres éléments peuvent être évoqués, ils portent sur :



- ☞ la stabilité de la clientèle (cité 1 fois)
  - ☞ la diversité de la production; les huîtres étant élevées sur les deux côtes du Cotentin (cité 1 fois),
  - ☞ le fait d'avoir obtenu une médaille au Concours Général Agricole de Paris (cité 1 fois),
  - ☞ celui d'exporter une partie de la production (cité 1 fois),
  - ☞ l'acceptation de reprendre le produit vendu et livré (1 fois).
- Enfin un seul ostréiculteur globalise la qualité de son entreprise et de sa production en indiquant que tenue des locaux et qualité du produit ne font qu'un et que c'est la visite complète des parcs et des installations à terre qui est susceptible d'entraîner une décision d'achat des partenaires commerciaux potentiels

### **Les faiblesses commerciales**

Les faiblesses commerciales peuvent être liées aux produits, à leur commercialisation ou même avoir une origine sociologique. Elles sont les suivantes :

- ☞ le manque de produit (cité 6 fois), l'un de ces producteurs affirmant même devoir refuser des clients
- ☞ à contrario, la faiblesse de la demande est évoquée deux fois,
- ☞ les problèmes zootechniques liés à la présence des Polydoras sont également invoqués (cité 2 fois)
- ☞ le manque de formation aux pratiques commerciales modernes, les personnes interrogées se disent " mauvais commerçant " (2 fois cité)
- ☞ le manque de main d'œuvre ou de surface disponibles est également invoqué (2 fois)
- ☞ les retard dans les paiements ( parfois à plus de 90 jours) entraînant des difficultés de trésorerie (1 fois)
- ☞ le manque de diversité dans les produits proposés est cité (1 fois)
- ☞ l'absence totale de prospection commerciale est aussi invoquée –par manque de temps- (1 fois)
- ☞ certaines années, la présence de grosses huîtres est également évoquée comme un handicap (1 fois)
- ☞ la lourdeur des ventes en gros et le poids des habitudes de confort qu'elles entraînent est également cité (1 fois)
- ☞ la mauvaise qualité des produits achetés pour la revente est également évoquée (1 fois)
- ☞ le niveau de formation et de structuration des partenaires commerciaux sont également cités pour justifier le déséquilibre des contacts que chacun connait (2 fois)

☞ enfin, le fait d'être une femme semble constituer une difficulté pour les négociations commerciales dans ce milieu social essentiellement masculin (cité 1 fois)

Le réalisme de ces professionnels est remarquable, surtout en ce qui concerne leur manque de formation commerciale et le déséquilibre qui s'est instauré avec les acheteurs (principalement ceux des GMS). C'est donc au plan commercial que les difficultés sont les plus criantes (manque de produit, contacts clientèle et prix).

En conclusion, on remarquera que ces arguments portent presque tous sur la qualité des produits, plus ou moins directement, alors que les faiblesses commerciales portent principalement sur la commercialisation.

### **Opinion sur la création d'un label**

L'éventuelle création d'un label n'entraîne pas l'enthousiasme de ces professionnels qui se sont généralement exprimés très librement sur ce sujet et qui, bien qu'ayant une saine vision de la réalité, ont émis le plus souvent des propositions totalement irréalistes. L'opposition à cette idée est donc quasi unanime pour les raisons suivantes :

- ☞ la surveillance est impossible car il y a trop de transfert, l'un de ces producteurs parle de " danse des huîtres " (6 citations)
- ☞ seule une " Appellation d'Origine " est envisageable et ne peut s'appliquer qu'aux seuls petits producteurs qui ne pratiquent pas d'achats (3 citations),
- ☞ cette AO ne pourrait pas s'appliquer à la Normandie dont les produits ostréicoles sont très différents d'un bassin à l'autre (Côte Est, Côte Ouest) voire même au sein d'un même bassin (Utah et Saint Vaast)
- ☞ ce label ne sert à rien car la part commerciale des GMS est grandissante et ces structures ne sont pas intéressées par cette démarche de qualité qui aurait pour conséquence une augmentation du prix de base,
- ☞ il conviendrait donc de fixer un cahier des charges extrêmement contraignant et révisable annuellement en fonction des conditions de pousse et d'engraissement.

### **Evolution souhaitée en matière d'équipement**

Douze de ces chefs d'entreprises nous ont déclaré ne plus avoir d'équipement supplémentaires à financer dans un avenir proche. Cette valeur élevée est révélatrice de la modernité de ces entreprises et du niveau élevé de leur degré d'équipement. Ceux-ci mis à part, trois autres

producteurs souhaitent construire ou agrandir leur atelier, un seul compte construire des bassins et un mytiliculteur a l'intention d'acheter une barge.

### **Evolution souhaitée en matière commerciale**

A l'exception d'un seul chef d'entreprise qui souhaite cesser ses achats de gros et de six autres qui n'envisagent pas de changer leur mode d'écoulement des produits, les perspectives en matière commerciale tendent généralement vers un développement de précaution de l'expédition. On trouve en effet :

- ☞ le souhait de développer les ventes vers les GMS (3 cas)
- ☞ la volonté de revenir vers le circuit traditionnel des poissonniers, grossistes et restaurants (5 cas)
- ☞ la nécessité de s'essayer à la vente directe (3 cas) ou à l'exportation (2 cas).

On constate donc que ces producteurs cherchent pour la plupart à s'affranchir de la tutelle commerciale des " charentais " en diversifiant leurs produits et leur clientèle ou en se lançant dans la vente directe. Comme ils ne veulent pas cesser pour autant leurs ventes en gros, cette évolution passe naturellement par une augmentation de la production (6 cas) ou par le développement des achats en gros en cas de besoin (3 cas).

On constate que sur ce point, les souhaits exprimés et la réalité des faits divergent fortement.

### **Evolution souhaitée en matière foncière**

Corrélativement au plan foncier, ces entreprises sont donc à la recherche de nouveaux terrains (8 cas), bien que trois d'entre eux déclarent ne pas avoir de disponibilités financières suffisantes.

Les trois conchyliculteurs qui souhaitent vendre des concessions sont ceux qui partent en retraite mais ils comptent vendre leur entreprise dans sa globalité (parcs, terrains et ateliers) et pas seulement les meilleures concessions. Sur ce point précis, l'offre foncière n'est donc pas en adéquation avec la demande.

### **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. Il semble exister une relation directe entre l'âge des entrepreneurs et le niveau d'endettement de leur entreprise. Ces conchyliculteurs se déclarent en effet :

☞ n'étant pas d'endetté	→ 3 (âge moyen : 61.3 +/- 3.2 ans)
☞ peu endetté	→ 6 (âge moyen : 51.2 +/- 7.3 ans)
☞ endetté de façon acceptable	→ 6 (âge moyen : 50.8 +/- 7.2 ans)
☞ trop endetté	→ 2 (âge moyen : 33,5 +/- 2.2 ans).

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

On notera que les emprunts à l'installation ont été très variables et qu'ils sont peut-être encore maintenant à l'origine de ces disparités.

Les entrepreneurs les plus âgés n'ont pas fait d'emprunt à leurs débuts. Développant leur entreprise progressivement, ils ont bénéficié d'attributions gratuites de concessions. Cette période se situait dans les années 70, au moment du redémarrage de l'activité ostréicole sur la Côte Est du Cotentin.

A l'opposé, les plus jeunes (qui ont dû acheter leurs premières concessions au moment de l'installation), ont été dans la nécessité d'avoir recours au crédit. Cette constatation vaut également pour les transmissions en ligne directe, ces transferts de concessions se faisant quasiment toujours à titre onéreux (du fait de la faiblesse des retraites ENIM ou MSA). Le montant de ces emprunts à l'installation se situait alors entre 200 000 et 1 000 000 de F.

### **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 (13 entreprises). Pour la totalité de ces unités, les comptes courants des responsables et ceux de l'entreprise sont distincts.

Il ne semble pas qu'une connaissance fine des prix de revient des différents produits constitue une nécessité comptable, même pour ces entreprises mono-actives pour la plupart. Seules les entreprises les plus performantes et les mieux gérées en ont une connaissance qui reste cependant approximative. Il est vrai que cette donnée est extrêmement difficile à appréhender selon que l'on tient compte ou non du travail fourni par l'entrepreneur (et son conjoint). Et de plus, si l'on en tient compte, sur quelle base en établir le coût ?

Comme précédemment indiqué, les prix de revient sont extrêmement variables d'une entreprise à l'autre. 16 données ont été obtenues sur les huîtres et 4 pour les moules, elles sont regroupées dans le tableau 59 :



Tableau 59

*Prix de revient moyen (en francs) des huîtres et des moules pour les producteurs des stratoms 5 et 6*

	HUITRES	HUITRES	HUITRES	HUITRES	HUITRES	HUITRES	MOULES
	tous types de vente	pas de vente en gros	vente en gros marginale	ventes équilibrées	vente en gros dominante	vente en gros exclusive	Tous types
Moyenne	8,94	7,64	8,31	9,15	9,74	10,38	3,88
Ecart type	2,02	3,03	1,06	-	1,02	2,26	0,25

Comme on peut le constater, le mode de commercialisation influe fortement sur le prix de revient du produit. 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 est très fluctuante d'une entreprise à l'autre.

- ☞ 5 Chefs d'entreprise le déclarent stable,
- ☞ 5 considèrent qu'il s'améliore,
- ☞ 6 qu'il se dégrade
- ☞ 1 qu'il reste très variable.

Au dire des responsables concernés, l'amélioration des résultats n'est due 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 (plusieurs réponses possibles):

- ☞ investis dans l'immobilier à titre privé : 2
- ☞ investis dans l'entreprise pour augmenter le volume d'activité : 2
- ☞ investis dans l'entreprise pour améliorer l'organisation : 11
- ☞ réalisation de placements financiers : 4
- ☞ pas d'excédents : 6.

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 trois producteurs de ces stratoms, se jugeant trop imposés, réalisent que leur taux d'autofinancement est trop élevé et sont décidés à recourir à de nouveaux emprunts. Dans tous les cas ces emprunts sont destinés à couvrir des dépenses liées à l'évolution de leur commercialisation vers l'expédition. Il s'agit de chambres froides, de calibreuses ou de camions frigorifiques. Dans un seul cas ces emprunts futurs serviront à l'achat de concessions nouvelles.

Les six conchyliculteurs qui ne dégagent pas d'excédents comptables ont tous des problèmes de trésorerie, plus ou moins saisonniers qui sont liés aux impayés, fréquents dans cette activité. Ces déficits sont alors couverts par l'emprunt ou par la vente des meilleures concessions quand la situation comptable ne permet plus d'avoir recours aux prêts bancaires.

### **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 60. Elles sont très proches de celles que nous avons obtenues chez les représentants de la stratom 7 : il semble donc se confirmer que depuis quelques années, la croissance des huîtres se soit fortement dégradée, en relation sans doute avec l'attribution de nouveaux lotissements, dans le sud de Crasville et l'augmentation de la densité dans les concessions déjà attribuées. Les questions portant sur la mortalité semblent également soucier les ostréiculteurs, particulièrement en ce qui concerne la survie estivale du naissain. Là encore les opinions faisant état d'une dégradation de la situation sont majoritaires.

*Tableau 60*

*Perception de l'évolution récente de la pousse et de la mortalité par les producteurs des stratoms 5 et 6*

	POUSSE	MORTALITÉ
Pas de changement	6	7
S'améliore	2	1
Se dégrade	9	9

## Les marchés

Comme précédemment les réponses obtenues à ce sujet sont compatibles avec celles de la stratom 7, elles sont présentées dans le tableau 61. 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 du fait de la concurrence des huîtres des Pays-Bas.

*Tableau 61*

*Perception de l'évolution future des marchés par les producteurs des stratoms 5 et 6*

Le marché va rester comme il est	4
Le marché va évoluer de façon favorable	2
Le marché va évoluer de façon défavorable	11

On remarque donc que d'une manière générale, les conchyliculteurs de ces stratoms ont une vision tout à fait pessimiste de leur métier dans l'avenir, ce qui ne sera certainement pas sans influence sur les investissements futurs.

## 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 conchylicoles, le consommateur moyen ne différenciant pas leurs origines géographiques.

Localement, en ce qui concerne les difficultés environnementales réelles ou supposées, la proximité du site nucléaire de la COGEMA suffit à inquiéter certains acheteurs. Il semble également que le déversement de trop-plein de fuel lors du remplissage des soutes des navires de pêche du port de Saint Vaast la Hougue soit à l'origine de micro-pollutions ponctuelles au moment de l'ouverture des portes à flût. Le développement de la culture légumière intensive dans le Val de Saire est enfin perçu comme une menace potentielle (utilisation abusive d'engrais, de pesticides et rejet des eaux de lavage chargées en matières organiques).

De manière générale, les efforts faits par les Communes, le Département, la Région et l'Agence de l'Eau sont globalement appréciés bien que des

questions demeurent en ce qui concerne le fonctionnement estival des stations d'épurations et la salubrité des zones situées au nord (près de l'estuaire de la Saire) et au sud (à l'embouchure de la Sinope). Les efforts d'épuration déjà entrepris devront être poursuivis dans les bassins versants de ces deux cours d'eau.

### L'environnement institutionnel

Les réponses obtenues aux questions posées sont présentées dans le tableau 62. La colonne BILAN récapitule les " notes " attribuées entre parenthèses.

*Tableau 62*

*Positionnement des producteurs des stratoms 5 et 6 vis à vis de l'environnement socio-professionnel*

	Très positif (+2)	Positif (+1)	Sans opinion (0)	Négligeable (-1)	Négatif (-2)	Bilan final
SRC et CIC	2	5	0	3	5	0
Syndicats	0	0	2	7	8	- 21
Organisation de Prod.	2	4	2	6	3	-6
Affaires Maritimes	4	7	0	2	4	5
IFREMER	8	9	0	0	0	25
Union Européenne	1	5	3	1	7	- 8

On remarque que l'Union Européenne, l'Organisation de Producteurs mais surtout les syndicats ostréicoles ont une image globalement négative pour la majorité des représentants de ces stratoms, comme d'ailleurs pour ceux de la précédente. Si les opinions concernant l'action de la Section Régionale s'équilibre entre les pour et les contre, on remarque que seuls les partenaires administratifs (Affaires Maritimes) ou scientifiques (IFREMER) dégagent un bilan positif dans l'appréciation générale. Le fait que l'enquêteur ait été un agent de l'IFREMER n'est peut être pas étranger à ces conclusions !

Dans le détail, paradoxalement, l'impact de la réglementation sanitaire européenne est jugé majoritairement positif par les Chefs d'entreprise si, et seulement si, les lourds investissements en bâtiments et en bassins neufs qu'elle implique ont été déjà réalisés. Les 6 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. La conséquence de ces

mesures serait donc de favoriser les importations d'huîtres en provenance des autres membres de l'Union qui, de toute façon, ne deviendront pas consommateurs du jour au lendemain. Ils ont également le sentiment, sans aucun doute injustifié, que cette réglementation est appliquée en France, sans discernement de par la seule volonté des agents des Services Vétérinaires. Enfin, les responsables des plus grandes entreprises ne cachent pas leur souhait de se développer au détriment des plus petites, qui n'ont pas les moyens de s'adapter à ces nouvelles normes.

