

**Centre de Recherche sur les Ecosystèmes Marins et  
Aquacoles**

**Logiques de fonctionnement  
des unités de production ostréicoles  
du bassin de Marennes-Oléron**

**Rapport final  
Contrat Universitaire CNRS - IFREMER  
N° 02 5515023**

***Guillaume FAVOREU***

**Responsabilité scientifique : Pierre-Guy SAURIAU**

CREMA, BP 5, Place du Séminaire, L'Houmeau

## Introduction

L'ostréiculture est une activité utilisatrice d'un espace restreint, la bande côtière, dans ses parties abritées et les lagune suffisamment profondes. Dans cet espace s'exercent des interactions, et souvent des compétitions, entre toutes les activités littorales, qu'elles soient marines ou continentales. Le tourisme et la navigation de plaisance, l'urbanisation, les activités de transport ou d'extraction d'agrégats, la pêche côtière et enfin l'aquaculture sous différentes formes, toutes ces pratiques revendiquent un droit d'usage de la bande côtière.

Dans les pertuis charentais, la conchyliculture s'est développée sur de larges estrans abrités, ainsi qu'en pleine mer, sous la forme de filières à moule (pertuis Breton). Dans le même temps la pêche côtière exploite l'espace maritime au moyen de différents métiers, y compris un chalutage dérogatoire à la norme générale dans la bande des trois milles.

L'ostréiculture à Marennes-Oléron est une activité ancienne et largement développée, puisque les stocks en élevage y dépassent habituellement les 100 000 tonnes. Bien que ce bassin soit le premier de France pour la commercialisation des huîtres creuses, les conditions de production s'y sont dégradées au fil des ans, au point que les performances zootechniques, vitesse de croissance jusqu'à la taille marchande et mortalités courantes, soient parmi les plus défavorables des côtes françaises. La profession, consciente de la diminution de la rentabilité des entreprises, est donc depuis longtemps à la recherche de solutions permettant de remédier à la surcharge du bassin, première causes de dégradation des performances d'élevage. La possibilité de transférer une partie des élevages, vers des zones considérées comme non encore exploitées par l'ostréiculture sur le plan de la ressource alimentaire des huîtres, est privilégiée. Il s'agirait de réaliser à partir d'huîtres provenant du bassin, un élevage sur le sol, en eau dite profonde (fonds de 10 à 20 mètres), comme ceci se pratique en baie de Quiberon par exemple. Un projet expérimental a donc été mis en place pour vérifier la faisabilité de telles opérations.

Cependant cet élevage en eau profonde est considérée par les pêcheurs, comme un obstacle à la pratique de leurs métiers, notamment si elle devait s'étendre spatialement. Le conflit qui en résulte est à l'origine du projet de recherche sur les Interactions Sociotechniques entre Pêche et Ostréiculture dans les Pertuis charentais (ISPOP) du programme LIT'EAU du Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable.

La faisabilité des élevages d'huîtres en eau profonde repose sur des critères techniques et économiques. Il s'agit de vérifier les performances zootechniques des élevages dans de telles conditions, de comprendre comment cette nouvelle activité peut s'insérer dans les entreprises ostréicoles existantes et enfin d'estimer les performances économiques des entreprises concernées par l'élevage en eau profonde.

L'étude a pour objectif la compréhension du fonctionnement des unités de production ostréicoles par l'analyse des interactions entre projet, situation et pratiques technico-économiques des ostréiculteurs. Ce travail est destiné à évaluer l'intérêt que les différents types d'ostréiculteurs sont susceptibles de porter au projet de développement de la technique de production dite « en eaux profondes ». Il est effectué en collaboration avec une équipe du département Systèmes Agraires et Développement de l'INRA qui apporte un soutien méthodologique dans le cadre du projet ISPOP

## 1. Méthode d'étude

La méthode suivie repose sur « l'approche globale de l'exploitation » et le « diagnostic global rapide » utilisés en agriculture. Celle-ci consiste dans le recueil d'informations quantitatives et qualitatives au cours d'une série d'enquêtes successives auprès d'exploitations ostréicoles choisies de manière à rendre au mieux compte de la diversité des situations technico-économiques.

L'exposé qui en est fait ci-après est largement extrait de l'ouvrage "approche globale de l'exploitation agricole" (Bonneviale et al., 1989) et « Gestion de l'exploitation agricole familiale : Eléments théoriques et méthodologies » (Brossier et al 1997).

### 1.1 Historique et principes fondateurs de la méthode

Il y a 50 ans, l'analyse du fonctionnement des exploitations agricoles familiales relevait principalement d'une approche technico-économique où l'unité de production était considérée comme axée sur l'atteinte d'un objectif unique de maximisation du revenu du propriétaire exploitant. La famille n'est pas ou peu évoquée, elle n'est pas considérée comme relevant de l'analyse du système de production mais d'une approche sociale.

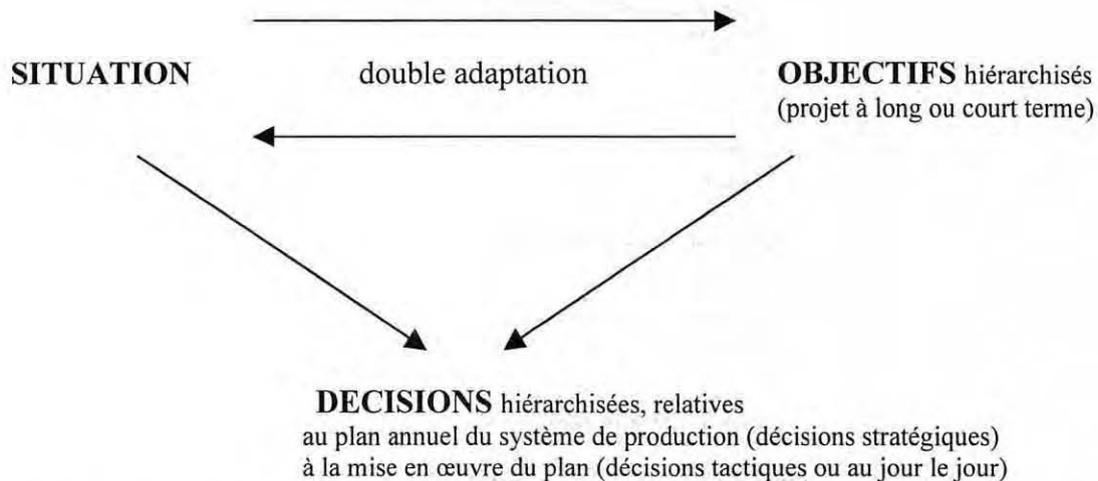
Dans les années 70, les limites de cette approche sont soulignées lorsqu'on l'utilise pour comprendre les choix réels des agriculteurs en matière d'adoption de technologie. En effet, les agriculteurs n'adoptent pas seulement une technologie pour des raisons économiques mais aussi pour des raisons familiales ou sociales. L'unité à analyser devient le système composé par l'unité de production et le groupe familial : le système famille exploitation. Une démarche systémique va progressivement être privilégiée à la démarche analytique traditionnelle de l'exploitation agricole. C'est le système famille-exploitation qui doit être considéré, en particulier en ce qui concerne la formation et la transmission du capital.

Le modèle du comportement adaptatif des agriculteurs, proposé par Petit en 1975, offre un cadre théorique d'analyse. Il met en cause le caractère externe des objectifs en soulignant l'interaction entre la perception de la situation et la formation des objectifs. Les décisions résultent de cette interaction (figure 1).

Les années 80 verront l'approfondissement et l'élargissement des analyses du fonctionnement de l'exploitation agricole. Les travaux des périodes précédentes se prolongent par :

- des analyses au niveau de certains sous-systèmes, constitutifs du système famille-exploitation, comme l'étude des pratiques des agriculteurs ;
- des comparaisons de systèmes famille-exploitation et la réalisation de typologies permettant de caractériser les invariants et les variables.

Ces recherches sur le fonctionnement des exploitations agricoles et la rationalité des agriculteurs vont permettre, jusqu'aux années 85, de renouveler le cadre théorique de l'économie mais aussi de l'agronomie, d'un point de vue méthodologique et opérationnel. Il faut toutefois attendre la fin des années 1980 pour voir apparaître le Digrex (Diagnostic Rapide d'Exploitations Agricoles, Benoît *et al.*, 1988) et l'approche globale des exploitations agricoles (Bonneviale *et al.*, 1989).



**Figure 1 : Représentation schématique du modèle du comportement adaptatif (Source : Bonneville *et al.*, 1989)**

## 1.2 Description de l'approche globale de l'exploitation

L'approche globale de l'exploitation agricole est l'étude d'un système complexe de décisions et d'actions qui sont le fait de personnes – individus ou groupes – agissant dans un environnement en vue de satisfaire les finalités que les membres du collectif se sont fixés de façon consciente ou non.. Cette étude débouche sur la formulation d'un diagnostic du fonctionnement de l'exploitation agricole.

L'étude du fonctionnement est fondée sur 2 principes clés :

- L'exploitation agricole est vue comme un système
- Les agriculteurs ont des raisons de faire ce qu'ils font

### L'exploitation est vue comme un système

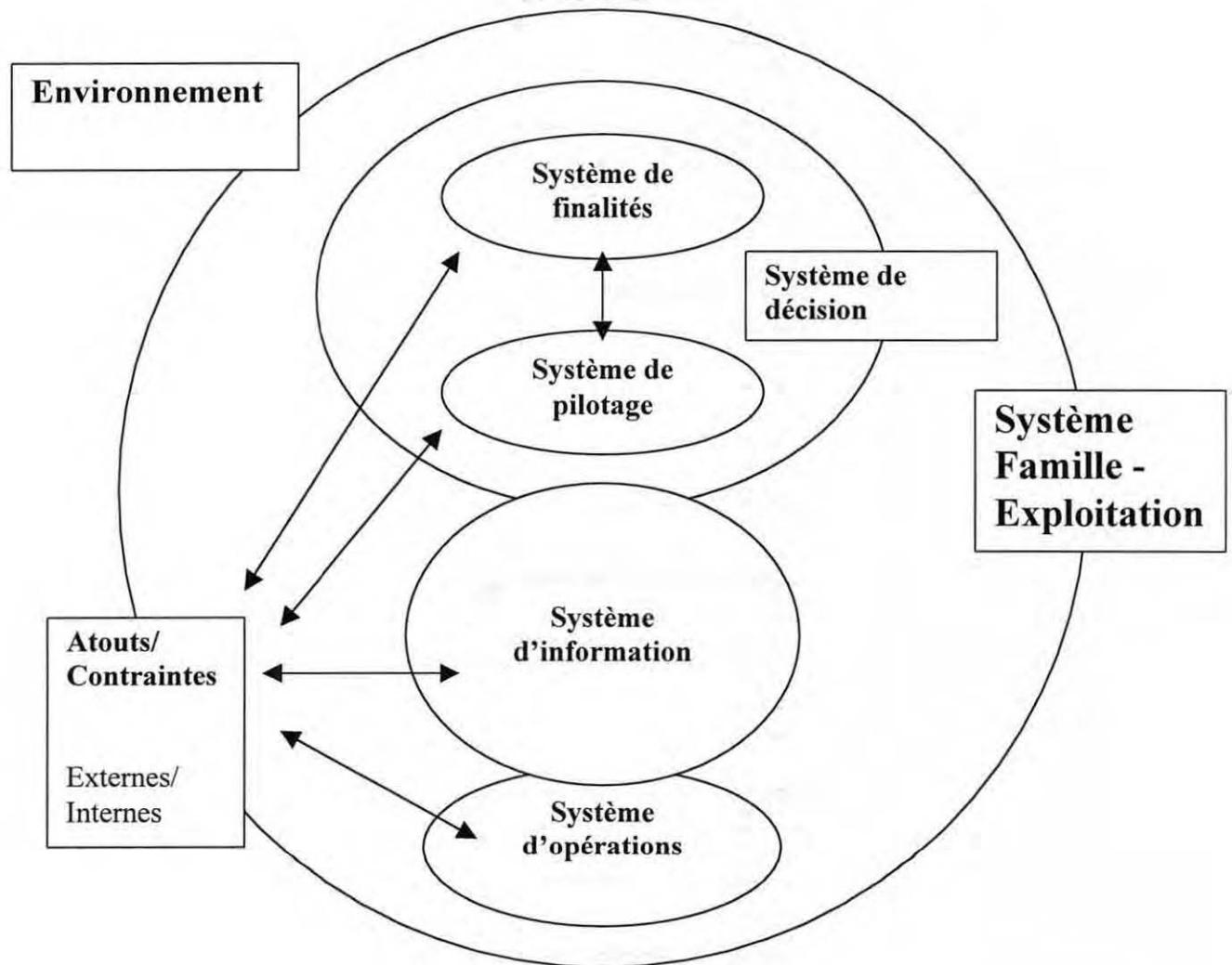
La démarche vise à obtenir un modèle explicatif du fonctionnement de l'exploitation. Comme tout modèle, cette représentation ne décrit pas parfaitement une réalité, mais constitue une image considérée comme acceptable par l'agriculteur et le conseiller au moment où elle est établie.