### **Avis sur les élevages en eaux profondes et sur la saturation**

Ces deux questions sont naturellement liées. A l'unanimité, les conchyliculteurs de ces stratoms sont opposés à tout élevage d'huîtres en eaux profonde le long de la Côte Est du Cotentin. Certains avancent des raisons techniques de tenue à la mer du cheptel mais chaque ostréiculteur invoque principalement la saturation du marché.

Tous soutiennent également la décision Préfectorale de saturation. Certains avancent des motivations biologiques (diminution de la vitesse de croissance et baisse de la qualité), particulièrement à Crasville et dans le Cul de Loup, mais tous parlent ici encore de saturation économique dont la conséquence directe serait la chute des prix en première vente. Certains émettent cependant des doutes sur la manière dont le schéma des structures est appliqué et s'inquiètent de devoir réduire la densité de leurs concessions à 5000 poches/hectare au 1er juillet 2001.

### **6.3.2.7. Succession**

Quinze conchyliculteurs sur les dix-sept souhaitent transmettre leur entreprise à leurs enfants, certains, les plus âgés, en ont déjà défini les modalités. Deux seulement sont donc en train de vendre leur exploitation. Il semble donc que la transmission familiale soit la règle pour ce type d'entreprise le long de la Côte Est du Cotentin. La plupart du temps cette transmission est préparée de longue date au moyen de la constitution de groupements généralement strictement familiaux. C'est ainsi que l'on voit apparaître la création de sept GAEC, de deux EARL, de deux Sociétés et d'une SCEA.



### **6.3.3. Les stratoms 4, 3 et 2 : les entreprises installées sur la Côte Est du Cotentin et détenant un équivalent surface total compris entre 1 et 4 ha**

Comme il a été démontré lors de l'analyse des conclusions tirées par l'ACP, ces entreprises sont très peu discriminables. Il a donc été décidé de les présenter conjointement après qu'aient été examinées les caractéristiques principales des échantillons de chaque stratom

#### **6.3.3.1. Caractéristiques de l'échantillon sélectionné pour la stratom 4**

Les quinze entreprises qui composent cette stratom ont des caractéristiques générales regroupées dans le tableau 63. Elles représentent 18,52 % du nombre total d'entreprises, 14,33 % de la production ostréicole de la côte Est mais 45,01 % de la production mytilicole. Il s'agit donc de la stratom qui a proportionnellement la plus importante activité mytilicole de l'ensemble de la côte Est. Cinq de ces entreprises ont été échantillonnées dont deux conchyliculteurs mixtes et trois ostréiculteurs stricts. Au vu des données regroupées dans le tableau 63, on constate que cet échantillon présente des caractéristiques générales inférieures à celles de l'ensemble des entreprises de la stratom pour ce qui concerne la mytiliculture, et supérieures pour ce qui concerne l'ostréiculture. Dans le détail, pour cet échantillon aléatoire, l'activité mytilicole est donc sous-évaluée et l'activité ostréicole surévaluée.

Tableau 63 :

**Caractéristiques principales des 15 entreprises constituant la stratom 4 (de 3 à 4 ha en équivalent surface totale), des 5 entreprises constituant l'échantillon aléatoire et écarts des moyennes de l'échantillon par rapport à celles de la strate (en pourcentage). Cette stratom est composée de 12 ostréiculteurs stricts d'un mytilliculteur strict et de 2 conchyliculteurs mixtes.**

Stratom 4	Âge moyen	Surface détenue sur la Côte Est (en Ha)	Longueur détenue sur la Côte Est (m)	Equivalent surface en Normandie	Surface détenue hors Normandie (en Ha)
Total	-	44,06	8700	49,18	4,38
Moyenne	43,60	2,38	680	2,78	0,61
Echantillon	43,38	2,75	544	3,07	0,27
Ecart en %	0,52	-15,70	20,04	-10,56	54,93
	Equivalent surface totale	Pourcentage d'activité ostréicole	Nombre total de poches	Densité à l'hectare (en Nb de poches)	Production ostréicole (en t)
Total	53,62	-	173436	62986	1970
Moyenne	4,40	90,44	7105	2869	89
Echantillon	4,35	91,64	10840	3937	123
Ecart en %	1,13	-1,32	-52,56	-37,22	-38,60
	Stock ostréicole non commercial (en t)	Pourcentage commercial du stock total	Stock total par Ha concédé (en t)	Productivité ostréicole (en t par Ha)	Longueur exploitée (en m)
Total	586	-	-	-	3295
Moyenne	17	84,75	42,50	36,71	261
Echantillon	37	77,30	58,51	46,29	206
Ecart en %	-112,47	8,79	-37,66	-26,10	21,10
	Production mytilicole réelle (en t)	Nombre de pieux occupés	Taux d'occupation des bouchots	Productivité mytilicole par pieux (en Kg)	Valeur totale de la production (en milliers de F)
Total	504	5180	-	273,88	25199
Moyenne	42	401	7,68	20,89	1270
Echantillon	32	324	6,68	17,12	1575
Ecart en %	24,66	19,18	13,03	18,07	-24,01

### **6.3.3.2. Caractéristiques de l'échantillon sélectionné pour la stratom 3**

Ces quatorze entreprises ont des caractéristiques générales regroupées dans le tableau 64. Elles représentent 17,28 % du nombre total d'entreprises, 9,32 % de la production ostréicole de la côte Est et 4,69 % de la production mytilicole. Cinq d'entre elles ont été échantillonnées (35,71 %) tous sont des conchyliculteurs mixtes. Aucune donnée n'a donc été obtenue sur la mytiliculture, très marginale, il est vrai, pour les producteurs de cette stratom. Cet échantillon présente des caractéristiques générales légèrement sous-évaluées par rapport à l'ensemble de cette stratom.



Tableau 64 :

*Caractéristiques principales des 14 entreprises constituant la STRATOM 3 (de 2 à 3 ha en équivalent surface totale), des 5 entreprises constituant l'échantillon aléatoire et écarts des moyennes de l'échantillon par rapport à celles de la strate (en pourcentage). Cet échantillon n'est composée que ostréiculteurs stricts.*

Stratom 3	Âge moyen	Surface détenue sur la Côte Est (en Ha)	Longueur détenue sur la Côte Est (m)	Equivalent surface en Normandie	Surface détenue hors Normandie (en Ha)
Total	-	31,62	1600	32,56	13,21
Moyenne	49,60	2,44	200	2,56	1,60
Echantillon	48,80	2,11	107	2,17	0,88
Ecart en %	1,61	13,61	46,67	15,13	45,09
	Equivalent Surface totale	Pourcentage d'activité ostréicole	Nombre total de poches	Densité à l'hectare (en Nb de poches)	Production ostréicole (en t)
Total	45,27	-	134320	57268	1282
Moyenne	3,06	95,45	10753	4231	108
Echantillon	3,02	0	8955	3818	85
Ecart en %	0,67	-	16,72	9,77	20,56
	Stock ostréicole non commercial (en t)	Pourcentage commercial du stock total	Stock total par Ha concédé (en t)	Productivité ostréicole (en t par Ha)	Valeur totale de la production (en milliers de F)
Total	425	-	-	-	14102
Moyenne	30	78,93	54,87	44,01	1183
Echantillon	28	70,06	48,60	36,74	940
Ecart en %	5,95	11,24	11,42	16,51	20,56

### 6.3.3.3. Caractéristiques de l'échantillon sélectionné pour la stratom 2

Les onze entreprises qui constituent la stratom 2 ont des caractéristiques générales regroupées dans le tableau 65. Elles représentent 13,58 % du nombre total d'entreprises, 0,64 % de la production ostréicole de la côte ouest et 9,24 % de la production mytilicole. Deux d'entre elles ont été échantillonnées (18,18 %) dont un conchyliculteurs mixtes. Cet échantillon présente des caractéristiques générales globalement inférieures à celles de l'ensemble de cette stratom.



Tableau 65 :

*Caractéristiques principales des 11 entreprises constituant la stratom 2 (de 1 à 2 ha en équivalent surface totale), des 2 entreprises constituant l'échantillon aléatoire et écarts des moyennes de l'échantillon par rapport à celles de la strate (en pourcentage). Cette stratom est composée de 9 ostréiculteurs stricts d'un mytiliculteur strict et d'1 conchyliculteurs mixtes.*

<b>Stratom 2</b>	Âge moyen	Surface détenue sur la Côte Est (en Ha)	Longueur détenue sur la Côte Est (m)	Equivalent surface en Normandie	Surface détenue hors Normandie (en Ha)
Total	-	6,89	2300	8,18	4,55
Moyenne	50,50	0,22	1100	0,86	0,00
Echantillon	50,40	0,77	256	0,91	0,51
Ecart en %	0,20	-256,07	76,77	-5,49	0,00
	Equivalent Surface totale	Pourcentage d'activité ostréicole	Nombre total de poches	Densité à l'hectare (en Nb de poches)	Production ostréicole (en t)
Total	14,10	-	13773	13278	88
Moyenne	1,51	58,09	4598	3433	24
Echantillon	1,57	90,69	1530	1475	10
Ecart en %	-3,58	-56,10	66,72	57,02	58,61
	Stock ostréicole non commercial (en t)	Pourcentage commercial du stock total	Stock total par Ha concédé (en t)	Productivité ostréicole (en t par Ha)	Longueur exploitée (en m)
Total	35	-	-	-	1900
Moyenne	11	81,64	28	20,14	900
Echantillon	4	58,99	15	10,93	211
Ecart en %	64,60	27,74	47,04	45,72	76,54
	<b>Production mytilicole réelle</b> (en t)	Nombre de pieux occupés	Taux d'occupation des bouchots	Productivité mytilicole par pieux (en Kg)	Valeur totale de la production (en milliers de F)
Total	106	5546	-	38,23	2120
Moyenne	43	2250	40,91	9,56	765
Echantillon	12	616	20,20	4,25	236
Ecart en %	72,61	72,61	50,62	55,55	69,20



#### 6.3.3.4. L'exploitant

Tous les Chefs d'Exploitation qui ont été interrogés sont de sexe masculin. L'âge moyen de l'ensemble des concessionnaires de cette stratom est de 48,42 ans +/- 9,35. Cette forte variance montre que, dans ces stratoms, deux générations de conchyliculteurs coexistent. On y trouve en effet des hommes d'une quarantaine d'année et d'autres qui ont passé 60 ans. Ils ont en moyenne 3,25 +/- 1,06 personnes à charge dans leur foyer fiscal.

Leur formation de base est la suivante :

- ☞ aucune : 7
- ☞ CAP ou BEP : 3
- ☞ BEPC : 2

Ces formations se situent à des échelons variés et correspondent à un niveau moyen de 2 +/- 1,28. Cette valeur moyenne est très faible et montre donc que le niveau moyen de formation de ces responsables d'entreprise est généralement bas.

Parmi ces douze Chefs d'entreprise, trois ont débuté leur activité professionnelle conchylicole dans l'établissement familial, deux étaient ouvrier ostréicole, et les sept derniers ont créé leur propre entreprise. Avant de pratiquer la conchyliculture, deux d'entre eux étaient pêcheurs (dont un pêcheur à pied) et sept ont pratiqué des métiers divers (ferronnerie, agriculture conduite de poids lourds). Les trois autres n'ont connu que l'activité conchylicole au cours de leur vie professionnelle.

Pour sept d'entre eux, la conchyliculture est une activité unique, pour trois autres, elle constitue une activité principale et pour les deux derniers, une source de revenus complémentaires. La pêche côtière est la principale activité parallèle, dans quatre cas. L'agriculture est citée une seule fois. En dehors de ces revenus liés à la pêche ou à l'agriculture (élevage), les ressources parallèles de ces foyers fiscaux n'en concernent que quatre (trois conjoint salarié et une gestion de gîte rural).

Ces activités diverses expliquent que seulement cinq conchyliculteurs aient un statut social de marin, les autres étant affiliés à la MSA (Mutualité Sociale Agricole).



### 6.3.3.5. L'entreprise

Une seule entreprises a été créée avant 1970, huit autres ont été fondées par leur gestionnaire actuel entre les années 78 et 82, les trois autres sont postérieures à 85. On constate donc que ces unités de productions sont jeunes pour la plupart (année moyenne de création : 1980,08 +/- 5,98). Seule l'entreprise fondée en 1966 a fait l'objet d'une première transmission (familiale) en 1992 ; toutes les autres ont été créées par leur responsable actuel.

L'expédition des produits a débuté en 1985,14 +/- 5,49 pour les six entreprises qui pratiquent partiellement ce mode de commercialisation.

Le statut juridique de toutes ces entreprises est de type familial. Deux de ces responsables gèrent en parallèle des groupements plus élaborés : une société de production et une SARL.

Le nombre total d'emplois créés par les entreprises de notre échantillon est de 49,42 dont 29,09 emplois salariés (en équivalent temps plein). Cette valeur globale correspond à un emploi total créé par l'ensemble des entreprises de ces stratoms de l'ordre de 185,5 personnes.

La productivité d'un emploi, dans ce type d'entreprise est de 17,75 +/- 11,37 tonnes par homme et par an pour les huîtres et de 21,96 +/- 15,04 tonnes par homme et par an pour les moules. Ces rendements sont relativement faibles mais surtout très hétérogènes. Les écarts type très élevés montrent que l'effort est tantôt porté sur les moules tantôt sur les huîtres. Pour ces entreprises, la co-détention des concessions ne semble pas être un phénomène courant. On ne relève, en effet que trois cas de co-détention familiale entre parents et enfants.

L'individualisme de ces entrepreneurs est également patent, on ne trouve que trois cas avoués d'arrangement professionnels, soit de mise en commun de matériels ou de locaux soit d'échange de cheptel (grattis charentais contre huîtres adultes). Il semble par contre que les « prêts » de terrains conchylicoles en échange de la fourniture du naissain soient plus fréquents, quatre cas nous ayant été cités. Il apparaît donc que la plupart des responsables de ces entreprises sont très sensibles au lourd handicap que constitue la petite taille de leur entreprise. Sept d'entre eux sont, en effet, acheteurs de terrains supplémentaires et comme deux autres partent en retraite, ils ne sont donc que quatre à se contenter de la faible surface dont ils disposent. Il n'est cependant pas certain que la majorité de ces petits conchyliculteurs disposent d'une marge financière suffisante ou de la confiance des banques pour pouvoir réaliser ces achats.

Les souhaits de remembrement sont également plus fréquents que dans les autres stratoms. Cinq d'entre eux voudraient que soient revues les assiettes de certains de leurs parcs afin sans doute d'en augmenter la productivité.

### 6.3.3.6. Les activités de production

Le pourcentage d'activité ostréicole de l'ensemble de ces stratoms varie entre 60 et 90 %. Il est inférieur à celui des entreprises plus grandes, preuve que la mytiliculture, sur la côte Est du Cotentin ne concerne que des entreprises de taille moyenne ou petite.

#### 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, par le manque d'espace et par la faiblesse de leur surface financière.

Ces contraintes expliquent que le naissain soit généralement troqué ou produit directement par ces entreprises normandes.

C'est ainsi que l'on trouve, dans ces stratoms, deux ostréiculteurs qui pratiquent encore l'élevage sur tube, partiellement tout au moins. L'utilisation de cette technique, même si le détroquage est relativement précoce (entre 12 et 18 mois), conduit en général à une production de qualité médiocre, par la forme et l'engraissement des huîtres. Le manque de main d'oeuvre se fait également sentir au niveau du travail de ces poches sur les parcs. En moyenne celles-ci ne sont retournées que 2, 83 fois par an (entre 0 et 5 fois), c'est à dire une fois de moins que pour la stratom précédente.