L'exploitation est ainsi vue comme un système famille-exploitation (figure 2), en interaction avec l'environnement, et composée de sous-systèmes interagissant entre eux et avec l'environnement :

- un système d'opérations (ou système de production) qui met en œuvre l'ensemble des opérations que nécessite la gestion des processus productifs. C'est la gestion des flux (matière, travail, information etc...) que l'exploitation importe ou prélève, qu'elle stocke, transforme, ou transporte et qu'elle exporte ou restitue dans son environnement. C'est le lieu des décisions tactiques, au jour le jour.
- un système de décision qui est lui-même formé d'un système de finalités (aspirations formulées par la famille) en interaction avec un système de pilotage (processus continu d'adaptations successives, selon les aléas). Ce ne sont pas forcément les mêmes personnes qui appartiennent aux deux systèmes. Le système de finalités fixe des objectifs, et le système de pilotage met en place les stratégies.

- Système d'information qui assure le couplage entre les deux systèmes.

Les atouts et contraintes résultent de l'environnement ainsi que de l'histoire de l'exploitation et de la famille ; ils n'ont de sens que mis en relation avec ses finalités. Les interactions créent des dépendances d'un processus productif vis-à-vis d'un autre. Elles conditionnent le degré de complexité du système et l'ampleur des réactions en chaîne qui se déclenchent quand on veut transformer le système.



**Figure 2 : Représentation des sous systèmes du Système famille-exploitation (Source : Bonneville et al., 1989)**

« Les agriculteurs ont des raisons de faire ce qu'ils font » :

Le postulat dit de rationalité ou de cohérence pose comme principe que les décisions des agriculteurs relatives à leur exploitation ont un sens, plus précisément qu'elles visent à atteindre des objectifs dans le cadre des actions perçues comme possibles par le groupe familial, compte tenu de la vision qu'il a de sa situation et des finalités fixées à l'exploitation.

Les contradictions éventuelles peuvent être relevées par l'observateur entre discours et prise de décision. Dans certain cas, l'analyse met en évidence une décision contraire à un objectif, mais en accord avec un autre objectif : il y a eu arbitrage entre ces 2 objectifs. L'analyse peut aussi conclure que le choix n'a pas été très judicieux ou qu'il a été fait en mauvaise connaissance de cause. Ces cas ne vont pas à l'encontre du postulat de cohérence. L'approche globale permet de hiérarchiser les objectifs, en apparence contradictoires.

### 1.3 Modalités de réalisation pratique

La démarche de l'approche globale est fondée sur une alternance entre des phases de collecte d'information sur l'exploitation et des phases d'analyse. Par cette alternance, on qualifie une démarche itérative qui articule d'une part des phases d'analyse de fonctionnement du système (pour tenter d'en appréhender les éléments et les flux) et d'autre part des phases de synthèse des informations (pour tenter d'expliquer le fonctionnement de ce système).

Ces phases successives jalonnent un approfondissement progressif, ce qui suppose que l'enquêteur ne soit pas tenté au départ de privilégier tel ou tel secteur. Il risquerait alors de briser la spirale méthodologique qui va être décrite. Le principe de l'approche globale est en effet la collecte homogène d'informations en étapes :

- ENTRER dans la connaissance de l'exploitation : par quoi commencer l'entretien avec l'agriculteur ;
- COLLECTER une information homogène et fiable sur l'exploitation ;
- TRAITER l'information recueillie, c'est à dire en extraire l'essentiel, la mettre en forme, la synthétiser, en hiérarchiser les éléments ;
- MODELISER le fonctionnement de l'exploitation, c'est à dire se servir des informations traitées pour construire un schéma de fonctionnement de l'exploitation aboutissant à un diagnostic et à la mise en évidence de points sensibles ;
- VALIDER, par restitution, le modèle en confrontant le schéma de fonctionnement aux points de vue de l'agriculteur et de sa famille ;
- APPROFONDIR par l'analyse fine des points sensibles la connaissance du fonctionnement de l'exploitation.

Aux phases d'information sur le terrain succèdent donc des phases de formulation d'hypothèses, puis des phases de test de ces hypothèses sur le terrain, puis des phases de traitement des informations, et enfin une phase de restitution sur le terrain. Trois visites successives sont généralement nécessaires (voir déroulement standard en annexe 1)

La finalité de l'enquête est d'arriver à établir un schéma de fonctionnement du système famille-exploitation mettant en évidence les processus de régulation, d'adaptation et d'évolution.

Le schéma doit permettre de comprendre :

- ✓ Pourquoi le système est comme il est, c'est à dire identifier les choix faits, les atouts, les contraintes, replacés dans la situation de l'agriculteur.
- ✓ La dynamique du système, c'est à dire faire apparaître les articulations et interactions qui unissent les différents pôles du système.

## **1.4 Complément méthodologique : le Diagnostic global d'exploitation agricole (DIGREX)**

La proposition intitulée diagnostic global d'exploitation agricole ou DIGREX (Benoît *et al.*, 1988) offre un complément méthodologique à la méthode d'approche globale présentée précédemment. Elle se base aussi sur la démarche systémique pour un diagnostic consécutif à une enquête sur le terrain d'une demi-journée.

Ce diagnostic du fonctionnement de l'exploitation tient compte des différents éléments du système de production. Il est réalisé par un observateur extérieur qui doit se concentrer sur les performances des activités présentes sur l'exploitation ainsi que leurs liens et interactions, donc en gardant une vision globale de l'exploitation.

La présente étude n'a pas mis en pratique strictement cette méthode, mais tient compte des réflexions qu'elle apporte sur :

- les productions et leur conduite,
- les facteurs de production en tant qu'atout/contrainte,
- l'importance à attacher aux flux monétaires et aux résultats économiques relatifs à l'exploitation.

## **2 Application à l'étude des exploitations ostréicoles**

### **2.1 Le guide d'entretien**

L'information a été recueillie en s'aidant d'un guide d'entretien (annexe 2). Il répond au besoin d'avoir une base référençant et ordonnant les différentes données recueillies lors des visites. Son suivi permet d'orienter la discussion en gardant un cadre de recueil commun tout en évitant de trop fermer la discussion. Ce choix issu de l'expérience en agriculture a pour but d'éviter des situations de rupture, de lassitude ou encore des réponses volontairement fausses, que la relation créée au cours d'un entretien assez libre permet plus facilement d'éviter. Ce guide doit pour cela être de préférence mémorisé pour éviter de rompre par sa consultation la relation de confiance et de confiance visée.

Ce guide a été réalisé sur la base de celui conçu en 2001 pour une première expérience de réalisation de monographies d'exploitation dans le cas de quelques ostréiculteurs-civelliers du bassin de Marennes-Oléron (Letellier, 2001). Il a été adapté et détaillé avant d'être validée par Eduardo Chia (INRA-SAD, Dijon) en compagnie duquel les premières enquêtes ont été réalisées. Il a été complété au besoin au fil des visites.

Il recouvre trois thèmes principaux :

- 1- Histoire et outils de production
  - installation
  - situation actuelle (facteurs de production, famille et finalités)
- 2- Les pratiques et les résultats économiques
  - pratiques de production, de commercialisation et de gestion
  - les résultats économiques et financiers
- 3- Avenir et discussion
  - les projets
  - discussion générale sur le métier
  - ouverture aux nouvelles techniques

### **2.2 La sélection des exploitations à enquêter**

Le but de l'étude est d'analyser le fonctionnement des exploitations ostréicoles afin de mieux comprendre les raisons avancées par les ostréiculteurs pour expliquer leur positionnement par rapport au projet de développement de l'ostréiculture en eaux profondes. Dans une deuxième phase, ces résultats permettront d'analyser la diversité des fonctionnements des unités de production ostréicoles, en construisant une typologie, pour évaluer les conséquences au niveau de ces unités et au niveau du bassin de production.

Sur la base de l'expérience acquise en agriculture, l'analyse d'une trentaine d'exploitations avait été estimée préalablement comme devant permettre l'atteinte de ce résultat à condition de les choisir de manière à couvrir la plus grande diversité possible de situations. Soulignons toutefois bien qu'il ne s'agissait pas d'obtenir un échantillon statistiquement représentatif de

la population permettant l'estimation de variables mais d'identifier les variables caractérisant le fonctionnement.

Les critères pertinents et accessibles pour la sélection à effectuer au sein de l'ensemble des exploitations du bassin ont été inventoriés avec les Affaires-Maritimes de Marennes (représentées par M. Bauve) et le Laboratoire Conchylicole de Poitou-Charentes (L.C.P.C) de La Tremblade (représenté par M. Le Moine). Les trois critères suivants ont été retenus :

- ✓ **l'âge du chef d'exploitation** (2 classes : - de 45 ans, + de 45 ans)
- ✓ **la surface de concessions réellement exploitées** (3 classes : <100 ares, 100 à 200 ares, > 200 ares)
- ✓ **la situation géographique du siège de l'exploitation** (3 classes : île d'Oléron, rive droite de la Seudre, rive gauche de la Seudre)

Dix-huit classes ont ainsi été obtenues avec comme objectif de visiter une exploitation au minimum par classe. Pour cela, un fichier a été constitué en reliant un fichier fourni par les Affaires Maritimes (informations sur l'exploitant et les surfaces concédées à son nom) et un autre par l'IFREMER de La Tremblade (surfaces exploitées) pour constituer un fichier final comportant :

- le numéro d'identifiant du concessionnaire
- son année de naissance
- sa commune et son code postal
- sa surface réellement exploitée sur le bassin
- sa surface concédée hors-bassin
- sa surface totale concédée

Le fichier final comporte 986 individus situés sur la zone du bassin de Marennes-Oléron. Chacun d'entre eux a été réparti dans les 18 classes prédéfinies. Ce fichier devant être anonyme pour respecter la confidentialité des informations, chaque exploitant n'est connu que par un numéro d'identifiant. Ce n'est que pour les quelques exploitants choisis au hasard que les noms et numéros de téléphone ont été communiqués par les Affaires Maritimes pour permettre de les contacter pour les enquêtes.

### 2.3 Le déroulement des visites

La prise de contact avec les ostréiculteurs s'est faite par téléphone : elle consistait à présenter à l'ostréiculteur d'une manière succincte les objectifs de l'étude réalisée, puis de lui demander son accord pour la réalisation d'une série de plusieurs entretiens avant de fixer une date pour un premier rendez-vous.

Vingt quatre exploitations ont pu être étudiées. Les ostréiculteurs contactés ont rarement refusé de participer et quand ce fut le cas, la raison était la proximité de la cessation d'activité. La principale difficulté a été d'arriver à joindre les ostréiculteurs et à trouver des créneaux horaires nécessaires aux entretiens. Les ostréiculteurs sont en effet peu disponibles en dehors des "mortes-eaux" (petits coefficients de marée).

En général l'accueil a été bon et les ostréiculteurs ouverts à la discussion. Certains sont parfois réservés pour parler de leur entreprise car ils acceptent mal un regard extérieur sur leur exploitation qu'ils gèrent "comme bon leur semble". Dans ce cas, il suffit de souligner que l'objectif du travail n'est pas de juger mais de comprendre comment ils font. Avec beaucoup d'ostréiculteurs, la discussion est très facile et leur ouverture sur leur système de production se fait naturellement.

L'entrée dans la séquence d'entretiens par historique de l'entreprise et les surfaces exploitées facilite la prise de contact avec l'ostréiculteur, s'agissant de points sur lesquels les ostréiculteurs s'expriment sans difficulté. Elle révèle :

- les liaisons qui existent entre l'histoire de l'exploitation et de la famille
- les atouts et contraintes majeurs de l'exploitation
- l'essentiel des objectifs de l'ostréiculteur et de sa famille
- les principales stratégies développées pour tenir compte des caractéristiques de l'environnement.

Ce premier échange est capital pour l'établissement d'une bonne relation avec l'ostréiculteur. Il apprécie généralement l'intérêt qui lui est porté, et aime parler de sa vie, de son métier.

L'entretien ne suit pas forcément la direction initialement recherchée et il faut le conduire en tirant profit des réponses et réactions de son interlocuteur, réactions qui révèlent souvent des éléments auxquels on ne pourrait accéder autrement. Il est parfois nécessaire de discuter une demi-heure d'un sujet sans grand rapport, en apparence, avec le but de la visite.

Cette démarche axée sur l'écoute semble indispensable si on veut pouvoir saisir au plus juste les motivations, préoccupations, et attentes de son interlocuteur. Il semble dangereux voire réhibitoire de vouloir mener l'enquête de façon plus structurée et ainsi plus directive. On perd dans ce cas vite l'attention de son interlocuteur, et il se renferme pour ne plus dire ce qui pourrait être révélateur de son exploitation et ses décisions.

Dans cette phase de l'étude, l'objectif est de réaliser trois visites par exploitation, en traitant l'information après chaque visite afin de préparer les questions pour la visite suivante. Entre chaque visite on procède à une première analyse des données. Cette analyse, représentation, est restituée à l'ostréiculteur lors de la visite suivante. Cela permet de vérifier la qualité de l'analyse, de rectifier les données si besoin en est et d'introduire la visite suivante. L'enquête peut toutefois être limitée à 2 visites, soit parce que l'ostréiculteur désire arrêter là, soit parce qu'une dernière visite semble ne pas devoir apporter de nouvelles informations plus (les 2 cas n'étant bien sûr pas exclusifs).

L'enquête demande donc un juste équilibre entre une discussion « libre » et un questionnaire fermé. Il faut laisser libre cours aux « confidences », tout en gardant à l'esprit les objectifs de la visite. Cette attitude demande bien sûr un certain détachement par rapport à la situation de l'ostréiculteur. La démarche adoptée a finalement été de recevoir « l'information brute », en adhérant à l'état d'esprit de l'interlocuteur puis, en salle, « à tête reposée », d'analyser la situation plus « froidement », en la resituant par rapport aux autres visites réalisées.

### *Exemple de compte rendu d'enquête*

Deux exemples de comptes rendus sont présentés en annexe 3. Pour respecter la confidentialité des enquêtes, certaines données susceptibles de permettre de reconnaître l'ostréiculteur ont été modifiées.

## 2.4 Discussion sur la méthode et limites rencontrées

L'entretien sous une forme assez libre est adapté aux mentalités des ostréiculteurs qui sont réticents à fournir des données précises sur leur exploitation : il faut discuter plutôt que questionner pour obtenir des informations qui ne seraient données pas autrement.

Revenir plusieurs fois sur l'exploitation permet de nouer un lien avec l'exploitant et d'ainsi pouvoir poser certaines questions difficiles à poser lors d'une première rencontre. De son côté l'ostréiculteur prend confiance et parle plus ouvertement.

Cependant cette forme pose quelques difficultés pour le traitement des informations recueillies :

- le temps nécessaire pour retranscrire les notes prises est très important, parfois pour une visite de 2 heures il faut consacrer près de 4 heures au compte-rendu ;
- les informations sont souvent très hétérogènes selon les exploitations et leur comparaison s'avère difficile ;
- en pratique, seul l'enquêteur est en mesure de réaliser le traitement des informations.

La bonne conduite de l'enquête suppose de plus des références de manière à pouvoir situer chaque exploitation par rapport à d'autres exploitations comparables et relancer la discussion sur d'éventuelles caractéristiques hors norme. Or, dans le cas de l'ostréiculture, on ne dispose pas pour l'instant de recensement tel qu'il existe pour les exploitations agricoles (RGA.) En effet, le premier recensement de la profession a été réalisé en 2002, et les résultats n'étaient pas disponibles pour cette étude. La situation rencontrée en 2002 était ainsi proche de celle décrite en 1994 par Bailly :

*« La forte opacité statistique de l'activité conchylicole est une forte limite à ce type d'analyse. Il n'existe en effet aucun recueil systématique et centralisé des données auprès des exploitations, dans un secteur qui est très atomisé. Il s'ensuit que l'information est très rare. Elle peut être de source administrative et sa portée est alors limitée à la partie ainsi couverte : utilisation du foncier maritimes concédé, suivi des concessionnaires ou contrôle sanitaire. D'autres données qui émanent de la représentation professionnelle résultent le plus souvent d'évaluations grossières rarement validées statistiquement. »*

L'enquêteur a ainsi dû construire lui-même son cadre de référence au fil des enquêtes, au risque d'une évolution de sa perception jouant sur le recueil de l'information et l'analyse ultérieure.

### 3 Le fonctionnement des exploitations ostréicoles

Les enquêtes ont été programmées de manière à prendre en compte la diversité des exploitations ostréicoles dans le bassin de Marennes-Oléron. La série d'indicateurs présentés en annexe 4 pour les 24 exploitations visitées en rend compte.

La synthèse des informations a été réalisée en regardant le fonctionnement des exploitations ostréicoles selon cinq angles d'approche :

- l'installation et l'évolution de l'exploitation
- le chef d'exploitation et sa famille (aspects humains)
- l'outil de production (situation actuelle, décisions passées expliquant cette situation)
- l'activité (les pratiques et stratégies de production et de commercialisation)
- l'économie et la gestion sur l'exploitation (quelles pratiques pour quels résultats)

#### 3.1 L'installation et l'évolution de l'exploitation

##### 3.1.1 L'installation : un processus

L'installation marque rarement le point de départ de la relation ostréiculteur-exploitation. En effet, la quasi-totalité des chefs d'exploitation sont issus du milieu ostréicole, étant fils ou parents de chefs ou de salariés d'exploitation ostréicoles. Quand un nouvel ostréiculteur prend les commandes d'une exploitation, il en a généralement une bonne connaissance car il y a souvent travaillé avant de prendre la responsabilité de sa conduite. Seuls quelques ostréiculteurs (un seul rencontré) ne sont pas issus du milieu, mais ils y avaient généralement des connaissances (amis ostréiculteurs).

##### *L'année d'installation : l'importance du contexte économique*

L'installation est fortement fonction de la période à laquelle l'ostréiculteur a pris les commandes de l'affaire. En effet, selon la période les conditions économiques peuvent être plus ou moins favorables pour les investissements selon le niveau des taux d'intérêt, s'il existe des aides de l'Etat, etc... En fonction du contexte économique nous avons distingué trois périodes pour les exploitants actuellement en activité :

- les années 70 et 80* : l'installation était facile et peu contraignante (coût d'installation peu élevé, peu de concurrence);
- les années 90* : les coûts d'installation augmentent du fait de la mise aux normes et de l'augmentation des valeurs des parcs ;
- fin des années 90 à aujourd'hui* : les coûts d'installation sont élevés et les contraintes administratives de plus en plus lourdes (annexe), alors qu'une dévalorisation du métier semble exister et que la concurrence entre bassins principalement devient de plus en plus forte.

## *Les conditions d'installation : une histoire familiale*

Les conditions d'installations sont très variables. Elles dépendent des caractéristiques technico-économique de l'exploitation à la reprise, de la période d'installation mais aussi et surtout des conditions de transmission, selon qu'il s'agit ou non d'une reprise d'une exploitation familiale.

### *- la transmission du capital*

Dans la plupart des cas cette installation est issue de la succession d'un fils à un père. Traditionnellement l'exploitant ostréicole est installé à titre individuel, comme c'est le cas pour l'agriculture. Toutefois, depuis plusieurs années, et ce pour faciliter la transmission lors du vivant ou en cas de problème, des formes sociétaires peuvent être créées. Les ostréiculteurs ont ainsi la possibilité de créer des G.A.E.C (Groupement Agricole d'Exploitation en Commun), des S.C.E.A (Société Civile d'Exploitation Agricole), des E.A.R.L (Exploitations à responsabilité limitée) ou d'autres formes sociétaires. Ces sociétés présentent aussi, selon leur type, d'autres avantages (économiques, sociaux, fiscaux...).

Plusieurs des ostréiculteurs rencontrés ont créé dans le passé ce type de société avec leur père afin de faciliter la transmission du capital mais encore beaucoup d'ostréiculteurs se transmettent les exploitations « de la main à la main ».

### *- le coût de l'installation et les investissements réalisés*

Ce coût d'installation est très variable selon les exploitations : certains ont eu un coût d'installation quasi nul du fait de la reprise d'un outil de production familial simple (quelques parcs, une vieille cabane) et d'autres un coût très important lorsque par exemple un ostréiculteur qui s'installe doit racheter une grande partie des parts de l'entreprise à un de ses membres. Même dans ce cas, elle est largement facilitée lorsqu'elle se fait au sein d'une même famille, notamment en raison des délais de paiement accordés. Actuellement, la rareté des repreneurs conduit à proposer des conditions de paiement moins lourdes aux jeunes voulant s'installer.