Le manque de disponibilité spatiale et le même souci d'économie de main d'oeuvre conduisent certains de ces ostréiculteurs à charger encore leurs poches massivement (jusqu'à 250 unités par poches), preuve que les contraintes qu'ils subissent les empêchent d'assimiler parfaitement les évolutions zootechniques récentes qui ont permis aux entreprises plus grandes d'améliorer leur productivité. Le retour à l'élevage en cycle court semble également faire son apparition dans ces entreprises, depuis quelques années (le développement du Polydores y est peut être également pour quelque chose !).

Contrairement à ce qui a été constaté sur la côte Ouest du Cotentin, pour les mêmes types d'entrepreneurs, l'utilisation massive du naissain d'écloserie ne semble pas, pour l'instant, caractériser ces conchyliculteurs de la côte Est. Ils ont presque tous essayé mais regrettent la fragilité du produit et son coût. Cette fragilité se traduit, selon certains à deux niveaux :

- ☞ la mortalité au stade précoce,
- ☞ la faible épaisseur de la coquille qui conduit à mettre la chair des mollusques à vif, par frottement, dans les secteurs les plus exposés

## 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 66), qui reste en général très faible.

**Tableau 66 :**

*Variabilité de la productivité, par emploi et par unité de surface des différentes entreprises de ces stratoms 2 à 4*

		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)
Ostréculteurs stricts ou dominants	<b>Moyenne</b>	<b>27,72</b>	<b>20</b>	<b>19,35</b>	<b>8,00</b>
	Ecart type	18,06	-	10,80	-
Mytiliculteurs stricts ou dominants	<b>Moyenne</b>	-	<b>27,27</b>	-	<b>28,95</b>
	Ecart type	-	0	-	12,65

## 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 et à sa répartition entre production et commercialisation. Elles sont présentées dans le tableau 67. Comme l'indique la valeur élevée des écarts type, il s'agit là d'une donnée très fluctuante et fonction de la rentabilité des élevages et de la taille des entreprises. Les périodes de surcharges de travail et de congés sont bien sur fonction de ces activités dominantes : congés d'hiver pour les mytiliculteurs et congés d'été pour les ostréculteurs. La surcharge de travail est, elle, fortement liée à la saisonnalité des ventes d'huîtres. On notera que cette activité conchylicole, souvent très lourde, ne permet cependant généralement pas aux responsables d'entreprise de partir en congés, surtout ceux qui ont une activité mixte.

Tableau 67 :

*Répartition du temps de travail des responsables des différentes entreprises de ces stratoms 4*

		Ostréiculture stricte	Mytiliculture dominante		Mytiliculture stricte
		Moy / écart	Huîtres	Moules	
Activité de Production	Terrain	36,80 / 15,89	60	3	25
	Atelier	39,80 / 14,43	30	2	25
Activité de Commerce	Atelier	16,40 / 22,53	4	1	40
	Livraison	6,00 / 6,99	-	-	10
	Démarchage	1,00 / 3,16	-	-	-

**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)
- ☞ chargement et déplacement des poches en cours d'élevage (1 citation)
- ☞ ostréiculture en général (1 citation)
- ☞ route entre la Charente et la Côte Est (2 citations)
- ☞ formalités administratives et contacts professionnels (1 citation).
- ☞ plantation et arrachage des bouchots (1 citation)

On remarquera que, comme dans la stratom précédente, beaucoup de points d'ordre technique sont soulevés.

Les actions les plus délicates relèvent souvent de problèmes de choix (de parc, de nombre d'huîtres, de naissain, de 18 mois) ou sont d'ordre commercial. Elles concernent:

- ☞ le choix du naissain et sa mise en poche (4 citations)
- ☞ le tri des huîtres sur tapis (2 citations)
- ☞ la détermination précise du nombre d'huîtres à mettre en l'élevage dans chaque poche (1 citation)
- ☞ le calibrage du naissain (1 citation)
- ☞ l'achat de demi-élevage (1 citations)
- ☞ l'emballage des produits -présentation- (1 citation)
- ☞ le manque de confiance dans le personnel (2 citations)
- ☞ les contacts commerciaux, démarchage, négociations de prix (2 citations)
- ☞ l'ensemencement des bouchots (4 citations)

On constate donc une nouvelle fois que les points les plus délicats portent sur l'approvisionnement et la gestion du naissain et du demi-élevage (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 présentés dans le tableau 68, en nombre total de réponses obtenues :

**Tableau 68 :**

*Difficultés liées à l'exploitation des parcs, rencontrées par les producteurs de ces stratoms 2 à 4. (1) à Utah Beach, à Crasville et dans le Cul de Loup.*

	Satisfaisant	Moyen	Insatisfaisant
Accès aux parcs	12		
Envasement	7		5 (1)
Fixation de moules	11		1 (Utah Beach)
Fixation d'huîtres	11	1	
Compétiteurs et prédateurs	8	1	3 (oiseaux, lanice)

Les difficultés de ce type de conchyliculteur sont donc identiques à celles des producteurs plus importants.

### **La production et son évolution**

Les quantités d'huîtres produites sur la côte Est du Cotentin sont respectivement de 1970 t, 1282 t et 88 t pour les stratoms 4 à 2. Elles sont de 307 t, 32 t et 63 t en ce qui concerne les moules.

A l'exception des conchyliculteurs charentais inclus dans cette analyse (3 cas) et compte tenu du peu de producteurs concernés (2 cas) ainsi que des faibles surfaces détenues, les productions supplémentaires réalisées en dehors du bassin par les entreprises normandes sont négligeable.

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



Tableau 69 :

*Evolution récente de la production des entreprises de ces stratoms*

	Huîtres	Moules
Hausse	3	1
Baisse	0	0
Stabilité	5	3
Variable	2	0

Pour les producteurs de ces stratoms, les productions d'huîtres et de moules subissent une évolution comparable. La majorité des conchyliculteurs est parvenue à conserver une production mytilicole ou ostréicole stable. Aucun n'a subi de baisse et une fraction importante de ces producteurs est parvenue à les développer.

Les achats de mollusques ne concernent qu'un nombre très restreint de producteurs. Un charentais complète sa production par des achats à Saint Vaast (en très faibles quantités) et un producteur basé à Isigny achète des quantités très importantes de moules, entre 2000 et 3000 t par an (pêche et importation). Il constitue donc, de par ses achats, un cas tout à fait à part.

### 6.3.3.7. La commercialisation

#### Le calendrier des ventes

Pour les huîtres, et comme pour les autres stratoms, les ventes de fin d'année représentent la très grande majorité des ventes totales. Pour les moules les ventes d'hiver sont également dominantes, elles succèdent donc aux moules produites sur la côte Ouest du Cotentin, pour lesquelles les expéditions d'automne sont importantes. Les calendriers de vente ne présentent pas d'autres caractéristiques notables si ce n'est la valeur élevée des variances qui traduit ainsi la grande diversité des stratégies commerciales des entreprises de ces stratoms.

Ces calendriers sont présentés dans le tableau 70.

Tableau 70:

*Calendrier des ventes annuelles d'huîtres et de moules des producteurs de ces stratoms*

Produit	Calendrier des ventes d'huîtres				Calendrier des ventes de moules		
	novembre à janvier	février à mai	été	septembre à octobre	été	automne	hiver
Moyenne	61,30	11,80	9,80	17,10	12,50	31,25	56,25
Ecart type	24,20	9,53	13,35	13,49	10,41	28,98	34,97

**Types de clientèles**

Les modes de commercialisation des producteurs de ces stratoms sont présentés dans le tableau 71.

Tableau 71:

*La clientèle des producteurs de ces stratoms 4 à 2*

Type de vente	Type de clients	Huîtres		Moules	
		% du tonnage total	Ecart type	% du tonnage total	Ecart type
Vente en gros	Expéditeurs du bassin	0,12	0,16	1,93	2,25
	Expéditeurs hors bassin	0,51	0,44	0	-
Expédition traditionnelle	Poissonniers, restaurants, grossistes	0,20	0,33	51,42	41,12
Vente directe	Marchés, atelier	0,17	0,31	0	-
Expédition moderne	GMS	0	-	46,64	37,28

Les données contenues dans ce tableau sont frappantes en ce qui concerne les valeurs élevées des écarts type 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 donc 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 ces stratoms, les ventes d'huîtres en gros,



particulièrement en dehors du bassin soient largement dominantes (63 %). Le circuit traditionnel et la vente directe ont une part sensiblement équivalente mais relativement faible dans les circuits commerciaux. Ces petits producteurs d'huîtres ne commercialisent pas en direction des 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 des mytiliculteurs, les GMS leur achetant la quasi totalité du reste de la production.

De très grandes hétérogénéités apparaissent en ce qui concerne le pourcentage des prélèvements personnels des entrepreneurs par rapport au chiffre d'affaires des entreprises. Ces pourcentages évoluent entre 5 % et 50 %, selon l'importance de la part que peut prendre le négoce par rapport à la production.

Dans le premier cas, ces prélèvements peuvent correspondre à des revenus mensuels relativement élevés (plusieurs dizaine de milliers de francs).

Dans le second cas, de tels prélèvements correspondent à des revenus personnels qui peuvent se trouver parfois inférieurs au SMIC.

### **Composition en taille des produits commercialisés.**

La composition en taille des huîtres commercialisées par les producteurs de ces stratoms est présentée dans le tableau 72. On remarque que, comme pour les autres stratoms et encore plus nettement, la demande porte essentiellement sur des produits de taille moyenne. Les ventes de demi-élevage et d'huîtres de petites taille sont marginales. En dehors du secteur d'Utah Beach, la quantité importante de grosses huîtres commercialisées ne traduit probablement pas un choix délibéré (du fait de leur prix de vente souvent plus faible) mais plutôt la conséquence d'une mévente chronique, les invendus restant une année de plus sur les parcs.

De leur côté les moules commercialisées ne proviennent pas exclusivement des bouchots du bassin, il a été précédemment indiqué qu'une entreprise pratiquait des achats importants.

**Tableau 72 :**

*Composition en taille (%) des produits commercialisés par les entreprises de ces stratoms 4 à 2*

	Moyenne	Ecart type
½ élevage	1,00	2,13
Petite	7,00	9,19
Moyenne	72,50	14,39
Grosse	19,50	14,23

### Prix moyens d'achat

Les prix moyen d'achat pendant les campagnes 1997-99 sont les suivants, pour les huîtres comme pour les moules (Tableau 73):

**Tableau 73 :**

*Prix moyen d'achat des produits ostréicoles et mytilicoles pendant les campagnes 1997-99.*

Type de produit	Naissain naturel (l'unité)	Huîtres en gros (le Kg)	½ élevage (le Kg)	Corde à moule (le m)	Moules de pêche (le Kg)	Moules d'import. (le Kg)
<b>Moyenne</b>	2,95	11,00	9,90	5,28	2,25	4,50
<b>Ecart type</b>	0,67	-	2,51	0,85	-	-

Compte tenu des faibles quantités achetées par ces producteurs, on remarquera que ces prix d'achats sont souvent 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 74.

**Tableau 74 :**

*Prix moyen de vente des huîtres et des moules pour les campagnes 1997-99.*

2. Type de vente	Huîtres		Moules	
	Prix moyen	Ecart type		Prix moyen
<b>Gros calibré</b>	12,72	2,24	Bouchot	8,00
<b>Circuit trad.</b>	17,14	3,06	Pêche	3,80
<b>Vente directe</b>	23,17	6,17	Importation	6,50

Ces prix sont parfaitement conformes à ce qui est pratiqué par les producteurs plus importants. Le nombre moyen de clients, par entreprise, est de 9,50 +/- 13,54 (la valeur élevée de l'écart type est induite par un producteur non représentatif qui déclare commercer avec 50 clients et trois autres avec plus de 10 clients). Par rapport à l'ensemble des entreprises du bassin, ce nombre de clients peut apparaître très élevé; il traduit un soucis permanent d'éviter les invendus et les impayés graves par une recherche continue de débouchés commerciaux, car en excluant ces quatre producteurs, le nombre moyen de



clients des huit autres n'est plus que de 3,13 pour un écart type de 1,09. Cette dernière valeur peut sembler très basse, elle est le reflet du choix de la vente en gros et des risques commerciaux qu'il implique.

La fixation de ces prix est, comme pour les autres stratoms, entre les mains des acheteurs, bien que les producteurs aient le souci de s'en défendre. Les prix pratiqués par les différentes entreprises de ces stratoms s'établissent sur la base des éléments suivants (réponses parfois multiples) :

- ☞ se tient informé auprès d'autres professionnels locaux (cité sept fois),
- ☞ propose ses propres prix (cité quatre fois),
- ☞ vend au prix proposé par les acheteurs habituels (évoqué trois fois),
- ☞ s'informe des prix pratiqués dans les autres bassins (cité une seule fois),

Il est bien évident que dans ce contexte de concurrence parfois sauvage, le fait de proposer ses propres prix ne garantit en rien la certitude de les obtenir. Généralement l'alignement sur les cours les plus bas de la campagne se fait alors en quelques jours, après avoir essuyé un ou deux refus d'achat.

#### **6.3.3.8. Gestion de l'activité**

##### **Les difficultés rencontrées**

On peut considérer que, plus on remonte dans le temps, plus les réponses à ces question sont très subjectives. Cependant on constate que des faits constants apparaissent dans toutes les réponses obtenues au cours de cette enquête, quelque soit la stratom étudiée (ce qui démontre que les contraintes externes sont indépendantes de la taille des entreprises). Il s'agit particulièrement des mortalités de juvéniles d'huîtres apparues en 1995, et qui se sont estompées depuis cette année là, de la mauvaise pousse des mollusques en 1996-97 et des prix bas, pour les huîtres en première vente surtout en 1995. Les nombres de réponses jugés significatifs apparaissent en gras dans le tableau 75. L'année 1995 apparaît donc comme une période particulièrement difficile pour les entreprises conchylicoles de la côte Est du Cotentin, qui ont eu à subir les mortalités sur le naissain et la faiblesse des cours.

Tableau 75 :

*Difficultés rencontrées par les ostréiculteurs des STRATOMS 4 à 2 de 1995 à 1998 (en nombre de réponses)*

ANNEE	95	96	97	98
<b>Commercialisation en gros</b>	1	1	3	4
<b>Pousse insuffisante</b>		3	6	2
<b>Mortalités</b>	6	1	1	1
<b>Prix trop bas</b>	3	1	1	1

### Évolution en matière technique

Les évolutions récentes de ces stratoms en matière technique sont extrêmement réduites. Elles se résument le plus souvent à des réorientations de la production pour tenir compte de contraintes extérieures nouvelles.

C'est ainsi qu'un écloreur a cessé toute production de juvéniles pour se consacrer à l'élevage uniquement et que deux producteurs sont retournés au cycle court compte tenu du développement important des vers Polydora. Ces évolutions n'ont pas impliqué généralement des dépenses d'équipement supplémentaires, seuls deux ateliers nouveaux ont été construits par les producteurs de ces stratoms. Les investissements en matériel qui ont accompagné ces évolutions sont des plus classiques : tapis, calibreuse, videnpoche etc... Seule une grue destinée à la pêche des moules sur les bouchots a constitué un investissement lourd qu'il convient de citer. On remarquera, en ce qui concerne la mytiliculture, que le retard en équipement qu'avait pris la côte Est du Cotentin par rapport à la côte Ouest, est donc en train de se combler. Notons enfin que les deux plus petits producteurs que nous avons interrogé nous ont déclaré ne pas pouvoir faire évoluer leur entreprise, faute de moyens financiers suffisants.