### *- les aides à l'installation et le positionnement de la profession vis-à-vis de celles-ci*

Les ostréiculteurs qui s'installent ont la possibilité, sous certaines conditions (annexe 5), d'avoir accès à la DJA (Dotation Jeune Agriculteur) et aux prêts J.A. (Jeune Agriculteur).<sup>1</sup> Parmi les ostréiculteurs rencontrés, seuls quelques-uns, installés depuis moins de dix ans, ont eu accès à ces aides. Un grand nombre se disent "contre" : « ils n'ont pas envie de rentrer dans un système proche de celui de l'agriculture ». Ils considèrent que « dire oui aux aides c'est dire non à son indépendance ». D'autres pensent que ces aides sont trop minimes par rapport aux contraintes qu'elles entraînent.

---

<sup>1</sup> selon des critères (zones favorables et défavorables) fonction de l'agriculture, ce qui entraîne au niveau de l'ostréiculture des disparités non justifiées.

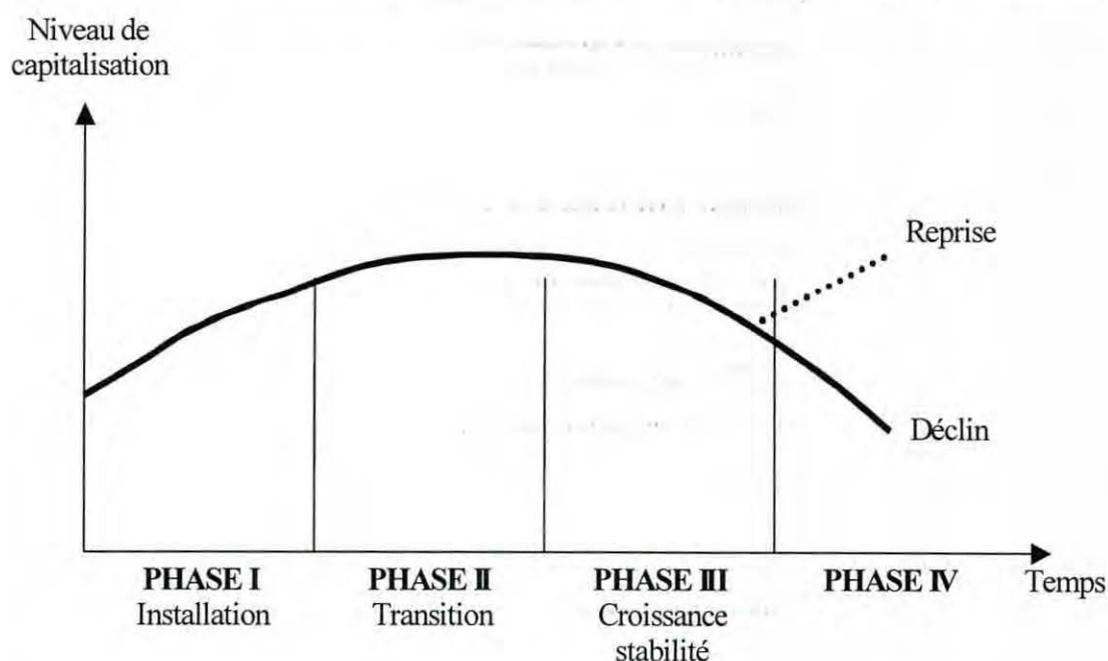
### *Des difficultés supplémentaires hors du cadre d'une reprise familiale*

Lorsque l'individu qui s'installe ne s'inscrit pas dans le cadre d'une reprise familiale, outre les moins bonnes conditions économiques, il doit faire face à des difficultés supplémentaires : d'ordre social (intégration dans le milieu plus difficile) et technique (transmission du savoir sur le métier en général et sur la connaissance de l'exploitation). L'accès aux exploitations ostréicoles se trouve de ce fait relativement fermé aux personnes issues d'un milieu extérieur ou même issues du milieu mais dont les parents ne possèdent pas d'exploitation (cas des salariés).

### **3.1.2 Une évolution influencée par les facteurs internes et externes**

Après l'installation, l'exploitation reste en évolution : celle-ci résulte de facteurs internes (évolution familiale, choix et objectifs des exploitants...) mais aussi d'adaptations à un environnement qui impose des contraintes et des opportunités.

L'évolution cyclique décrite pour les exploitations agricoles (Chia 1992 ; Brossier et al, 1997) est apparue lors des enquêtes comme un schéma explicatif pertinent pour l'évolution de nombreuses exploitations (figure 3). Les objectifs et les pratiques sont étroitement liés aux phases que traverse l'exploitation. Ainsi, après l'installation, l'exploitation entre dans une phase de transition où l'ostréiculteur sort des difficultés initiales et élabore son mode de fonctionnement. Lui succède une phase de croissance et de stabilisation où l'ostréiculteur gagne en maîtrise de ses choix en matière de conditions de travail et vie. La dernière phase correspond à un désinvestissement avant cessation d'activité, sauf en cas de reprise familiale.



**Figure 3 : Cycle de vie d'une exploitation (source : Chia 1992)**

## 3.2 Le chef d'exploitation et sa famille

La compréhension de la situation actuelle de l'exploitation passe par l'étude de ses aspects humains, à savoir les qualités du chef d'exploitation et la place de sa famille sur l'exploitation.

### 3.2.1 Age et perspectives de succession

L'âge de l'exploitant est fortement corrélé au dynamisme. Les différentes phases de développement, de stabilisation et de désinvestissement décrites précédemment se succèdent avec l'avancée en âge des chefs d'exploitation. Après 50 ans, les ostréiculteurs n'ont généralement plus de projet d'évolution de leur exploitation, sauf s'il y a une perspective de reprise familiale.

< 35 ans 9 exploitations	35 45 ans 7 exploitations	> 45 ans 8 exploitations
8 ne se posent pas encore la question de leurs successions. Un seul déclare avoir un successeur.	1 déclare n'est pas avoir de successeur, 2 sont incertains et le reste ne se pose pas encore la question.	Deux ostréicoles déclarent avoir un successeur, un est incertain quand à la succession et cinq n'ont pas de successeur.

**Tableau 1 : répartition des exploitations visitées selon l'âge du chef d'exploitation et succession**

Or, à plus de 45 ans, presque deux exploitants sur trois n'ont pas de successeur (tableau 1). C'est-à-dire, que un cinquième (5/24) des exploitations risque de disparaître dans les dix prochaines années.

### 3.2.2 Situation familiale et rôle de la famille sur l'exploitation

La situation familiale de l'exploitant joue un rôle important dans le fonctionnement de l'exploitation. Elle conditionne fortement les finalités de l'exploitant. Sur toutes les exploitations enquêtées, la famille participe activement au fonctionnement de l'exploitation, que ce soit par son travail ou son association aux prises de décision. Les conjointes des exploitants travaillent presque toujours sur l'exploitation, elles en sont souvent "co-chefs d'exploitation" sans reconnaissance administrative ou sociale de cette fonction.

La présence de main d'œuvre familiale sur l'exploitation est un atout très important : elle est souvent peu ou pas rémunérée directement (femme non salariée, parents retraités qui donnent un coup de main, enfants qui aident...) et/ou facile à gérer (si le salarié fait partie de la famille).

Les décisions sont généralement prises en relation avec sa famille, que ce soit directement au sein des cellules mari-femme ou mari-femme-enfants ou par sa prise en compte dans le processus. Le statut de l'exploitation est à cet égard particulièrement révélateur. Peu d'exploitations visitées sont gérées sous un statut collectif associant des partenaires non issus de la même famille. Lorsque c'est le cas, ce choix a été fait essentiellement pour garder au

patrimoine son caractère familial et non pour des raisons économiques. Ces entreprises sont souvent des GAEC (3/24), où principalement le travail est rémunéré.

MO familiale uniquement	1 salarié permanent	2 salariés permanents	3 salariés permanents	> 4 salariés permanents
8	4	4	4	4

**Tableau 2 : Répartition des exploitations visitées selon le nombre de salariés permanents**

### 3.2.3 Vision du métier et comportement face à l'innovation

#### *Vision du métier*

Les exploitants ostréicoles ont des visions de leur métier assez proches : les problèmes mis en avant sont récurrents et les constatations sont les mêmes. Pour la majorité, l'ostréiculture a beaucoup évolué ces dernières décennies, notamment avec la place grandissante des tâches administratives au sein de l'exploitation. Selon beaucoup, cela entraîne une surcharge importante de travail et un affaiblissement de l'intérêt pour le métier.

La plupart des ostréiculteurs rejettent l'idée que leur métier puisse être encadré. Ils indiquent souvent leur refus d'une "dérive" vers un fonctionnement trop soutenu par la puissance publique, à l'image de ce que leur paraît être l'agriculture française. Ils mettent en avant leur désir de "gagner leur vie avec leur métier et pas avec des subventions".

Les problèmes de fraudes et de manque d'organisation de la profession sont dans toutes les bouches. L'individualisme du milieu en est la cause selon la majorité des exploitants. Beaucoup excluent la possibilité de regroupement des ostréiculteurs dans un projet collectif du fait de la "méfiance du voisin" et d'un attachement très fort à sa liberté individuelle. L'individualisme dans ce métier est donc vu comme la cause de bien des maux et en même temps revendiqué. De nombreux ostréiculteurs ont cependant tenté des actions communes. Certains affirment que les jeunes ostréiculteurs sont porteurs d'un changement dans ce sens.

#### *Comportement face à l'innovation*

Les exploitants rencontrés se positionnent de trois façons face à l'innovation et aux nouvelles techniques :

- les "fermés à tout" n'accepteront l'innovation que quand il n'y aura plus le choix. Ils sont peu ouverts à l'information. C'est surtout la parole du voisin qui est prise au sérieux.

- les "pionniers" s'intéressent à tout et recherchent des solutions par anticipation avec des sources d'informations variées et sont bien documentés. Ils vont être les premiers à chercher des améliorations et à réaliser des expérimentations pour voir si une innovation est intéressante en pesant le pour et le contre.

- les "faut voir", attendent que d'autres fassent les essais. Ce sont généralement des personnes qui n'ont pas les moyens de prendre des risques en innovant (attente que les preuves soient faites) ou qui n'ont pas la mentalité à en prendre. Ces ostréiculteurs attendent

que leurs “voisins” aient adopté l’innovation pour la mettre en place sur son exploitation. Leurs sources d’informations peuvent être très variées. Ils forment la majorité des ostréiculteurs du bassin.

### **3.24 Le capital culturel et social**

#### *La formation reçue*

La formation professionnelle reçue par les exploitants est corrélée avec l’âge. Plus les exploitants sont âgés et plus leur formation initiale est faible, parfois inexistante avec des connaissances acquises uniquement par expérience sur le terrain en travaillant.

Avec l’évolution du métier et l’arrivée de nouvelles contraintes, les obligations de formation sont apparues au fil du temps. Aujourd’hui, un exploitant ostréicole doit suivre une formation obligatoire avant de s’installer (annexe 5).

Selon les exploitants les plus récemment installés, bien que ces formations professionnelles soient parfois critiquées dans leur forme, elles présentent l’avantage non négligeable de rencontrer d’autres ostréiculteurs et d’ainsi faire prendre conscience que d’autres systèmes que celui des parents existent : elles favorisent l’ouverture d’esprit des ostréiculteurs. De l’avis général, l’apprentissage du métier se fait toutefois principalement par expérience sur le terrain. Il ressort de l’analyse que le capital culturel ne peut être analysé à partir seulement du niveau de formation. Il doit aussi prendre en compte la formation « sur le tas ».