Comme dans les entreprises plus importantes, les motivations principales qui guident ces évolutions visent à améliorer les conditions de travail (quatre réponses). Il convient de rajouter que deux réponses supplémentaires allant dans ce sens, précisent que le soucis premier à prendre en compte pour faire évoluer l'entreprise, est de ne pas en augmenter le personnel. Secondairement la mise aux normes sanitaires des bâtiments est évoquée ainsi que le développement des Polydoras. On remarquera enfin que deux responsables nous ont avoué avoir dû investir dans le sens précité afin de « sauver » leur entreprise.



## Évolution en matière commerciale

Les principaux arguments commerciaux qui sont développés sont les suivants :

- ☞ qualité du produit « la réclame est à l'intérieur ! » (affirmé huit fois)
- ☞ faiblesse du prix (deux fois)
- ☞ stabilité du produit, pas de maigres ni de mal formées (deux fois)
- ☞ réputation de l'huître d'Utah Beach (une fois)
- ☞ fourniture d'échantillons (une fois)
- ☞ variété du produit (une fois)
- ☞ qualité de l'emballage (une fois)

Comme toujours, à quelques exceptions près, ces arguments sont d'ordre techniques, traduisant ainsi le manque d'arguments proprement commerciaux des représentants de ces stratoms, qui permettrait de différencier leur produit dans la masse de l'offre. Ils ne diffèrent pas non plus de ceux qui sont avancés par les conchyliculteurs plus importants; ceci traduit l'universalité des difficultés commerciales que doit vaincre cette profession.

Les faiblesses commerciales reconnues sont :

- ☞ la difficulté des discussions commerciales (quatre fois cité)
- ☞ la nécessité de s'adapter aux demandes de la clientèle en diversifiant les produits et en multipliant les services, les logos et les emballages (deux fois)
- ☞ la présence de polydors dans les coquilles (deux fois)
- ☞ la faiblesse de la production (deux fois)
- ☞ la présence de vase (une fois).

Dans ces stratoms également, les difficultés sont généralement d'ordre commercial et touchent les produits ostréicoles tout particulièrement. En relation avec la forte demande nationale de moules de bouchot, ces derniers mollusques ne posent donc aucune difficulté d'écoulement.

Les réponses à la question portant sur la mise en place d'un label révèlent également ces problèmes. Ces professionnels sont le plus souvent favorables à la labélisation de leurs produits, surtout ostréicoles. On remarque cependant que cette adhésion est systématique en ce qui concerne les produits d'Utah Beach, une Appellation d'Origine est alors souhaitée (AO). Cependant comme dans les stratoms plus importantes, ces producteurs font remarquer que la mise en place d'une telle AO est très difficile du fait de la grande variabilité du produit, d'une entreprise à l'autre et d'une année sur l'autre. En ce qui concerne les moules, 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 ces douze professionnels qui pratiquent la vente en gros, partiellement ou totalement, deux ont décidé de développer leurs ventes directes, un autre va tenter de se tourner vers la vente traditionnelle et deux autres ont décidé de prendre contact avec les GMS. Ces évolutions nécessitent une mise aux normes drastique ou l'achat de matériel de livraison (deux cas).

On constate donc que les représentants de cette stratom ne restent pas inactifs devant les difficultés commerciales de la filière ostréicole. Il est cependant inquiétant de constater :

- qu'une grande partie des ostréiculteurs qui pratiquent l'expédition de leurs produits depuis quelques années, finissent par réaliser que cette pratique est moins rentable qu'ils ne l'imaginaient et envisagent de la réduire (sans l'abandonner tout à fait),

- et que parallèlement ceux qui ne pratiquent pas encore cette vente directe ont l'intention de s'y lancer.

On voit là toute les difficultés de commercialisation de ces produits ostréicoles.

### **Niveau d'emprunt, investissements et prix de revient**

Le niveau moyen d'emprunt de ces entreprises est très faible. Ces conchyliculteurs se déclarent comme :

☞ n'étant pas d'endetté	4
☞ peu endetté	5
☞ endetté de façon acceptable	2

Aucun ne s'estime comme trop endetté, bien que les emprunts au moment de l'installation aient été parfois très élevés (jusqu'à 700 000 F).

La situation financière de ces entreprises est donc bonne puisque cinq entrepreneurs affirment que leur résultat comptable (bénéfices) reste stable (malgré l'augmentation des charges et la chute des cours ostréicoles), que cinq autres sont parvenus à l'améliorer et qu'un seul se plaint de le voir baisser (le dernier l'estimant variable).

Les excédents de trésorerie de l'entreprise ont été généralement suffisant pour réaliser divers investissements internes ou externes. Ces excédents ont été :

- ☞ investis dans l'entreprise pour améliorer l'organisation (8 cas)
- ☞ investis dans l'immobilier à titre privé (4 cas)
- ☞ réalisé des placements financiers (3 cas)



- ☞ investis dans l'entreprise pour augmenter le volume d'activité (1 cas)
- ☞ bénéfice insuffisant (1 cas).

On constate donc que les résultats comptables de ces entreprises sont généralement suffisant pour générer un bénéfice qui est soit réinvesti dans l'entreprise pour en améliorer l'organisation soit placé à titre privé dans d'autres circuits économiques afin sans doute de diversifier les risques financiers. Cette dilution est révélatrice d'un certain manque de confiance dans la conchyliculture. Cet état de fait est confirmé par le fait qu'aucun de ces conchyliculteurs n'a l'intention d'emprunter afin de faire évoluer la situation des entreprises.

Cette bonne santé financière s'explique par des prix de revient des produits très faibles, particulièrement pour les moules. Les moyennes calculées sont de 7,61 +/- 2,60 F pour les huîtres et de 3,63 +/- 2,03 F pour les moules, tous type de commercialisation confondus. Ces fortes variances trouvent leur origine dans la grande diversité que l'on constate au niveau de la production de naissain, certains producteurs pratiquant leur propre captage ou troquant leurs approvisionnement annuel. Dans ce contexte particulièrement favorable, les difficultés de trésorerie sont inexistantes bien que deux conchyliculteurs se déclarent « juste » dans le laps de temps qui se situe entre la livraison des produits en gros et leurs paiements.

On remarquera enfin que la comptabilité de ces entreprises, autrefois réalisée systématiquement en interne est maintenant confiée à un comptable extérieur (3 cas) ou à un centre de gestion (5 cas). Sur un autre plan, mais toujours dans le même cadre, on ne trouve plus que deux cas où il n'y a toujours pas de compte bancaire distinct entre l'entreprise et le foyer fiscal de son responsable.

### **6.3.3.9. Perception du milieu, des marchés et de l'environnement institutionnel**

#### **La croissance et la mortalité.**

Les réponses apportées à ces questions sont assez proches de celles obtenues dans les autres stratomes et montrent bien l'universalité des contraintes (Tableau 76).

L'évolution récente des conditions de pousse des huîtres est généralement source d'inquiétude pour l'avenir. Dans une moindre mesure l'évolution de la mortalité est également parfois préoccupante.

**Tableau 76 :**

*Evolutions récentes de la pousse et de la mortalité constatées par les producteurs des stratoms 4 à 2*

	Évolution de la pousse		Évolution de la mortalité	
	Huîtres	Moules	Huîtres	Moules
<b>Pas de changement</b>	3	2	6	2
<b>Amélioration</b>	1	-	1	-
<b>Dégradation</b>	6	-	3	-

### Les marchés

Paradoxalement, en ce qui concerne l'évolution des marchés, cette inquiétude n'est plus de mise. Il y a là une certaine incohérence qui montre la contradiction entre les actes et les faits (tableau 77).

**Tableau 77 :**

*Evolution future des marchés envisagée par les producteurs des stratoms 4 à 2*

	Huîtres	Moules
Le marché va rester comme ils est	6	1
Le marché va évoluer de façon favorable	2	-
Le marché va évoluer de façon défavorable	2	1

### La situation environnementale

La qualité de l'eau est jugée bonne systématiquement tant en ce qui concerne la bactériologie, que la présence éventuelle de phytoplancton toxique et de métaux lourds. Une certaine inquiétude persiste sur les deux secteurs qui limitent le bassin au nord et au sud . Ces interrogations sont liées aux bassins versants des rivières Saire et Sinope et à la qualité bactériologique de leurs eaux aux embouchures en relation avec les rejets des zones d'habitation.



## L'environnement institutionnel

Les appréciations portées sont présentées dans le tableau 78. La colonne BILAN récapitule les « notes » attribuées entre parenthèses.

Tableau 78 :

### *Positionnement des producteurs des stratoms 4 à 2 vis à vis de l'environnement socio-professionnel*

	Très positif (+2)	Positif (+1)	Sans opinion (0)	Négligeable (-1)	Négatif (-2)	Bilan
<b>SRC et CIC</b>	4	4	0	1	3	<b>5</b>
<b>Syndicats</b>	0	3	0	5	4	<b>-10</b>
<b>Orga. de Prod.</b>	0	3	1	4	4	<b>-11</b>
<b>Affaires Maritimes</b>	0	7	0	2	3	<b>-1</b>
<b>IFREMER</b>	1	10	0	1	0	<b>11</b>
<b>CEE</b>	2	7	0	1	1	<b>8</b>

L'Organisation de Producteur, créée en cours d'enquête et les différents syndicats professionnels semblent très mal perçus par les représentants de ces stratoms. Sans naturellement entrer dans les détails il est probable qu'il s'agit là d'un conflit de personnes et que ces opinions, sans doute très versatiles, s'inversent un jour brutalement par de simples mouvements de responsables.

Ceci mis à part, et d'une manière générale, les responsables d'entreprise interrogés ont une opinion relativement favorable de leur environnement professionnel (SRC, CIC), administratif (Affaires Maritimes) ou scientifique (IFREMER). Paradoxalement l'Union Européenne qui est massivement rejetée par les représentants des autres stratoms est bien acceptée par les professionnels de celles-ci, de par la réglementation qu'elle impose. Il est vrai qu'à une exception près ils ont tous réalisé des travaux nécessaires qui leurs sont imposés par la réglementation européenne. Les mêmes récriminations que dans les autres stratoms reviennent ici en ce qui concerne l'organisation de la profession. Il est remarquable de constater qu'ils ont une opinion très tranchée sur cette question, sans doute dictée par leur proximité ou leur éloignement des responsables conchylicoles élus.

Ces professionnels sont tous défavorables aux élevages en eaux profondes en Normandie (probablement parce qu'ils savent ne pas avoir les moyens financiers suffisants pour s'investir dans cette technique). Par contre, ils soutiennent unanimement la décision préfectorale concernant la saturation,

bien qu'elle ne leur soit pas favorable compte tenu de leur manque de terrain. Ils insistent cependant sur le fait qu'à leurs yeux, cette saturation est autant économique que biologique. Ils souhaitent enfin que ce gel de la situation soit intégral et veulent voir le Schéma des Structures respecté strictement.

#### 6.3.3.10. Succession

La moitié des douze conchyliculteurs interrogés envisagent de transmettre leur entreprise dans le cadre familial, à leurs enfants pour la plupart. Ils n'en ont par contre pas déjà défini les modalités. Deux d'entre eux ne le souhaitent pas et comptent vendre leur exploitation. Pour les quatre derniers, rien n'est encore défini. Il semble donc que dans ces stratomes encore, les perspectives de rachat d'entreprise en dehors du cercle familial soient extrêmement réduites.

Contrairement à ce qui a été constaté sur la Côte Ouest, les petites entreprises de ce bassin n'envisagent pas de faire évoluer le statut juridique de leurs exploitations. Cet immobilisme est également attesté par le fait que la moitié des conchyliculteurs interrogés a encore un statut fiscal archaïque forfaitaire, traduisant par là même une certaine forme de conservatisme peu adapté à l'évolution des entreprises modernes.

## 7. Observations expérimentales sur la mortalité, la croissance et l'engraissement des mollusques

Les études de stock, la stratification des entreprises et l'analyse de leur situation économique ont été complétées par des suivis de croissance d'huîtres dans les différentes strates de la côte Est du Cotentin ainsi que par des observations ponctuelles sur la croissance des moules à Utah Beach, seul secteur mixte.

### 7.1 Les Huîtres

#### 7.1.1. Mortalités et croissances ostréicoles

Les croissances ostréicoles ont été observées pendant un an :

☞ en 1997 sur un lot d'huîtres de 18 mois de même origine que le lot utilisé dans la cadre du réseau REMORA. (grattis d'Arcachon : Longueur moyenne = 71,3 mm, poids moyen = 31,3 g),

☞ et en 1998, pendant la deuxième année d'élevage d'un lot de naissain (écloseries SATMAR, 2,4 Kg le mille) qui avait été dédoublé à la fin de la première année, en 1997.

Les observations ont porté sur 21 points répartis de la Coulège à Utah Beach en fonction des densités conchyliques environnantes observées et de la profondeur d'immersion. Un soin tout particulier a été apporté à une répartition proportionnelle à la biomasse en élevage dans chaque strate.

Les emplacements des points sélectionnés sont visualisés sur les figures 48 et 49. Pour 1997, les caractéristiques brutes de croissance des huîtres de 18 mois sont présentées point par point dans les tableaux 79 et 80, et pour 1998 dans les tableaux 81 et 82. A la suite de tempêtes ou d'erreur de manipulation, trois points d'étude ont été perdus au cours de la première année (N° 6, 11 et 15) et un point au cours de la seconde (N° 19). Le nombre total de points sur lequel deux séries annuelles d'observation ont pu être réalisées est donc de 17. Ces pertes ont probablement eu pour effet de faire augmenter les variances finales pour certaines observations. Elles ne remettent cependant pas en cause la fiabilité de cette étude, l'éventualité de ces pertes ayant été prise en compte dès la mise en œuvre du plan d'échantillonnage.



Tableau 79

Secteur	N° du Point	Strate	Poids brut (en g)	Poids net (en g)	Fouling/huître (en g)	Nombre d'huîtres vivantes	Nombre d'huîtres mortes	Mortalité totale en %	Longueur moyenne	Écart type
Coulège	1	13	13024	10700	11,62	200	35	14,89	81,83	6,74
Remora Coulège	2	12	7716	7097	4,59	135	25	15,63	79,58	7,60
Tocquaise	4	22	14328	12050	11,00	207	29	12,29	82,73	7,56
Tocquaise	3	23	18610	15182	17,23	199	37	15,68	92,89	12,57
Tocquaise	5	23	14035	10849	18,10	176	48	21,43	86,33	8,51
Cul de Loup	9	33	12800	11050	8,50	206	16	7,21	78,59	7,79
Cul de Loup	8	32	11910	11069	4,00	210	38	15,32	78,24	6,85
Remora Cul Loup	7	32	9241	8459	4,95	158	8	4,82	81,73	6,89
Crasville	10	52	11137	9200	10,04	193	41	17,52	74,81	7,56
Remora Crasville	12	52	9684	9392	1,85	158	8	4,82	84,22	7,04
Crasville	14	52	13357	11589	8,15	217	21	8,82	78,13	6,99
Crasville	13	53	12725	11276	6,93	209	11	5,00	77,53	7,40
Lestre	16	63	15375	13275	9,59	219	23	9,50	84,23	7,73
Utah Beach	17	72	17200	13450	17,12	219	37	14,45	85,56	9,98
Utah Beach	20	72	23613	19400	17,41	242	26	9,70	92,99	11,55
Utah Beach	21	72	18450	12950	24,12	228	31	11,97	79,08	7,58
Remora Utah	19	72	9506	8921	3,98	147	10	6,37	80,45	5,88
Utah Beach	18	72	18193	14500	18,28	202	39	16,18	86,53	10,54

Tableau 80

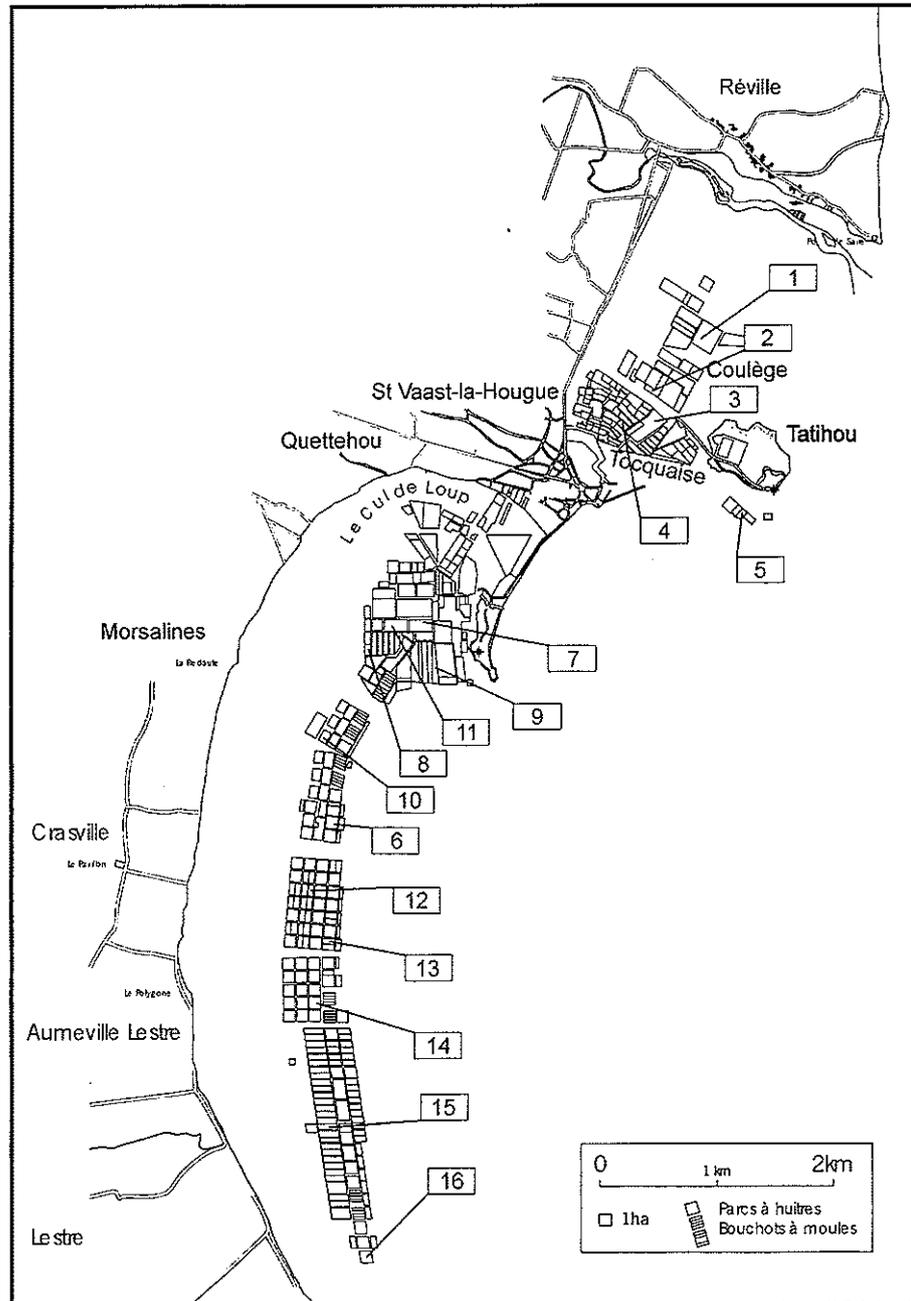
Secteur	N° du Point	Poids moyen (en g)	Écart type	Poids de la coquille	Écart type	Poids sec de chair	Écart type	Indice L. et S.	Écart type	Indice Af nor	Écart type
Coulège	1	53,46	8,71	32,89	1,69	1,04	0,07	48,94	0,36	11,75	2,57
Remora Coulège	2	52,57	7,19	32,83	4,93	1,40	0,30	70,71	11,16	13,75	2,08
Tocquaise	4	58,20	10,98	36,74	0,89	1,16	0,08	48,23	0,08	12,10	3,33
Tocquaise	3	76,11	18,11	44,39	5,98	1,84	0,26	60,53	0,90	13,55	1,66
Tocquaise	5	61,55	12,69	39,00	1,85	1,07	0,08	40,74	0,48	9,01	4,26
Cul de Loup	9	53,58	11,57	35,86	0,55	1,66	0,13	84,51	0,30	15,06	6,71
Cul de Loup	8	52,74	10,01	33,38	1,94	0,84	0,01	40,45	0,45	9,18	4,01
Remora Cul Loup	7	53,54	7,85	33,12	4,90	0,88	0,20	44,20	10,91	10,73	1,55
Crasville	10	47,59	8,48	32,34	0,72	0,83	0,01	44,94	1,00	11,83	1,33
Remora Crasville	12	59,44	7,84	36,48	4,94	1,14	0,26	49,80	9,37	11,98	1,60
Crasville	14	53,37	8,72	34,39	1,63	1,27	0,11	60,61	0,58	12,50	2,45
Crasville	13	53,99	9,91	34,52	1,13	1,25	0,20	61,14	0,94	12,27	7,85
Lestre	16	60,69	11,51	34,94	0,29	1,76	0,20	80,09	0,62	15,05	5,21
Utah Beach	17	61,45	13,53	39,56	0,95	2,22	0,05	98,16	0,24	16,37	2,12
Utah Beach	20	80,24	17,36	46,80	4,20	3,52	0,49	116,13	1,08	19,47	7,85
Utah Beach	21	56,77	9,91	35,33	2,42	2,47	0,17	118,87	0,84	18,63	4,60
Remora Utah	19	60,69	9,07	38,28	5,93	2,75	0,54	122,98	15,36	18,63	1,99
Utah Beach	18	71,69	15,17	44,56	1,44	2,98	0,15	110,89	1,08	17,58	7,85

Tableau 81

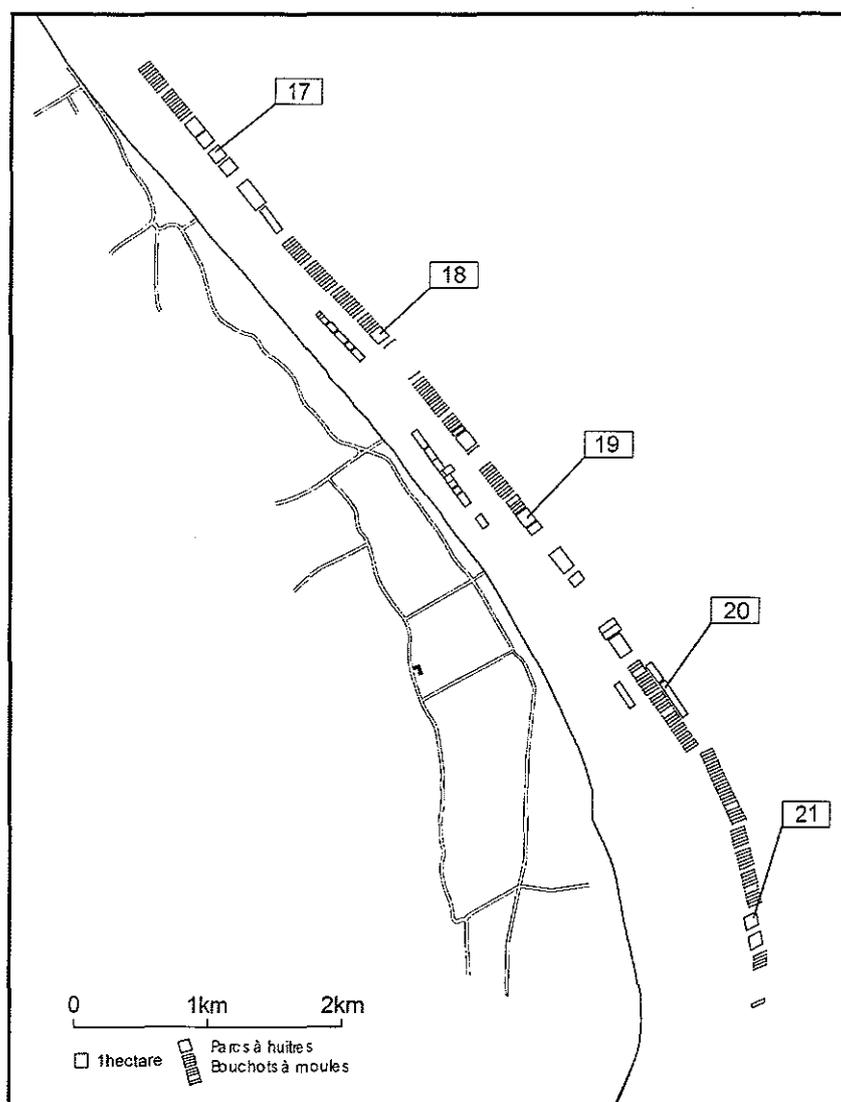
Secteur	N° du Point	Strate	Poids brut (en g)	Poids net (en g)	Fouling/huître (en g)	Nombre d'huîtres vivantes	Nombre d'huîtres mortes	Mortalité totale en %	Longueur moyenne	Écart type
Coulège	1	13				689	23	3,23	75,50	14,26
Remora Coulège	2	12				230	17	6,88	88,67	11,98
Tocquaise	4	22				711	58	7,54	82,70	13,42
Tocquaise	3	23				415	28	6,32	89,67	11,31
Tocquaise	5	23				780	38	4,65	87,10	14,26
Cul de Loup	9	33				681	109	13,80	86,37	12,58
Cul de Loup	8	32				622	82	11,65	73,11	15,54
Remora Cul Loup	7	32				230	17	6,88	86,73	8,15
Crasville	10	52				496	104	17,33	81,79	10,70
Remora Crasville	12	52				230	25	9,80	90,05	10,88
Crasville	14	52				712	38	5,07	77,78	10,14
Crasville	13	53				582	149	20,38	81,41	11,13
Lestre	16	63				699	47	6,30	85,43	14,37
Utah Beach	17	72				710	176	19,86	86,15	12,01
Utah Beach	20	72				590	84	12,46	92,18	11,85
Utah Beach	21	72				688	23	3,23	83,71	13,87
Remora Utah	19	72	Point perdu en cours d'étude							
Utah Beach	18	72				612	65	9,60	85,28	10,21

Tableau 82

Secteur	N° du Point	Poids moyen (en g)	Écart type	Poids de la coquille	Écart type	Poids sec de chair	Écart type	Indice L. et S.	Écart type	Indice Af nor	Écart type
Coulège	1	46,90	23,89	31,65	15,75	1,32	0,73	69,58	20,89	12,75	3,27
Remora Coulège	2	61,37	16,26	39,51	10,30	1,70	0,55	71,60	14,24	12,86	2,17
Tocquaise	4	56,42	23,13	30,44	12,88	0,99	0,60	40,04	11,65	9,59	2,39
Tocquaise	3	72,83	20,01	47,14	13,17	1,65	0,53	54,60	9,87	11,12	2,03
Tocquaise	5	60,99	23,63	43,09	13,02	1,52	0,70	54,69	14,34	12,92	2,36
Cul de Loup	9	52,81	19,54	29,00	9,57	0,81	0,36	35,94	12,50	10,78	3,02
Cul de Loup	8	36,84	20,70	22,44	12,91	0,61	0,50	32,90	11,15	11,70	10,28
Remora Cul Loup	7	60,42	13,56	38,69	8,75	1,25	0,35	60,36	16,29	12,12	1,95
Crasville	10	51,93	18,85	30,94	9,29	1,17	0,46	60,36	29,76	12,25	2,07
Remora Crasville	12	64,46	14,01	42,36	9,34	1,69	0,61	75,09	16,91	14,53	2,65
Crasville	14	51,10	14,23	31,91	7,13	1,09	0,44	56,39	16,74	12,54	2,48
Crasville	13	53,83	16,72	33,01	7,94	1,08	0,47	53,47	18,68	9,87	2,10
Lestre	16	71,19	24,41	40,23	12,89	1,71	0,73	42,44	15,59	9,50	2,01
Utah Beach	17	79,86	26,07	51,13	16,71	2,16	1,29	57,91	16,41	12,87	2,25
Utah Beach	20	90,37	20,59	56,38	14,32	3,23	1,03	100,79	20,45	15,10	1,78
Utah Beach	21	75,15	27,01	39,27	13,08	2,48	0,94	125,51	103,15	18,51	7,42
Remora Utah	19	Point perdu en cours d'étude									
Utah Beach	18	55,43	10,31	35,74	6,39	2,09	0,65	105,81	20,92	17,58	2,76



**Figure 48 :** Emplacements des points de suivi de croissance et d'engraissement dans la partie nord de la Côte est du Cotentin (Coulège, Tocquaise, Cul de Loup et Crasville)



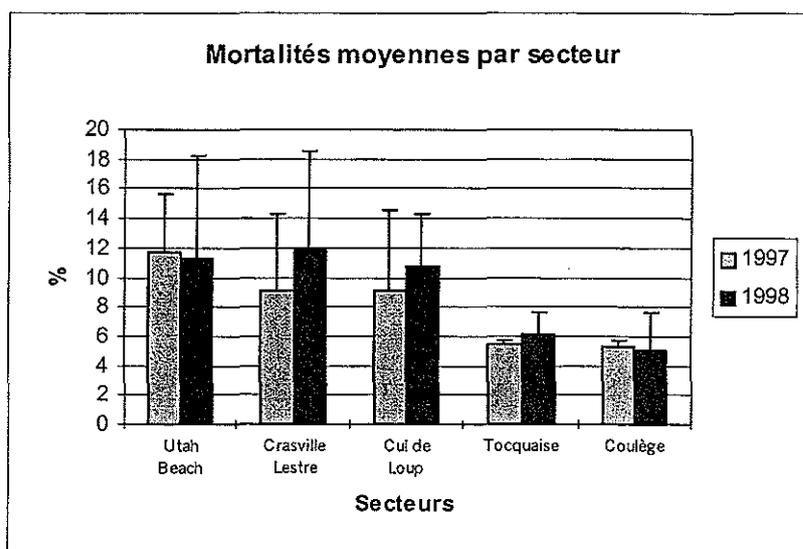
**Figure 49 :** *Emplacements des points de suivi de croissance et d'engraisement dans la partie sud de la Côte est du Cotentin (Utah Beach)*

### 7.1.2 Les mortalités

Les mortalités moyennes relevées en 1997 et en 1998 dans chaque secteur sont visualisées sur la figure 50.