#### *Implication dans la vie professionnelle*

Peu d’ostréiculteurs sont engagés dans les structures professionnelles. Les raisons invoquées sont les manques de temps et de motivation. Ceux qui s’investissent paraissent souvent le faire pour défendre leurs propres intérêts. Les jeunes sont peu représentés, car ce sont ceux qui manquent le plus de temps pour cela.

### **3.2.5 Finalités familiales/professionnelles : trouver un équilibre**

Les finalités des exploitants rencontrés sont très variables mais paraissent conditionnées par l’ensemble : âge - succession - personnalité. De cet ensemble va naître la notion de “projet ostréicole”, c’est-à-dire la vision de l’exploitation vers laquelle son responsable souhaite tendre. Celui-ci répond à la recherche d’un équilibre entre travail, rémunération et famille.

Les deux finalités les plus récurrentes dans le discours des exploitants sont :

- construire et/ou transmettre un outil de production performant et rentable ;
- faire vivre une famille tout en lui consacrant du temps.

L’activité ostréicole demande beaucoup de travail manuel et permet peu à l’exploitant de se dégager du temps libre. Certains arrivent toutefois à aménager le fonctionnement de leur exploitation afin de pouvoir avoir du temps libre. Ce besoin paraît croissant et beaucoup

argumentent sur le changement du métier (responsabilités, tâches administratives) pour l'exprimer.

### 3.3 L'outil de production

L'exploitation ostréicole repose sur trois facteurs de production : le foncier, la main d'œuvre et l'équipement. Toute volonté d'augmentation de l'activité doit s'appuyer sur des capacités de mobilisation de ces facteurs.

#### 3.3.1 Le foncier

Le foncier est fonctionnellement et statutairement de deux natures en ostréiculture. Une première partie est constituée des parcs sur estran situés sur le D.P.M (Domaine Public maritime). Ces surfaces sont concédées par l'Etat. Elles permettent la réalisation du captage et du grossissement d'huîtres. Une deuxième part est constituée des claires, bassins en terre alimentés en eau de mer, pour la plupart des exploitations. Ces bassins en propriété privée servent à réaliser la dernière phase de finition du cycle d'élevage (affinage).

Surface totale concédée	< 300 ares	300 – 400 ares	> 400 ares
Nombre d'exploitations	8	6	9
Affinage 100%	1	5	5
Affinage partiel	6	1	3
Pas d'affinage (100%)	2	0	1

**Tableau 3 : Répartition des exploitations visitées selon la surface exploitée (parcs d'élevage) et l'activité d'affinage:**

#### *Les parcs*

Les surfaces concédées en parcs sont très variables selon les exploitations : elles peuvent aller de quelques dizaines d'ares à plusieurs hectares. Ces surfaces sont loin d'être toutes réellement utilisées. Beaucoup de concessions aujourd'hui improductives sont laissées à l'abandon. De nombreuses exploitations possèdent également des parcs en dehors du bassin de Marennes-Oléron. Le foncier des exploitations est ainsi généralement d'une structure complexe.

#### *- Un parcellaire très morcelé accessible par mer*

L'ensemble des exploitations possède un parcellaire très morcelé avec des petites surfaces unitaires de parcs, de l'ordre de 15 ares en moyenne. Leur accès se fait principalement par la mer, seules quelques zones étant accessibles depuis la cote par tracteur. Le temps nécessaire

pour accéder à ces parcs est en général relativement élevé. Si pour les parcs les plus proches 10 minutes de navigation suffisent, pour les plus éloignés il faut compter 2h30 en charge. Habituellement, les exploitations ostréicoles possèdent une multitude de petits parcs qui sont répartis sur l'ensemble du bassin, problème auquel une restructuration de l'attribution des concessions tente d'apporter une solution dans certaines zones. Organisée par l'administration, cette restructuration s'effectue sur la base d'accord amiable et s'avère difficile et lente.

LOCALISATION	SURFACE	ORIGINE	UTILISATION
La Mouclière	15 ares	Père	Captage
Les Longées	10 ares	Achat	Captage
Ile Madame	20 ares	Achat	Captage
Chenal d'Arceau	10 ares	Père	demi élevage
La Mortane	15 ares	Achat	demi élevage
Charret	8 ares	Achat	Elevage
Casse Dufour	25 ares	Achat	Elevage
Lamouroux	15 ares	Père	Elevage
L'Estree	30 ares	Achat	Dépôt
Ile d'Aix	18 ares	Achat	Dépôt
Divers (7 parcs)	80 ares	Père	Abandonnés
<b>TOTAL SURFACE</b>		<b>2,46 ha</b>	
<b>Dont utilisée</b>		<b>67 %</b>	

**Tableau 4 : Exemple de parcellaire (parcs d'élevage sur le DPM) pour une exploitation produisant environ 50 tonnes d'huîtres (Source : entretien ostréiculteur)**

#### - Un marché des concessions

Les concessions de parcs situés sur le domaine public maritime (DPM) confèrent un droit d'usage pour une durée de 35 ans maximum (Dumser, 1993). En contrepartie, les concessionnaires s'acquittent d'une redevance qui est de l'ordre de 2 euros/are. L'attribution des parcs est réglementée par le décret du 22 mars 1983.

Bien que le régime du DPM soit celui de l'amodiation, l'administration des affaires maritimes tolère depuis quelques années qu'à l'occasion d'un transfert de parc, une indemnité soit versée au titulaire précédent par le repreneur, indemnité sensée représenter la mise en valeur et l'entretien effectué sur ce parc. En pratique, les exploitants se revendent entre eux le "droit d'être concessionnaire d'un parc", c'est-à-dire, selon leurs propres termes, qu'ils se "revendent des parcs qui ne leur appartiennent pas". Un "prix d'entente" doit être déclaré à l'administration, mais ce prix est souvent inférieur à la réalité avec un complément en sous main en liquide.

Cette pratique pose des difficultés lors de la revente de l'exploitation. Le repreneur peut difficilement faire état de la somme réellement demandée, d'où quelques problèmes en particulier pour la réalisation d'études prévisionnelles. Toutefois, de plus en plus d'ostréiculteurs déclarent la valeur de certains parcs à l'actif de leur bilan sous l'intitulé « immobilisations incorporelles ».

### - Concentration de la production et inflation des prix

La production a tendance à se concentrer dans les meilleurs parcs avec abandon des parcs les moins productifs et orientation vers les autres bassins de production pour le grossissement (demi-élevage et l'élevage). Sous cet effet, les montants des transactions peuvent atteindre des valeurs très élevées, parfois plus de 1500 euros/are pour des parcs situés sur les bancs les plus productifs comme "Lamouroux". Ces parcs sont ainsi difficilement accessibles aux jeunes installés et plus généralement aux exploitations ayant des difficultés de trésorerie. Ce marché est critiqué pour les inégalités qu'il accentue et les difficultés qu'il induit lors de l'installation. La plupart des exploitants a toutefois "payé" ses parcs et ne souhaite donc pas que le système revienne aux dispositions initiales avant la revente.

### - Les parcs à l'extérieur du bassin : entre choix et "obligation"

Certaines exploitations ont acquis des parcs à l'extérieur du bassin. Plusieurs raisons justifient cette orientation :

- disponibilité d'une offre à des prix moins élevés
- meilleure croissance et moins de mortalité
- peu ou pas de captage de moules et petites huîtres sur les poches (appelé le "galie")
- tables qui peuvent rester "à demeure" toute l'année (pas d'obligation d'enlèvement des installations).
- possibilité d'avoir des parcs en eaux profondes en Bretagne

Hors le captage, qui est un des atouts du Bassin, avec Arcachon, le reste de la production peut ainsi être délocalisée. Un volume important est toutefois nécessaire pour amortir les frais de déplacements (transports et main d'œuvre). Une relation étroite existe de ce fait entre délocalisation de la production et taille de l'entreprise.

Les principales destinations sont le nord du département (Fouras et Ile de ré), la Bretagne et la Normandie.

### ***Les claires***

Les claires de l'exploitation sont généralement situées autour de la cabane. Elles demandent un entretien important et peu mécanisé (il faut enlever les algues, passer le rouable pour chasser la vase et "douer" avec une pelle, c'est-à-dire consolider laborieusement les digues). Un programme de restructuration, subventionné à 40 ou 60 % selon certaines conditions, est en cours. Il vise à permettre un entretien de ce patrimoine et surtout, pour les exploitants, à faciliter le travail (surfaces plus grandes, d'un accès plus facile et possible pour les gros engins comme une pelleteuse pour les exploitations importantes). Ces claires étant possédées par l'exploitant, leur transmission suit les règles habituelles au foncier.

### 3.3.2 La main d'œuvre

#### *Caractéristiques, composition de la main d'œuvre et importance de la présence familiale*

La principale caractéristique de l'ostréiculture du bassin de Marennes-Oléron est la charge de travail qu'elle exige. L'exploitant, tout au long de l'année et en fonction des besoins de la production, doit effectuer les opérations suivantes :

- placer et déplacer les collecteurs pour le captage
- "dédoubler" ces collecteurs
- détacher les huîtres de leur collecteur pour les mettre en poches ou à plat
- déplacer les huîtres de parcs en parcs selon la saison et les performances de croissance, les ramener pour les trier, puis les remettre dans les parcs
- tourner régulièrement les poches d'huîtres sur les parcs, ramener les poches à la cabane, éliminer les coquilles et les "dédoubler", puis les remettre dans les parcs. Parfois ramener les poches uniquement pour éliminer les moules et petites huîtres collées dessus (le "galie")
- préparer les claires s'il pratique l'affinage et mettre les huîtres en claire
- conditionner pour la vente s'il est également expéditeur (l'expéditeur se charge de commercialiser les huîtres pour la consommation, en gros ou au détail).

Même sur les plus grosses exploitations, la mécanisation de la plupart des tâches est faible. Seuls le tri et le conditionnement ont été partiellement mécanisés. Le besoin en main d'œuvre peut ainsi être limité, mais il reste important. En équivalent UTH sur l'année, on trouve des exploitations qui vont de 1 UTH (petit producteur moins de 25 tonnes) à plusieurs dizaines d'UTH (gros producteur expéditeur).

Type de Main d'œuvre	Origine	Période de travail	Type de travail	Type d'exploitation
<b>Chef d'exploitation ou associé</b>		Toute l'année	Tous + organisation	Toutes activités
<b>Salariale toute l'année</b>	Familiale ou extérieure	Toute l'année, plein temps ou mi-temps	Tous (surtout production)	Toutes activités
<b>Salariale saisonnière 6-8 mois ("femmes de cabane")</b>	Familiale ou extérieure	Septembre à mai	Tri et conditionnement	Toutes activités
<b>Salariale saisonnière décembre</b>	Extérieure	Fin décembre 10-15 jours	Emballage	Activité d'expédition
<b>Familiale non déclarée</b>	Familiale	De quelques "coups de main" à travail à plein temps	Tous	Toutes activités
<b>Autre</b>	Amis, scolaire...	Été, stages...	Tous	Toutes activités

**Tableau 5 : Types de main d'œuvre présents sur l'exploitation ostréicole et caractéristiques**

La contribution familiale au travail est généralement importante mais la main d'œuvre est très variable et aussi très différente selon les périodes et aussi selon les exploitations (tableau 5).