Aucune variabilité inter-annuelle n'a pu être mise en évidence pour l'ensemble du bassin. Il semble, par contre, que les mortalités décroissent du sud vers le nord de manière significative. Elles se situent à environ 11 % à Utah Beach, à 10 % à Crasville-Lestre et dans le Cul de Loup pour tomber à 5 % dans la partie nord du bassin (secteurs de la Tocquaise et de la Coulège). On

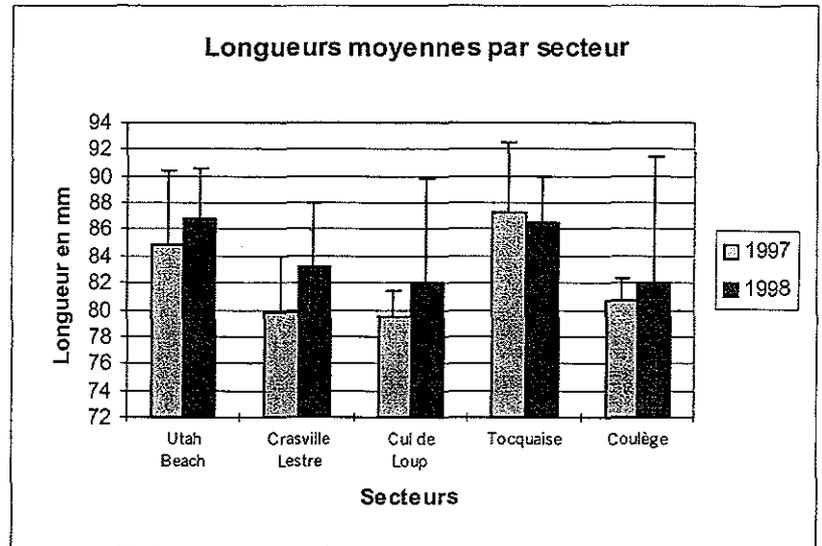
remarquera que les variances sont très élevées dans le sud du bassin et faibles dans le nord. Ces fortes variances non expliquées ne permettent pas de dégager des conclusions définitives concernant la variabilité de ces mortalités. Tout au plus pouvons nous parler de tendances répétitives d'une année sur l'autre.



**Figure 50** Mortalités moyennes relevées en 1997 et 1998 dans chaque secteur

### 7.1.3. Variabilité spatiale de la croissance en longueur dans chaque secteur

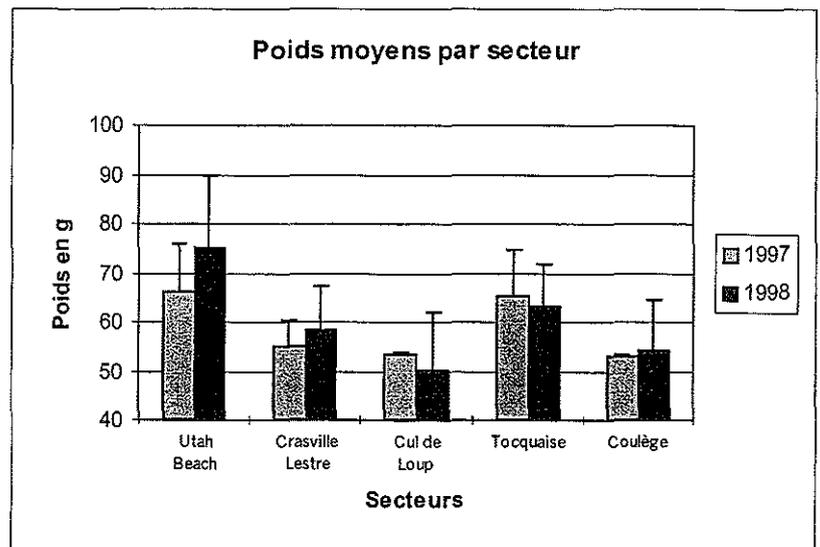
Les données acquises sont présentées, avec leur variance, sur la figure 51. Comme pour les mortalités, aucune tendance inter-annuelle n'est perceptible pour l'ensemble du bassin. Bien que les variances soient parfois élevées, comme dans le Cul de Loup en 1998, il semble que deux secteurs présentent chaque année des caractéristiques de croissance élevées. Il s'agit d'Utah Beach et de la Tocquaise. Le Cul de Loup, quant à lui, apparaît comme le secteur où les performances sont les plus faibles.



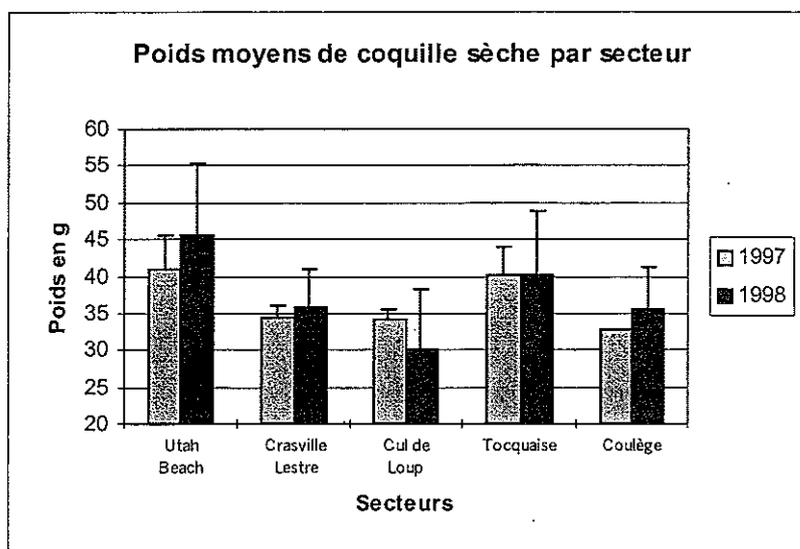
**Figure 51** Longueurs moyennes relevées en 1997 et 1998 dans chaque secteur

#### 7.1.4. Variabilité spatiale de la croissance en poids dans chaque secteur

Les croissances ont été calculées en poids vif (Figure 52), en poids de coquille (Figure 53) et en poids sec (Figure 54).

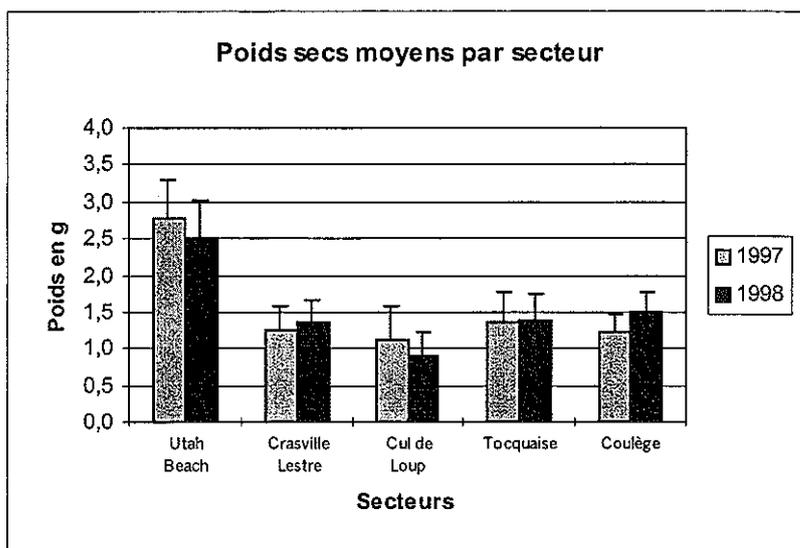


**Figure 52** Poids moyens relevés en 1997 et 1998 dans chaque secteur



**Figure 53** Poids moyens relevés en 1997 et 1998 dans chaque secteur

Les croissances en poids vif et en poids de coquille reflètent particulièrement bien ce que l'on observe sur la longueur. Malgré des variances relativement élevées, deux secteurs présentent des croissances en poids relativement importantes : Utah Beach et la Tocquaise. Là encore, les performances du Cul de Loup restent très en deçà de la moyenne du bassin.



**Figure 54** Poids secs relevés en 1997 et 1998 dans chaque secteur

Les croissances en poids sec sont l'un des meilleurs reflet du niveau d'engraissement des mollusques. Trois observations particulières peuvent être mises en évidence :

☞ seul le secteur d'Utah Beach présente des caractéristiques notables par rapport aux autres parties du bassin. Les poids de chair sèche y sont en effet deux fois plus élevés qu'ailleurs, sans que le niveau des variances puisse mettre en doute cette observation.

☞ le secteur de la Tocquaise, qui se rapprochait par ailleurs de celui d'Utah Beach ne présente plus de caractéristiques particulières en ce qui concerne ces poids secs.

☞ le Cul de loup semble confirmer ses mauvaises performances relatives, sans que le niveau des variances ne permette de l'affirmer avec suffisamment de fiabilité.

Ces observations sont en parfaite concordance avec les connaissances empiriques des professionnels pour lesquelles seules les huîtres d'Utah Beach présentent les qualités d'engraissement requises pour justifier le coût d'un affinage en claires traditionnelles.

Ces croissances en poids sec ont été recalculées en corrigeant la variabilité inter-annuelle, secteur par secteur, et en tenant compte du niveau d'élevage (en multipliant le résultat constaté sur les points les plus haut par un facteur correctif supérieur à 1 calculé pour l'ensemble de la strate). Le résultat global obtenu est présenté sur la figure .55.

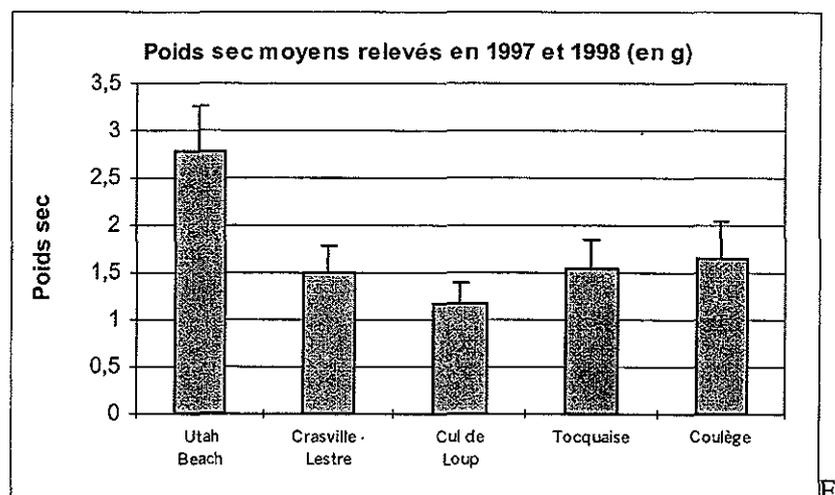
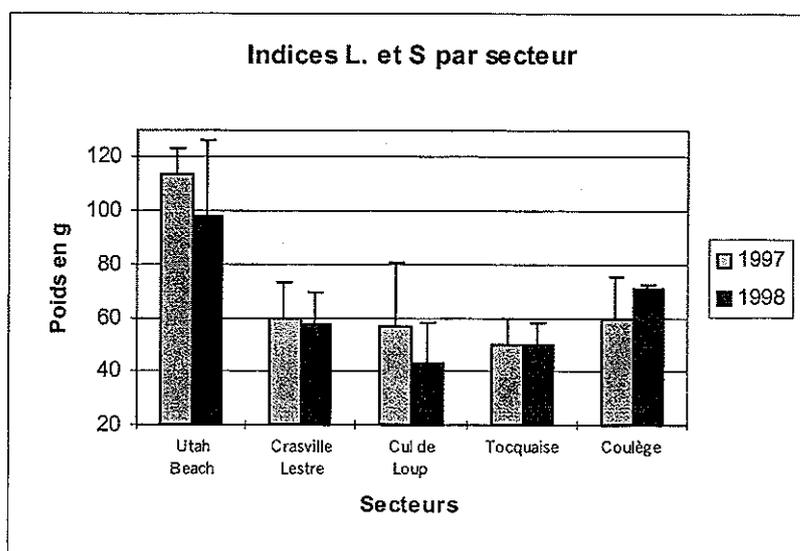


Figure 55 Poids secs relevés en 1997 et 1998 dans chaque secteur

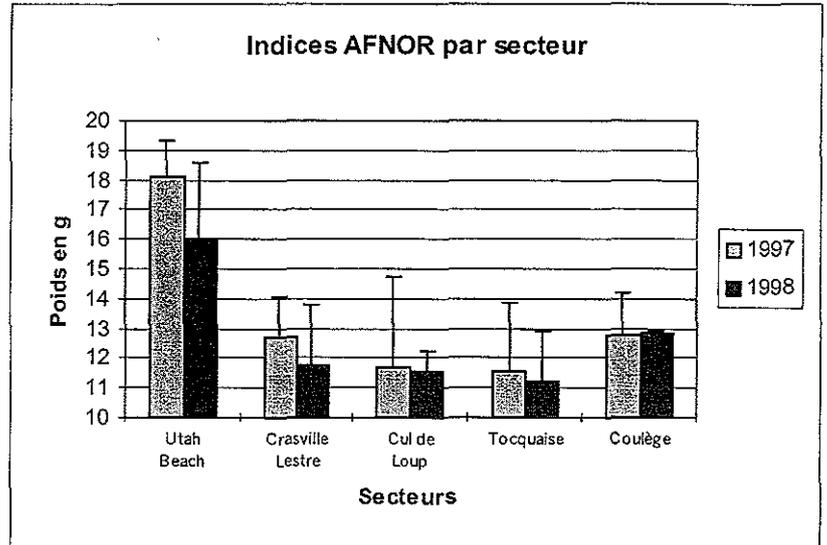
### 7.1.5. Variabilité spatiale des différents indices dans chaque secteur

La variabilité spatiale des différents indices professionnels et scientifiques qui caractérise le développement de ces huîtres sont représentées. Il s'agit :

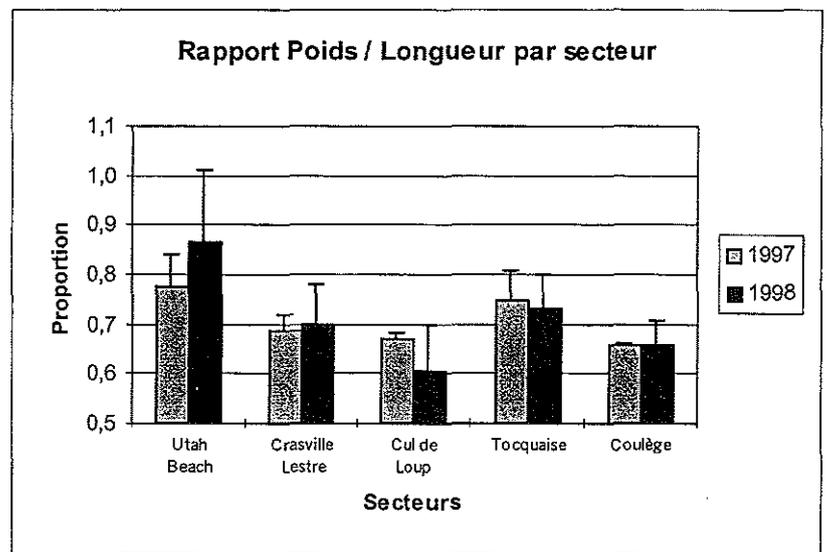
- ☞ de l'indice Lawrence et Scott (L et S), fig. 56
- ☞ de l'indice AFNor (Association Française de Normalisation), fig 57
- ☞ de l'indice de forme (le poids divisé par la longueur), fig 58
- ☞ de l'indice de qualité (le poids sec divisé par le poids vif en %), fig 59



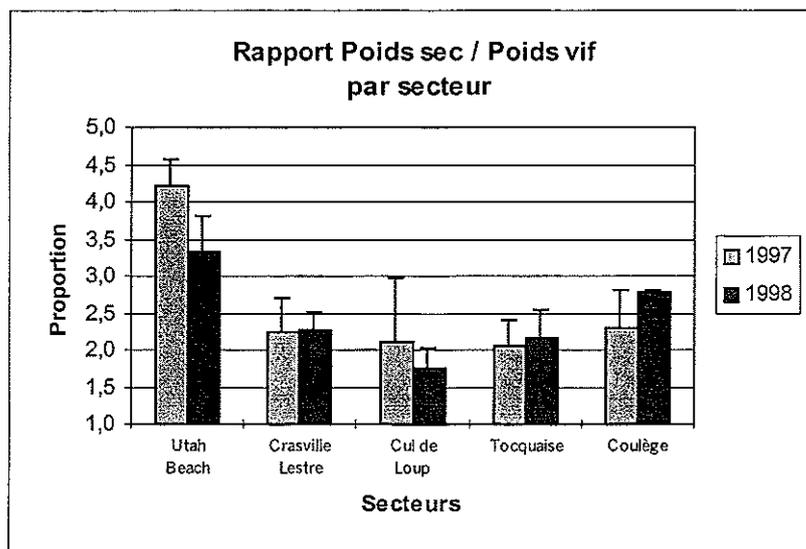
**Figure 56** Indices L et S relevés par secteurs en 1997 et 1998 dans chaque secteur



**Figure 57** Indices AFNOR relevé par secteur en 1997 et 1998 dans chaque secteur



**Figure 58** Rapport poids/longueur relevé en 1997 et 1998 dans chaque secteur



**Figure 59** Rapport poids sec/ poids vif relevé en 1997 et 1998 dans chaque secteur

Les différences qui existent entre les différents secteurs ostréicoles et qui sont visualisées sur ces figures sont en parfaite adéquation avec ce qui a été précédemment indiqué, à savoir que seul le banc d'Utah Beach présente des caractéristiques exceptionnelles. Ces caractéristiques sont d'autant plus notables que l'ensemble de la production ostréicole du bassin correspond à l'appellation "d'huîtres spéciales", les indices AFNOR étant systématiquement supérieurs à 9. On remarquera que les indices de forme, donnés par le rapport entre le poids vif et la longueur, sont également tous excellents.

L'ensemble de ces considérations montre que la production ostréicole de la côte Est du Cotentin est d'une très grande qualité malgré la baisse continue dont se plaignent les professionnels.

#### 7.1.6. Rendement des élevages

Les rendements moyens des élevages ont été calculés en poids vif et en poids sec pour les différents secteurs ostréicoles en intégrant les mortalités aux résultats de croissance. On parvient ainsi aux figures 60 et 61.

En ce qui concerne le poids vif, le rendement maximal est bien évidemment observé à Utah Beach où le gain de poids varie entre 3 et 4 Kg par an pour 100 huîtres mises en élevage. Il est également important à la Tocquaise (environ 3 Kg), là où les conditions de croissance sont certes moins bonnes, mais où les mortalités sont remarquablement faibles. A l'opposé et par comparaison, dans le Cul de Loup, le rendement maximal ne dépasse pas 2 Kg.

Ces différences sont lissées, dans les secteurs nord, lorsque l'on étudie les rendements en poids secs : entre 50 et 100 g de matière sèche produite en un an par un lot de 100 huîtres pour l'ensemble de ces secteurs. De son côté, la productivité du banc d'Utah Beach, au sud, reste tout à fait hors norme (entre 150 et 200 g de matière sèche par an).

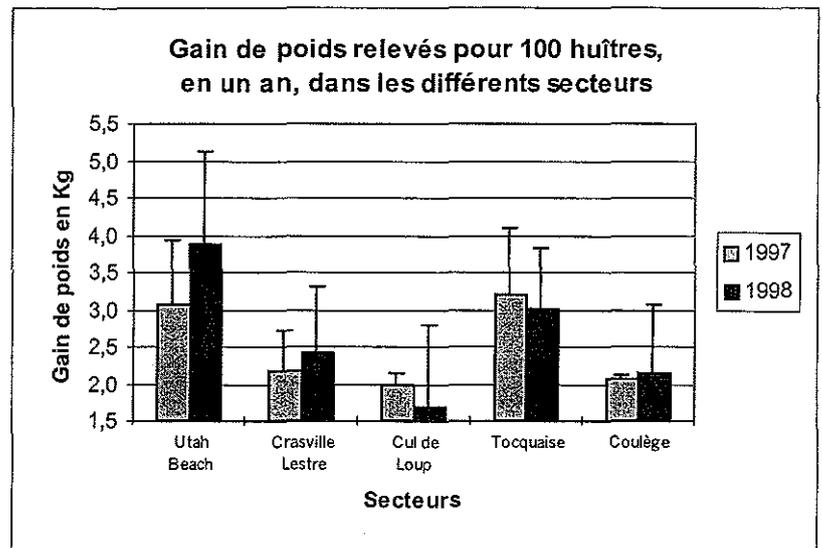


Figure 60 Gains de poids relevés en 1997 et 1998 dans chaque secteur

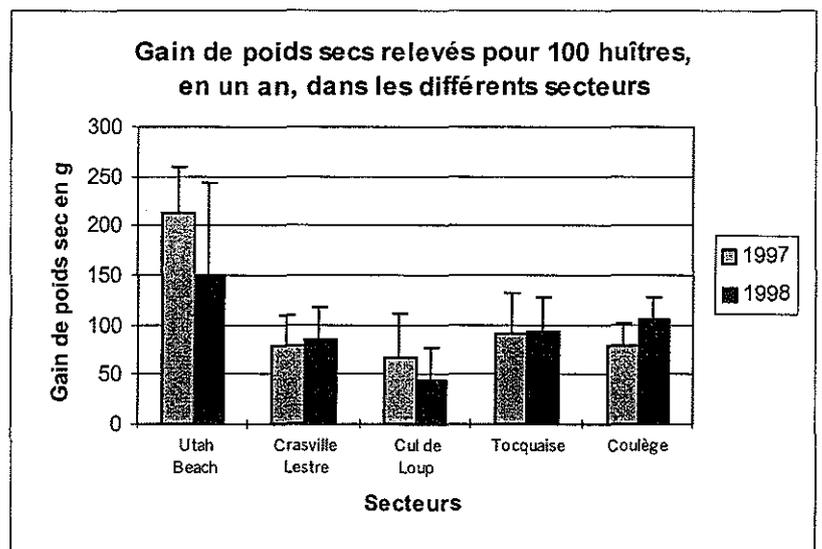


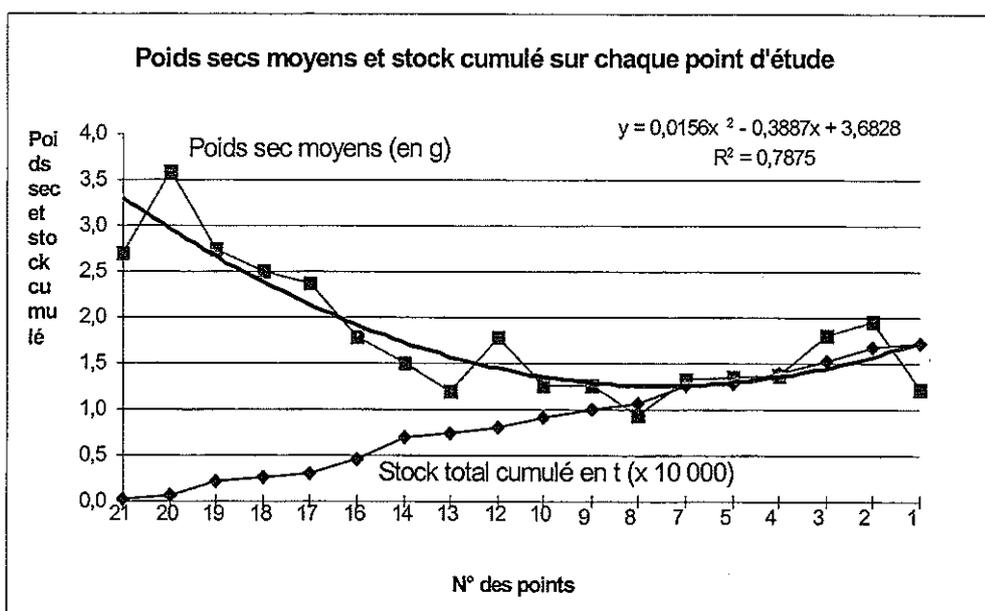
Figure 61 Gains de poids secs relevés en 1997 et 1998 dans chaque secteur

### 7.1.7. Relation entre le niveau des stocks et les conditions de croissance

Le niveau cumulé des stocks a été observé pas à pas, huîtres et moules confondues, au sud de chaque point d'étude. Les poids secs moyens des huîtres ont été calculés après correction de la variabilité annuelle et en tenant compte du degré d'immersion du point. Les résultats sont présentés sur la Figure . On constate que, quand le niveau des stocks progresse de manière linéaire, ce qui est d'une parfaite logique compte tenu de la conformation de la côte ( $r^2$  de la droite de régression = 0,9944), le poids sec moyen des huîtres élevées décroît du sud vers le nord jusque dans le Cul de Loup (points 7, 8 et 9) pour remonter ensuite légèrement dans la Tocquaise (points 3, 4 et 5) et dans la Coullège (points 1 et 2).

La courbe polynomiale de régression la mieux adaptée à cette situation est une parabole ( $r^2$  de 0.7875).

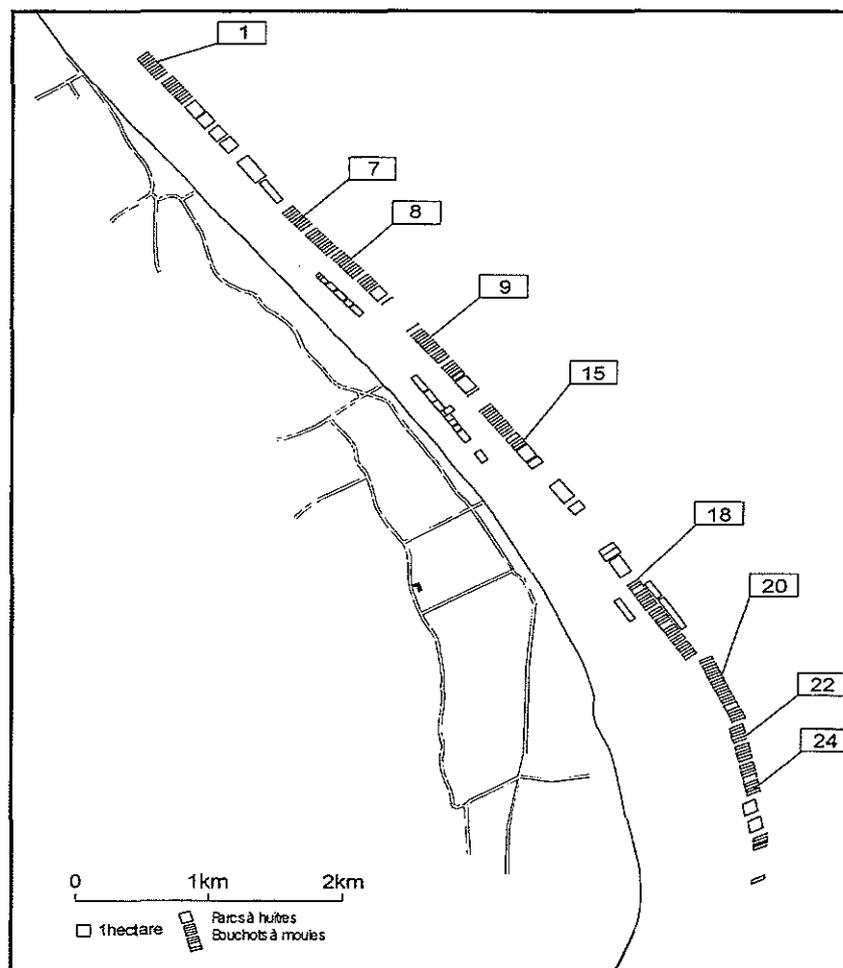
Bien que la Côte Est puisse être assimilée par extension à la rive gauche de l'estuaire que constitue la Baie des Veys, et que l'on en déduise par conséquence que les capacités trophiques diminuent naturellement du fond de cet estuaire vers son embouchure, on peut considérer que cette modélisation visualise directement l'impact des stocks sur la croissance et l'engraissement des huîtres. Ceci démontre que toute augmentation des stocks dans le sud du bassin ne peut qu'influer négativement les conditions d'élevage plus au nord, dans le Cul de Loup principalement.



**Figure 62** Relation entre les poids secs moyens relevés sur chaque point et le niveau cumulé des stocks correspondants

## 7.2 Les moules

La mytiliculture présente un intérêt marginal par rapport à l'ensemble des activités conchylicoles de la Côte est du Cotentin. Comme sur la Côte Ouest, la variabilité de la croissance des moules n'a pu être suivie aussi finement que celle des huîtres. Seuls ont été réalisés des prélèvements ponctuels sur les bouchots professionnels, suivis de comptage et de mensurations. Cependant, compte tenu de la quasi unicité du mode d'approvisionnement en naissain des entreprises mytilicoles et de la standardisation de leur zootechnie, on peut penser, qu'à un instant donné, la taille moyenne des moules en place sur chaque point est grandement révélatrice des conditions de milieu. Ces points de prélèvement, qui sont en fait utilisés dans le cadre de l'évaluation du stock (d'où leur numéro aléatoire) sont visualisés sur la figure .



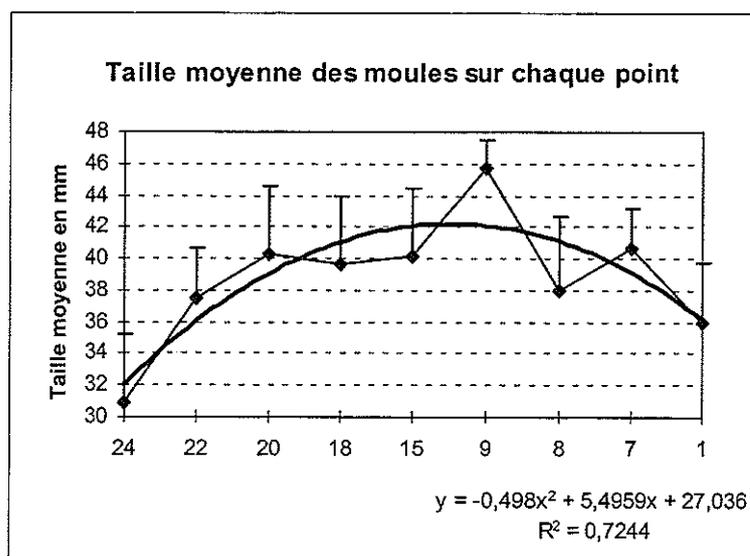
**Figure 63** Emplacement des points de prélèvements de moules

Les tailles moyennes qui ont été relevées sont regroupées dans le tableau 83 et visualisées sur la figure 64.