Un producteur expéditeur pourra n'avoir que 4 personnes qui travaillent sur son exploitation en juillet (lui et 3 salariés par exemple), et plus de 60 en décembre. Un autre exploitant, par exemple un petit producteur, pourra lui avoir une main d'œuvre stable sur toute l'année : lui et sa femme...

Il y a très peu d'entraides entre les exploitations, qui fonctionnent indépendamment les unes des autres.

### ***Le cas particulier des exploitations sans main d'œuvre salariale : équilibre dans le triptyque travail - activité - rémunérations***

Les exploitants n'ayant pas recours à la main d'œuvre extérieure sont pour la plupart des petits producteurs. Ils produisent généralement moins de 30 tonnes d'huîtres et vendent leur production en gros à des expéditeurs ou sur des marchés. Ils mettent généralement quelques années à trouver un équilibre à base de travail individuel qu'il leur est difficile de modifier, en raisons de contraintes fortes sur leur fonctionnement.

Par exemple, tout changement technique allégeant leur charge de travail ne sera accepté qu'à condition que leur niveau de rémunération ne soit que peu ou pas affecté car ce dernier est généralement faible. Inversement, si cette nouvelle technique leur permettait d'augmenter leurs rémunérations, ils ne l'accepteront que si le niveau de travail à fournir n'est pas plus élevé, car ils ne peuvent fournir plus de travail sans embauche.

### ***Répartition du travail sur l'année***

Le travail de production est rythmé par les "malines", c'est-à-dire les périodes de coefficients de marée supérieurs à 60-70, environ 10 jours tous les 15 jours pendant lesquels l'ostréiculteur peut avoir accès à ses parcs. Les tâches se répartissent sur toute l'année mais avec quelques périodes de pointe importantes. En particulier, celles liées aux déplacements des huîtres pour enlever les tables ostréicoles des parcs pendant l'hiver afin éviter l'envasement conformément aux règlements adoptés pour les bancs sont contraignantes. Les huîtres sont mises dans des parcs de dépôt avant l'hiver pour "nettoyer les parcs". Il faut ensuite trier les huîtres, les remettre en poche et remettre les tables sur les parcs au mois de juin. Pour les personnes ayant des parcs extérieurs au bassin, selon la technique de production, les tâches à effectuer vont être facilitées (les tables peuvent rester à demeure toute l'année, pas de "galie" sur les poches...) mais les huîtres doivent être transportées de bassin en bassin.

Le travail de commercialisation se concentre de septembre à décembre pour préparer ce dernier mois pendant lequel de 50 à 90 % des ventes s'effectue selon les exploitations. Il faut sortir les huîtres des parcs, les trier et les conditionner en cas de vente pour la consommation. Lorsque la vente s'effectue en direct sur l'exploitation ou sur les marchés, ce travail est mieux réparti sur l'année.

### ***L'organisation du travail et les problèmes croissants de gestion du personnel***

Quelles que soient la taille de l'exploitation et l'importance de la main d'œuvre, les périodes de pointes demandent une organisation efficace du travail. Sur les petites exploitations avec peu de main d'œuvre (3 UTH et moins), l'organisation est largement fonction des choix

d'activité que le chef d'exploitation fait pour lui-même. Sur les exploitations avec une main d'œuvre salariale importante (plus de 4 UTH), l'exploitant doit planifier la journée de chacun. La qualité des relations sociale facilite cette tâche mais visiblement plus les exploitations sont importantes, plus la difficulté est croissante.

Un groupement d'employeurs existe sur Marennes-Oléron. Il permet aux entreprises adhérentes d'avoir à disposition des salariés pour quelques mois. Il regroupe actuellement 40 entreprises de tous domaines d'activité dont 6 ostréiculteurs seulement. Il est mal connu dans le milieu ostréicole mais il est probablement amené à se développer car il permet de répondre aux difficultés de recrutement rencontrées par les ostréiculteurs.

### *La main d'œuvre : un poste important*

La rémunération du personnel (et charges associées puisqu'en général la main d'œuvre non familiale est déclarée) est le poste le plus élevé dans les charges pour la plupart des exploitations. Il s'élève au quart du total pour l'ensemble des exploitations ayant fourni leurs résultats comptables lors des enquêtes (tableau 6).

Rémunérations et charges du personnel	26 %
Approvisionnements	25 %
Charges externes	16 %
Amortissements	12 %
Autres charges	21 %

**Tableau 6 : Répartition des charges et importance du poste main d'œuvre - hors rémunérations du chef d'exploitation ou des associés - (Source : données comptables fournies lors des enquêtes -10 exploitations)**

Les exploitants indiquent souvent leur souci de réduire l'importance de ce poste sur leur exploitation, indirectement par l'augmentation du niveau d'activité sans augmenter le recours à de la main d'œuvre ou directement par mécanisation des tâches ou modification de leurs techniques de production.

### **3.3.3 Cabane et matériels d'exploitation**

#### *La cabane*

Les huîtres transitent plusieurs fois dans leur vie dans la cabane pour être triées, puis enfin être conditionnées pour la vente. Cette cabane, où les hommes et les femmes de l'exploitation se retrouvent, est au centre de la vie de l'exploitation.

Beaucoup d'ostréiculteurs sont dans la même cabane que leur arrière-grand-père, ce qui en fait un lieu souvent chargé d'une histoire familiale. Les cabanes ont subi de nombreuses modifications, et notamment la mise aux normes au début des années 1990 pour les exploitations pratiquant l'expédition afin d'avoir l'agrément sanitaire nécessaire à cette activité.

Certains ostréiculteurs ont à cette occasion préféré construire une nouvelle cabane ou en racheter une autre pour des raisons de fonctionnalité (ancienne cabane trop petite, mal adaptée à l'activité, mal placée, claires trop éloignées...). Un changement de cabane est souvent une décision difficile à prendre et qui est souvent lié à un changement important dans le fonctionnement de l'exploitation.

### ***Les différents matériels et le niveau de mécanisation : un poste qui se développe mais pas pour tous***

Plusieurs types de matériels sont présents sur les exploitations :

- le matériel de navigation et de transport des huîtres (chalands en aluminium, bateaux et autres embarcations pour se rendre sur les parcs) : La quasi-totalité des exploitations possède un ou plusieurs chalands en fonction de ses besoins. L'investissement est variable de 15 000 à 45 000 euros par chaland, et le moteur est à changer régulièrement dans le cas d'une motorisation hors-bord essence ( en moyenne tous les 3-4 ans pour un prix de 5 à 15 000 euros HT). Certains exploitants préfèrent utiliser des vieux bateaux au moteur in-bord diesel, moins rapides mais de coûts inférieurs. Certains peuvent aussi utiliser des tracteurs quand leurs parcs sont accessibles par terre.

- le matériel de production ostréicole (matériel de captage : tubes, coupelles, pieux, barres de fer... ; les tables et les poches sur les parcs en surélevés) : L'importance et la nature de ce matériel sont fonction des techniques utilisées et des caractéristiques des parcs. D'autres matériels sont aussi utilisés, comme les bouilloires (parfois collectivement) pour brûler les petites huîtres et les moules qui se "collent" sur les poches. Enfin pour l'entretien des claires, des ostréiculteurs ont rachetés des pelles mécaniques d'occasion.

- le matériel de manutention des huîtres (brouette, élévateur et/ou grues) : La plupart des exploitations actuelles possèdent un élévateur (environ 10 à 15 000 euros d'investissement, durée 7 à 10 ans) et certains ont aménagé un quai de manutention avec une grue pour pouvoir manipuler les huîtres par palettes.

- le matériel de tri et de conditionnement : Ce matériel est rencontré dans les cabanes des exploitations réalisant le conditionnement des huîtres. Il est constitué des chaînes de conditionnement, des cribles pour le tri, des "cercleuses" et des ensacheuses.

- les véhicules de transport : Voitures, fourgons, camionnettes et même parfois semi-remorque peuvent être présents sur les exploitations.

Certains ostréiculteurs rencontrés ne possèdent qu'un chaland et un minimum d'autres matériels pour ne pas avoir d'investissement à financer ni de frais de fonctionnement. Ce sont :

- des petits producteurs ayant trouvé l'équilibre travail-activité-rémunération avec une production inférieure à 30 tonnes ;
- des ostréiculteurs en fin d'activité qui ne veulent pas s'endetter avant de partir à la retraite.

## ***La stratégie de mécanisation : neuf, occasion, location, co-propriété ou en CUMA***

La décision d'achat de matériel peut avoir plusieurs causes :

- renouvellement d'un matériel ancien dans la plupart des cas ;
- diminution du besoin de main d'œuvre (substitution de l'homme par la machine) ;
- innovation quelquefois.

Une grande partie du matériel ne peut être partagée avec d'autres exploitations du fait de la concentration des tâches dans les mêmes périodes. De plus, le penchant individualiste des ostréiculteurs ne pousse pas à ce choix malgré son intérêt économique. Les matériels utilisés en commun sont très spécifiques et ne sont nécessaires qu'occasionnellement comme par exemple les bouilloires, les tracteurs et remorques ou encore les cribles.

Outre la location ou l'achat en co-propriété, les ostréiculteurs ont pour cela la possibilité d'adhérer à une CUMA (Coopérative d'Utilisation du Matériel Agricole). Deux CUMA existent sur le bassin : une se situe sur l'Île d'Oléron et l'autre se situe au lycée de la mer de Bourcefranc. Cette dernière est gérée par le Lycée où la plupart des futurs ostréiculteurs du bassin réalisent leur formation. Cette CUMA regroupe trois matériels :

- une bouilloire pour 17 personnes. (1998, 25 000 H.T)
- un crible à huîtres pour 5 personnes (1999, 10 000 H.T)
- un élévateur pour 6 personnes (2002, 30 000 H.T)

Selon son président, M.Barrau, ostréiculteur à Bourcefranc, cette CUMA ne se maintient que grâce à la présence du Lycée qui assure une grande partie de la gestion administrative : selon lui, les ostréiculteurs ne sont pas prêts à réaliser un tel projet seuls, "ils veulent le service sans en assumer les contraintes".

Le choix entre du matériel neuf ou d'occasion n'est pas systématique selon le matériel mais plutôt fonction de l'exploitant qui arbitre selon sa capacité à investir (souvent jugée par l'état de la trésorerie) et le niveau de risque de panne estimé acceptable.

## ***Le financement du matériel***

Les exploitants, en général, financent leurs investissements de la manière suivante :

- 0 à 40 % issus de subventions (selon types de matériel)
- 20 à 100 % par autofinancement (selon types de matériel et disponibilités de trésorerie)
- 0 à 80 % par emprunt (idem)

La répartition entre autofinancement et recours aux emprunts est très variable. Elle est fonction de la situation et de la stratégie d'investissement de l'exploitant. Certains ostréiculteurs se fixent un seuil maximum d'emprunts et limitent ainsi leurs investissements, d'autres ne veulent pas réaliser d'emprunts et s'autofinancent en totalité. Les jeunes agriculteurs ayant demandé des aides à l'installation peuvent bénéficier de prêts J.A (Jeunes Agriculteurs) qui sont souvent utilisés pour le renouvellement du matériel ou le développement de la mécanisation.

### 3.4 L'activité : les pratiques et l'orientation technico-économique

L'activité ostréicole dans le bassin de Marennes-Oléron peut comprendre tout ou partie des opérations suivantes :

- ☞ la production : captage des juvéniles, demi-élevage des naissains pas encore triés élevage jusqu' 'à la taille commerciale
- ☞ l'affinage : activité en "option" qui valorise la qualité de la production
- ☞ la commercialisation : vente en gros d'huîtres en vrac, expédition ou vente directe pour la consommation

Elle dispose de trois atouts majeurs : la possibilité de captage dans le bassin, la présence de claires pour l'affinage et le renom de l'appellation "huître Marennes-Oléron".

#### 3.4.1 La production

La quantité d'huîtres produites sur les exploitations varie de moins de 10 tonnes à plusieurs centaines de tonnes.

##### *Le cycle de production : la possibilité de réaliser localement un cycle complet*

Contrairement à d'autres bassins qui ne peuvent assurer qu'une partie du cycle de production, le bassin de Marennes-Oléron permet la réalisation de l'ensemble des opérations conduisant à une huître commercialisable pour la consommation.

En effet, le captage de naissains (juvéniles d'huître) y est satisfaisant et les exploitations peuvent disposer des différents types de parcs (de captage, de demi-élevage, d'élevage et de "dépôts") nécessaires à la production. Une exploitation peut ainsi réaliser une production d'huîtres élevées totalement au sein de l'exploitation, du captage à la commercialisation pour la consommation. Cette pratique peut d'ailleurs être valorisée par une commercialisation sous un label (comme par exemple le label rouge, ou l'adhésion à la Filière Qualité Carrefour qui impose que les huîtres fournies soient nées, élevées et affinées localement).

Les pratiques d'achat et de vente d'huîtres en cours de cycle sont toutefois répandues. Elles ne concernent en général que des quantités minimales sauf dans des cas qui sont généralement circonstanciels : vente du surplus de captage s'il est très abondant, vente d'une partie du 18 mois pour des besoins de trésorerie, achat de 18 mois pour compenser un manque... Peu d'exploitations sont spécialisées dans le captage dans le bassin *stricto sensu* (mais c'est le cas à Fouras, zone de captage très active située au nord de l'embouchure de la Charente) ou uniquement dans l'élevage (comme en Bretagne ou en Normandie).

En moyenne, la durée d'élevage d'une huître issue du captage (en juin-juillet) est de 4 ans et demi avec, il faut le souligner, des mortalités naturelles importantes à chacune des étapes de ce processus pluriannuel.

## ***Des pratiques de production nombreuses au sein même de l'exploitation***

Les pratiques de production reposent généralement sur le recours à plusieurs techniques qui "cohabitent" généralement sur l'exploitation. Chacun a ainsi ses propres pratiques qui vont varier en fonction de son environnement, de son outil de production et de ses finalités. Une des principales motivations paraît toutefois être le souhait de réduire les risques d'aléas liés à la dépendance vis-à-vis du milieu d'élevage (maladies, pollutions, prédateurs...). Ces pratiques peuvent être considérées comme traditionnelles. Cependant quelques innovations sont apparues au fil du temps, le plus souvent pour faire face à des problèmes rencontrés et généralement introduites par des exploitants ingénieux, réalisant eux-mêmes leur équipement.

### **- les techniques de captage**

Le captage du naissain d'huître dans le milieu naturel se fait avec des collecteurs. Ceux-ci sont de différents types :

- les pieux et plaques d'ardoises, collecteurs historiques en voie de disparition car peu adaptés à une production importante et peu fonctionnels ;
- les barres de fer déposées sur des tables, technique qui présente l'inconvénient de ne pas permettre un détroquage facile ;
- les chapelets de coquilles de mollusques (huîtres et coquilles Saint-jacques) qui demandent beaucoup de main d'œuvre au détroquage.
- les tubes plastiques déposés sur des tables ont l'avantage d'être faciles à manipuler et de permettre d'attendre 8 à 18 mois avant de détroquer. Ils doivent être dédoublés au bout de 12 mois environ, c'est-à-dire être mis à une densité moins importante (sur une plus grande surface) pour permettre une meilleure croissance. Le détroquage est facile mais long car les huîtres sont en "paquets". Cette activité peut toutefois être mécanisée avec ce type de collecteur qui est de loin le plus abondant
- les coupelles déposées sur des tables demandent un détroquage plus précoce que les tubes en plastique. Elles présentent l'avantage d'avoir des huîtres en "une à une", c'est-à-dire qu'elles ne sont pas collées les unes aux autres, donc plus facilement mises en demi-élevage.

Les exploitations utilisent majoritairement les tubes en plastiques et les coupelles, mais sur une exploitation, on retrouve généralement plusieurs types de collecteurs car les ostréiculteurs ne veulent pas "mettre leurs huîtres dans le même panier". En effet, le captage est très variable et les collecteurs utilisés s'avèrent plus ou moins adaptés selon les années.

### **- les techniques de détroquage**

Le détroquage consiste en l'action de séparer les huîtres de leur collecteur. Il se pratique entre 8 à 18 mois après le captage. Plus les huîtres seront jeunes, plus ce travail est rapide et facile et moins les huîtres sont en paquet. En revanche, la mortalité est plus importante.

Lorsque le captage se fait avec des coupelles, l'ostréiculteur doit détroquer à 8-10 mois en une à une. Lorsque ce sont des tubes, l'ostréiculteur peut choisir entre :

- détroquer les huîtres à 8-10 mois : la mortalité est très importante mais le temps nécessaire plus limité. Les huîtres sont alors en une à une ;
- détroquer tard (à 18 mois, parfois plus) : la mortalité est moins importante mais les huîtres sont en paquet, d'où un temps de détroquage important et un besoin de main d'œuvre.

De plus en plus d'exploitations adoptent la première solution dite du "gratti" (détroquage précoce puis passage en poches de maille adaptée). Beaucoup d'exploitants combinent aussi des détroquages à des périodes différentes.

### **- les techniques de demi-élevage**

Après le détroquage, les huîtres sont mises en demi-élevage. Deux techniques existent :

- le demi-élevage à plat : les huîtres sont épandues directement sur le sol, généralement à l'âge de 18 mois, pour une période d'un an ;
- le demi-élevage en surélevé : les huîtres sont mises en poche qui sont posées sur des tables.

La conduite du demi-élevage à plat demande moins de travail. Celui-ci se limite à "semmer" les huîtres, puis à les retourner quelques fois pour éviter une croissance irrégulière de la coquille, le plus souvent à la fourche, et enfin à les "récolter". Depuis quelques années, une mortalité importante est toutefois causée par un prédateur, le bigorneau perceur, dans les parcs d'élevage à plat. Les exploitants luttent en passant leur demi-élevage en surélevé.

Cette dernière technique demande des investissements plus importants (achat de poches et de tables) et aussi plus de travail (il faut retourner régulièrement les poches, les transporter pour éliminer le "galie", les trier pour homogénéiser la taille des huîtres et adapter les nombres d'huîtres par poche à leur taille). De plus, la réglementation du bassin oblige les exploitants à enlever les tables en hiver, de janvier à juin ou juillet selon la localisation des parcs pour éviter l'envasement. Les exploitants doivent consacrer beaucoup de temps au déplacement de leurs poches sur des parcs de dépôt, l'enlèvement des tables et le nettoyage des parcs avant janvier, puis, à remettre les tables et les poches sur les parcs au début de l'été.

Malgré cela, la tendance générale est au passage au demi-élevage en surélevé. Certains ostréiculteurs considèrent toutefois que la technique à plat reste rentable quand le niveau d'infestation du parc par les bigorneaux perceurs est faible, et que les parcs s'y prêtent, par la nature de leur sédiment et leur faible sensibilité aux tempêtes.

### **- les techniques d'élevage**

Les huîtres sont mises en l'élevage à partir de juin-juillet pour une période approximative de 5 à 6 mois sur des parcs ne découvrant qu'à de gros coefficients de marée afin d'obtenir une meilleure pousse. Sur toutes les exploitations visitées, cette phase se fait en surélevé, à une densité maximale de 6 000 poches par hectare. Selon les exploitations, les dates de mise à l'eau et de sortie de ces huîtres varient. Les parcs du bassin sont considérés comme relativement productifs pour cette phase de l'élevage.

### **- les techniques de production à l'extérieur du bassin**

Comme déjà indiqué (section 3.3.1), certaines exploitations ont délocalisé une partie de leur cheptel en demi-élevage et élevage sur des parcs situés dans d'autres zones de production. Leur production se fait généralement sur l'estran en surélevé.

Certaines exploitations de grande taille exploitent aussi des parcs en eaux profondes en Bretagne (baie de Quiberon en particulier). Leurs surfaces exploitées sont généralement supérieures à 10 hectares. Pour ce type de production, les huîtres sont épanchées sur des fonds sablonneux. En principe, il s'agit d'animaux de 18 mois qui sont ainsi élevés pendant une année avant d'être récoltés par dragage. En fonction des années, la proportion d'huîtres commercialisables pour la consommation, c'est-à-dire de plus de 70 grammes, varie. Celles qui n'ont pas atteint ce poids sont remises un an à l'eau.

### **- la production d'huîtres triploïdes**

Certaines exploitations ont inclus des huîtres triploïdes dans leur production par achat de juvéniles auprès d'une éclosérie. Cette pratique est associée à l'élevage en poche afin de contrôler au mieux un grossissement estimé plus délicat car cette huître est réputée plus fragile. Le grossissement dure 2 ans et demi, ce qui permet un gain notable de rendement par rapport au naissain capté.

Sur l'ensemble des exploitations visitées, plus de la moitié se disent intéressés par cette huître et commencent à réaliser quelques "expérimentations personnelles" sur quelques poches. Cependant, ce développement fait l'objet d'une polémique. De nombreux exploitants sont contre : ils considèrent que les huîtres triploïdes ne sont pas un produit naturel et ont peur de devenir dépendant des écloséries pour leur approvisionnement en naissain.

Aucune étude n'a été réalisée pour estimer le gain économique qu'elle procure réellement aux exploitations. Ce bénéfice est probablement assez variable selon la capacité de l'exploitant à maîtriser ce type de production.

## **3.4.2 L'affinage**

### ***Des stratégies différentes selon les exploitations***

La majorité des exploitants possèdent des claires, mais l'affinage peut n'être effectué que pour une partie des huîtres commercialisées, voire pas du tout.

Pour bénéficier de l'appellation "Marennes-Oléron", les huîtres doivent passer un minimum de 15 jours en claire :

- les exploitants commercialisant pour la consommation (vente en direct ou en expédition) adhèrent pour la plupart à cette appellation et passent l'ensemble de leurs huîtres en claires ;
- les exploitants vendant leur production en gros à des courtiers ou à d'autres exploitants expéditeurs n'affinent que si la valorisation du prix leur semble intéressante. Celle-ci est en effet assez variable (de 8 à 23 centimes d'Euro/kg) et fonction de leur clientèle.

### ***Des pratiques en fonction des stratégies***

L'appellation "Marennes-Oléron" impose de tenir un cahier de mise en claire pour garantir le respect de normes. Celles-ci varient selon le type de produit de la gamme (fine de claire,

spéciale de claire, fine de claire Label-Rouge, spéciale de claire Label-Rouge et pousse en claire Label-Rouge).