Tableau 83

*Caractéristiques des moules prélevées sur chaque point*

N° du point	Taille moyenne	Écart type	Nombre de moules mesurées
24	30,92	4,32	365
22	37,48	3,20	234
20	40,29	4,23	194
18	39,69	4,27	287
15	40,08	4,38	429
9	45,66	1,87	156
8	38,03	4,70	266
7	40,60	2,53	294
1	35,95	3,77	303



**Figure 64** Modélisation de l'impact des stocks sur la taille moyenne des moules

On remarque une augmentation de la taille moyenne des moules du sud vers le nord jusqu'au point N° 9 puis une diminution de cette valeur en poursuivant dans la même direction. Ceci peut s'expliquer par le fait :

- ☞ que les bouchots situés le plus au sud (points 18 à 22) sont positionnés à un niveau élevé sur l'estran (ce qui n'est pas sensible pour les huîtres élevées plus près du sol),

☞ que les points situés le plus au nord (points 1 à 8) commencent à subir l'impact des stocks en place, comme pour les huîtres.

Cette variabilité a pu être modélisée. La régression polynomiale la mieux adaptée est présentée sur la figure 64 pour un coefficient de régression de 0,7244 qui lui confère un degré de fiabilité de l'ordre de 98 %.

Une telle analyse ne pourra bien sur être validée qu'avec un suivi régulier, utilisant un même naissain réparti en un plus grand nombre de points.



Au terme de cette étude, plusieurs caractéristiques biologiques et socio-économiques de cette branche d'activité peuvent être dégagées. Elles ont une valeur explicative forte de la situation actuelle et permettent de ce fait d'établir des conjectures d'évolution tout à fait probables.

## **Le contexte bio-économique**

Le contexte bio-économique dans lequel évolue la conchyliculture de l'Est Cotentin est très différent de celui qui caractérise la côte Ouest du Département (KOPP et al. Atouts et contraintes de la conchyliculture normande *Partie 1 : La côte Ouest du Cotentin*). En effet, l'ostréiculture y est là beaucoup plus ancienne, même si son développement moderne est concomitant de celui de la Côte Ouest et si la mytiliculture n'y atteint pas un développement comparable. De fait, les entreprises du bassin de Saint Vaast-la-Hougue :

- ont une taille moyenne importante à l'échelon national,
- sont mono-actives pour la plupart,
- présentent des possibilités de rentabilité peu communes pour cette filière économique.

Dans le détail, les atouts et les handicaps de cette filière qui ont été identifiés sont les suivants :

### **Les atouts :**

#### **Sanitaires**

- des conditions sanitaires tout à fait satisfaisantes compte tenu des efforts d'assainissement qui ont été récemment consentis,
- une mise aux normes sanitaires européennes quasiment terminée dans l'ensemble des ateliers d'expédition.

#### **Physiques**

- un substrat dur, plat et sableux (sauf à l'est de l'Île de Tatihou oet à la Porte aux Dames, au pied du fort de la Hougue), relativement bien protégé et permettant l'installation d'élevages en surélevé manipulés à l'aide de tracteurs,
- des espaces conchylicoles et des stocks relativement bien maîtrisés depuis les premières études initiés dès 1977, ce qui a conduit à éviter toute surexploitation importante des disponibilités trophiques.

### **Zootechniques et qualitatifs (produits)**

### **Zootechniques et qualitatifs (produits)**

- une proportion d'huîtres de taille commerciale très élevée (de l'ordre de 64 %) dans le stock total, traduisant de bonnes capacités de croissance et garantissant ainsi la rentabilité des élevages. La biomasse commerciale moyenne à l'hectare a été évaluée à près de 40 tonnes (correspondant à une production totale de près de 14000 t),

- un respect correct du Schéma des Structures et des limitations de densité que ce texte définit, (bien que, dans ce texte, la tolérance transitoire à 6000 poches par hectare au lieu de 5000 doit être un jour soit définitivement entérinée soit abrogée),

- des pratiques culturales en constante amélioration et susceptibles d'évoluer rapidement en fonction de la situation du moment (passage du cycle long au cycle court et inversement),

- des produits renommés, d'une qualité d'engraisement tout à fait convenable pour l'ensemble du bassin mais exceptionnelle pour le secteur d'Utah Beach, unique en France,

- l'absence de reproduction naturelle évitant ainsi la formation de gisements naturels à l'origine d'une forte compétition trophique,

- la présence de la plus grande éclosérie de mollusques d'Europe (la SATMAR) qui permet aux producteurs locaux de s'approvisionner en naissain, quel que soit l'importance du captage naturel.

### **Spatiaux**

- une surface (ou une longueur) moyenne des concessions très importante, de l'ordre de 0,82 ha (1130 m pour les moules),

- un nombre de concessionnaires réduit (110) pour une surface totale concédée de 320 ha environ.

### **Démographiques et sociaux**

- un âge moyen de ces concessionnaires relativement faible (80 % de la population conchylicole appartient à la classe des 45 ans), gage d'un dynamisme fort,

- une forte stabilisation de cette population attestée par l'augmentation régulière de l'âge moyen à la cessation d'activité,

- un nombre d'entreprises réduit (81), en constante diminution mais disposant d'une surface moyenne concédée de plus en plus importante, avec plus de 22 % de très grandes unités ayant plus de 10 ha de concessions sur le Domaine Public Maritime,

- un caractère familial de la majorité de ces entreprises permettant une grande flexibilité, une exécution immédiate des décisions et la transmission directe de l'outil de travail dans son ensemble (atelier, concessions et clientèle),

- un très faible pourcentage (moins de 15 %) d'entreprises trop petites pour être rentables (ne disposant pas de la DIMIR –Dimension minimale de référence),

- un taux d'endettement de ces unités généralement très bas,

- une très large implantation de ces entreprises en dehors du bassin d'origine.

### **Politiques**

- une très forte implication des élus côtiers et régionaux dans cette activité économique.

Dans ce contexte globalement très favorable, quelques handicaps ou certains risques peuvent cependant être relevés. On peut les identifier dans les domaines suivants :

### **Cadastraux**

- pression foncière forte qui tend à surévaluer la valeur intrinsèque des concessions, établissant ainsi une distorsion de concurrence entre ceux qui ont dû acheter leurs parcs (les plus jeunes) et ceux qui les ont obtenus gratuitement (les plus anciens, au moments de la création des derniers lotissements),

- existence de certaines zones moins bien protégées comme le secteur d'Utah Beach où les forts vents de Nord-est (les vents d'Amont) sont susceptibles de provoquer des dégâts importants,

- gel d'un certain nombre de secteurs pour des raisons touristiques (particulièrement en face des monuments commémoratifs du débarquement de Normandie ou près de Quinéville) ou sanitaires (à l'embouchure de la Sinope ou de la Saire).



### **Biologiques**

- manque de captage naturel qui oblige à dépendre soit des écloséries, soit des autres bassins pour l'approvisionnement en naissain naturel,

- lente baisse de qualité et de la vitesse de croissance liées à l'augmentation des stocks,

- lentes modifications sédimentaires qui provoquent l'apparition de populations importantes de compétiteurs trophiques (Lanice et Crépidules) ou qui peuvent être à l'origine d'infestations parasitaires de type Polydores (études en cours),

- forte prédation des moules par les canards eiders (sur le naissain et les adultes) qui contraint les producteurs de la Côte Est à pré-élever les juvéniles sur la côte Ouest,

- échanges inter-bassins très intenses des produits de tous âges. Ces transferts, liés à la forte implantation de conchyliculteurs installés dans d'autres régions (Marennes) peuvent être la source d'une extension générale d'un éventuel accident pathologique apparaissant dans un autre bassin français ou étranger.

### **Economiques**

- étroite dépendance vis à vis des bassins producteurs de naissain (Marennes-Oléron et Arcachon) qui détiennent encore les clefs du marché national et achètent, en gros, la grande majorité des huîtres produites en Basse Normandie,

- échange de cheptels importants, n'entrant pas toujours en comptabilité,

- manque de produit d'une taille donnée ou à l'inverse, présence sporadique d'invendus (d'huîtres trop grosses ou trop petites) liés le plus souvent à la variabilité inter-annuelle des conditions de croissance,

- nombre de débouchés commerciaux parfois extrêmement réduit pour chaque entreprise induisant un risque d'invendus très élevé,

- manque de notoriété du produit, au plan national, en dehors du milieu conchylicole, malgré de récents efforts de promotion.

### Sociologiques

- peu de renouvellement de population lié aux prix de négociations des concessions. Les transmissions sont donc le plus souvent familiales,

- faible niveau de formation commerciale induisant parfois un déséquilibre fort avec celui des acheteurs, de mieux en mieux formés (particulièrement ceux des GMS),

- frilosité des banques à investir dans une production biologique marine souvent aléatoire,

- fort individualisme qui est probablement à l'origine du relatif échec de l'Organisation de Producteurs, récemment mise en place.

### 3. La situation actuelle des entreprises

Globalement, compte tenu de ce qui précède, et à de rares exceptions près, il n'est pas surprenant que la situation des 81 entreprises recensées sur la Côte Est du Cotentin ne soit pas problématique à court terme.

Plus en détail, il faut cependant garder à l'esprit que les conchyliculteurs implantés dans le secteur d'Utah Beach présentent des particularismes notables. Ils ont en effet la chance de bénéficier de conditions d'engraissement remarquables qui leur permettent d'obtenir des prix de vente, en gros, d'environ 30 à 40 % supérieurs à la moyenne du marché. Ne connaissant pas les difficultés de commercialisation qui affectent régulièrement leurs collègues implantés dans la partie nord de la Côte Est, ils ne sont pas contraints de diversifier leurs ventes et ne cherchent donc pas à expédier leurs produits eux-mêmes. Ils sont également les seuls, sur cette côte, à avoir une activité mixte (huîtres et moules), ce qui leur permet de répartir les risques sanitaires, météorologiques, épizootiques, zootechniques et commerciaux sur les deux espèces.

Dans le reste du bassin et mises à part les entreprises de la stratom 7, la majorité des unités actives sont toujours aux mains de leur fondateur. Créées dans les années 70 à 80, elles ont toutes un mode de fonctionnement productif et commercial comparable, ce qui les rend difficilement discriminable en fonction de leur taille seule. Ces unités de production offrent une rentabilité convenable due à des prix de revient relativement faibles (eux même liés à une bonne maîtrise zootechnique et à une excellente gestion) et à des prix de vente plus élevés que la moyenne nationale. On ne peut que regretter que ces produits soient majoritairement vendus en gros, à des expéditeurs implantés à l'extérieur du bassin, laissant ainsi échapper une plus-value commerciale importante. C'est ainsi que, selon les stratoms, 45 à 88 % de la production totale du bassin



est finalement commercialisée à partir de la côte atlantique. Malgré des tentatives individuelles répétées, il ne semble pas que cette situation ait évolué récemment, la part commercialisée en direct ayant même tendance à diminuer ces dernières années.

Dans ce contexte globalement très favorable, un problème grave, lié au développement des vers *Polydoras* est cependant en train de prendre de l'ampleur. Il touche l'ensemble du bassin et contraint certains producteurs à revenir, au moins partiellement, à la pratique du cycle court. Ils doivent alors implanter le demi-élevage dans le bassin, après la fixation des larves d'annélides, c'est à dire pas avant les mois de mai-juin. On constate donc que cette mise en élevage tardive leur fait perdre une bonne partie de la pousse de printemps. On notera enfin que le prix d'achat de ces jeunes huîtres de 18 mois, relativement élevé, grève fortement la rentabilité du cycle d'élevage.

#### **4. Les perspectives de la filière**

Le schéma évolutif des entreprises en place dans ce bassin, ainsi que leur mode de fonctionnement, ne semble pas devoir être remis en cause dans les années qui viennent. Rien n'indique que les comportements historiques et économiques qui régissent actuellement le marché, et qui conduisent les entreprises charentaises et arcachonnaises à tenir majoritairement les rênes du marché de détail, ne soit brutalement modifiés. La promotion médiatique des produits normands peut certes conduire à développer le marché de détail à partir des entreprises locales mais cette évolution ne se fera que lentement et partiellement.

Dans ce bassin, il est probable que les prix de gros resteront plus rémunérateurs que l'expédition tant que les cours seront maintenus par des producteurs de la côte atlantique à la recherche d'huîtres de bonne qualité (qu'ils ne sont généralement plus en mesure de produire en grande quantité dans leur propre région). On a très bien vu la traduction de ce phénomène au cours des campagnes récentes, lorsqu'un expéditeur saint-vaastais important a cessé brutalement ses achats de gros dans le bassin, en voyant diminuer la rentabilité de ses huîtres emballées. Il s'est ensuite contenté d'expédier sa propre production pour conserver sa clientèle de détail et occuper son personnel, nombreux.

Enfin, il apparaît probable que les lois qui régissent cette filière vont continuer à avoir un impact social fort. Dans ce bassin, on a vu que le nombre de petites entreprises avait considérablement diminué au cours des dernières années au profit des unités plus grandes, implantées dans d'autres secteurs le plus souvent. Au plan national, rien n'indique que ce phénomène de concentration des entreprises ne se poursuive pas. Sur la Côte Est, il se traduira par la stabilisation des entreprises les plus compétitives, qui disposeront d'une surface concédée comprise entre 5 et 10 ha, et par le développement

concomitant des très grandes unités de plus de 10 hectares dont le niveau de capitalisation deviendra prohibitif. Les unes conserveront probablement un statut familial aménagé (GAEC, EURL etc...), imposé par leur forte valeur intrinsèque, et rendant difficile les transmissions en dehors du cercle familial. Les autres, gérées industriellement, pourront un jour être absorbés par de grands groupes agro-alimentaires si ceux-ci décident d'investir au niveau productif. Il ne faut de toute façon pas s'attendre à un développement de l'emploi salarié dans ce type d'activité mais à un simple maintien du tissu social côtier.



## BIBLIOGRAPHIE

- Antona M. et Rey H. 1988.** Les systèmes d'exploitation conchylicoles de l'étang de Thau : approches multidimensionnelles. Contrat FIOM / CEPRALMAR, 274 p.
- 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.
- Bailly D.,1994.** La gestion des bassins conchylicoles, Thèse de doctorat de l'Université de Rennes 1, mention Sciences Economiques, 311 p.
- Duhoux F.,1995.** Résultats économiques d'un échantillon d'entreprises du département de la Manche Années 1992 à 1994, Centre d'Economie Rurale de la Manche. 26 p.
- Duhoux F.,1996.** Résultats économiques d'un échantillon d'entreprises du département de la Manche Années 1992 à 1995, Centre d'Economie Rurale de la Manche. 25 p.
- Duhoux F.,1998.** Etude des résultats économiques en ostréiculture 1996/97, Centre d'Economie Rurale de la Manche. 12 p.
- Duhoux F.,1999.** Etude des résultats économiques en ostréiculture 1997/98, Centre d'Economie Rurale de la Manche. 13 p.
- 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., 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.



- 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.
- Goyard E., 1996.** REMORA, Résultats nationaux : année 1995. 34p.
- 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. et al., 1998** Atouts et contraintes de la conchyliculture normande 1. La Côte Ouest du Cotentin DRV/RA 98-03 Port en Bessin, 239 pages, plus 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.