Par exemple, pour faire une pousse en claire Label-Rouge, surnommée la “Rolls des huîtres” par son créateur, M. Viaud, ostréiculteur à Chaillevette, la durée de mise en claire doit être supérieure à 4 mois, la densité inférieure à 4 huîtres / m<sup>2</sup> et les claires ne peuvent être utilisées pour autre chose (par exemple pour une production de crevettes comme c’est le cas pour certains).

Certaines exploitations choisissent de commercialiser une partie de leurs huîtres pour la consommation sans le bénéfice de l’appellation “Marennes-Oléron”, parfois avec leur propre appellation répondant à un cahier des charges correspondant à leur propre pratique.

Le verdissement des huîtres permet une meilleure valorisation mais celui-ci est difficile à maîtriser. Les exploitants ont du mal à savoir à l’avance quelles claires vont permettre un bon verdissement. Certains disent avoir leur “petit secret” et d’autres avouent leur impuissance. Les fines et spéciales de claire ne peuvent avoir le Label-Rouge que si elles sont vertes. La valorisation par l’affinage est donc une opération au résultat difficile à prévoir.

### ***Des coûts et des risques importants***

L’affinage demande des manipulations importantes d’huîtres et donc est une opération dont le coût en main d’œuvre est élevé.

Des facteurs non contrôlables (température, qualité de l’eau...) influent sur le résultat. Les variations de salinité induisent une mortalité tant lors de la mise en claire et que pendant l’affinage. Celle-ci est ainsi très aléatoire mais peut varier entre 5 % et 15 %.

Cette mortalité en phase finale de production a un impact plus que proportionnel sur le résultat annuel car les coûts de production demeurent inchangés. Dans le cas, par exemple, d’une exploitation produisant 50 tonnes pour un chiffre d’affaires de 110 000 euros et un résultat de l’exercice moyen de 30 000 euros, la différence entre une bonne et une mauvaise année est donc de 5 tonnes, soit au prix unitaire de 2.2 euros/kg d’huîtres (prix à la production), une différence de 11 000 euros, soit plus du tiers du résultat annuel!

### ***Des fraudes possibles***

Le verdissement n’étant pas systématique, la preuve de l’affinage est difficile et la fraude possible. Aux dires des exploitants, celle-ci est bien réelle mais aucun chiffre ne peut être cité.

Des contrôles portent sur le cahier de mise en claire mais le tri entre fraude éventuelle et simple négligence est difficile à faire. Les opérations effectuées sur l’exploitation et notamment les manipulations d’huîtres lors de l’affinage sont longues à retranscrire sur papier et les exploitants avouent souvent ne pas toujours le temps de le faire “dans les règles de l’art”.

### **3.4.3 L’achat d’huîtres commercialisables à l’extérieur**

Cet achat est réalisé par les exploitations effectuant le conditionnement et la vente en direct ou en expédition pour satisfaire leurs capacités de commercialisation. Il varie selon les années en

fonction des volumes produits. Il s'effectue auprès des exploitations vendant leur production en gros (on parle de "vente à la production", c'est-à-dire sans conditionnement").

Selon les exploitations, la part d'huîtres achetées à l'extérieur varie de 0 % à plus de 80 %. En général, la fraction affinée ne dépasse pas 30 % de la totalité des huîtres achetées.

Il n'y a pas de regroupement entre les producteurs : bien que des prix de références soient fixés par l'O.P (Organisation des Producteurs) de Marennes-Oléron pour chaque campagne, les prix pratiqués sur le marché sont très variables, en fonction de nombreux facteurs (origine, qualité, type d'entente acheteur-vendeur...) et très volatils.

### **3.4.4 Trois modes de commercialisation principaux, une multitude de stratégies**

Les exploitations ostréicoles du bassin de Marennes-Oléron ont recours à trois principaux modes de commercialisation, avec souvent une spécialisation dans l'un d'entre eux :

- ✓ la vente à la production
- ✓ la vente sur les marchés
- ✓ la vente à l'expédition

Le mode de commercialisation est "hérité" avec la reprise de l'activité lors de l'installation puis, selon les exploitations, il peut évoluer au fil du temps. Un changement radical est rare car il entraîne des modifications très importantes de l'ensemble du fonctionnement. Trois des exploitants rencontrés ont toutefois procédé à un tel changement : il s'agissait alors de survie de l'exploitation.

#### ***Vente à la production***

##### *Principe*

Les huîtres sont vendues en gros, à la sortie du parc ou de la claire, sans conditionnement.

##### *Stratégies, clients et prix de vente*

Les principaux clients se situent dans le bassin : ce sont des producteurs-expéditeurs, des expéditeurs purs ou des courtiers. Généralement les producteurs sont fidèles à un ou plusieurs clients qui restent les mêmes d'une année sur l'autre.

Le prix de vente va dépendre :

- des relations entre le producteur et son client
- du volume vendu
- de la "qualité" de l'huître, visuelle et de remplissage de la coquille
- de la taille de l'huître (n°1, 2, 3, 4 ou 5)
- de l'affinage

- de l'année (offre-demande et prix d'orientation)

L'importance relative de chacun de ces facteurs va être très variable selon les exploitations et les années.

Ce prix de vente varie de 1.5 à 2.5 euros/kg, avec une valorisation moyenne de 15 centimes d'euro/kg pour les huîtres affinées. Ces dernières années, ce prix a eu tendance à augmenter. Le producteur est payé avec un délai "négocié", qui varie de quelques semaines à quelques mois.

### Conséquences au niveau de l'exploitation

Le conditionnement des huîtres (emballage) n'est pas fait sur l'exploitation d'où un travail limité à l'élevage des huîtres. Le besoin de main d'œuvre est donc moindre dans les derniers mois de l'année où se concentrent les ventes.

### *Vente à l'expédition*

#### Principe

Les huîtres produites sur l'exploitation, complétées éventuellement par les huîtres achetées à l'extérieur, sont conditionnées et emballées pour être "expédiées", par transporteur ou par l'exploitant lui-même.

#### Stratégies, clients et prix de vente

La répartition des ventes par type de produits est souvent la suivante :

- 80 à 90 % de fines de claire
- 10 à 15 % de spéciales de claire
- faible pourcentage de Label-Rouge (selon exploitations, 0 à 10 %)

Les différents types de clients possibles sont :

- les G.M.S (Grandes et Moyennes Surfaces)
- les grossistes (principalement à Rungis)
- les poissonniers-écaillers-restaurateurs
- les comités d'entreprise
- les particuliers

Type de client	Volume maximum possible /client/an	Marges sur vente	Sécurité de paiement	Répartition des ventes
G.M.S	Très important (> 500 tonnes)	Très faible	Très bonne	Très concentrée sur fin d'année
Grossistes	Important (> 200 tonnes)	Très faible	Bonne	Très concentrée sur fin d'année
Poissonniers-	Faible (0.5 à 2	Variable	Très mauvaise à	Plus répartie

Ecaillers- Restaurateurs	tonnes)		bonne (risque important)	
C.E	Faible (< 2 tonnes)	Moyenne	Bonne	Concentrée sur fin d'année
Particuliers	Très faible (< 50 kg)	Importante	Bonne	Concentrée sur fin d'année

**Tableau 7 : Caractéristiques des ventes selon le type de clients des exploitations ostréicoles pratiquant l'expédition (Source : entretiens avec les ostréiculteurs)**

La répartition du volume commercialisé entre ces types de clients est fonction de la stratégie volume-qualité-prix mais aussi de la sécurité de paiement et du besoin de trésorerie (tableau 7).

#### Le cas particulier des G.M.S

Elles représentent le principal client des exploitations ostréicoles du bassin de Marennes-Oléron pratiquant l'expédition. Selon le groupe auquel appartient cette G.M.S, les exigences sont différentes : ventes directes aux magasins ou centrale d'achat, qualité demandée différente, "marges de négociations" différentes...

Les G.M.S permettent à l'exploitation ostréicole de vendre un volume important avec une grande sécurité de paiement en contre partie de nombreuses contraintes :

- forte concentration des ventes et donc de l'activité en fin d'année ;
- pression sur les prix importante ;
- délais de paiement longs, parfois abusifs ;
- possibilité d'abus due à position dominante de la G.M.S vis-à-vis d'une l'exploitation ostréicole isolée ;
- exigences importantes sur animation de vente dans certains magasins.

Un sentiment grandissant envahit certains exploitants travaillant avec ces G.M.S : celui d'être de plus en plus pris à la gorge, avec des pressions parfois difficiles à supporter. C'est ce sentiment qui a conduit quelques exploitations, ces dernières années, à abandonner ce mode de commercialisation.

#### Conséquences au niveau de l'exploitation

L'expédition entraîne un surcroît d'activité pour le conditionnement, d'où un besoin important en main d'œuvre concentré sur la fin d'année.

Beaucoup d'exploitations essayent de diversifier au maximum leur type de clientèle afin de ne pas être dépendant d'un nombre limité de clients et aussi de réduire les risques attachés à chaque type. Plus les exploitations ont un volume de commercialisation important, et plus la part vendue aux G.M.S est toutefois importante. L'offre en ordre dispersé sans forte organisation collective des exploitants ostréicoles contraste avec la concentration de la demande qu'organisent les GMS.

Les marges et la sécurité de paiement sont fonction du type de client. D'une manière générale, la vente à l'expédition ne valorise que moyennement à faiblement la production. Sécurité et délais de paiement paraissent pouvoir fragiliser assez souvent la trésorerie des entreprises.

## *Vente sur les marchés*

### Principe

Les huîtres produites sur l'exploitation, complétées éventuellement d'huîtres achetées à l'extérieur, sont conditionnées pour être vendues sur les marchés par l'exploitant, un des membres de sa famille ou encore un de ses salariés.

### Stratégies, clients et prix de vente

Beaucoup d'ostréiculteurs pratiquant ce type de vente le font pour la totalité de leur production : l'achat d'huîtres à l'extérieur est souvent minime et sert à mieux répondre à la demande.

Ces ostréiculteurs déclarent souvent aimer le contact avec le client et rechercher sa fidélisation. Ils possèdent souvent de petites exploitations.

Deux critères entrent en compte dans la stratégie de vente sur les marchés :

- la localisation de marchés ;
- le type de produits vendus.

L'éloignement géographique des marchés est très variable : de quelques kilomètres de l'exploitation jusqu'à plus de 500 km, avec parfois même des marchés à l'étranger (Belgique notamment). Plus le marché est situé loin et plus le prix de vente est élevé. Les huîtres vendues sont principalement des fines de claires (3.5 euros/kg en moyenne) et quelques spéciales de claires (4 euros/kg en moyenne), avec utilisation de l'appellation "Marennes-Oléron".

### Conséquences au niveau de l'exploitation

Selon la situation géographique des marchés, les ventes vont être plus ou moins réparties sur l'année. La concentration des ventes sur la fin de l'année est toutefois moins importante que pour les autres modes de commercialisation.

Ce type de vente est très exigeant en temps. Généralement les exploitants préfèrent vendre eux-mêmes sur les marchés ou à la rigueur ne confier qu'à un proche cette activité où beaucoup d'argent liquide est manipulé. De par ses exigences en travail et en rapports de confiance, cette vente correspond plutôt au fonctionnement des petites structures familiales.

### *Le développement de la vente directe sur certaines exploitations*

Les exploitations pratiquant l'expédition développent de plus en plus la vente directe sur l'exploitation, mais pour un volume souvent limité (5 à 20 % du total). La permanence d'une présence sur l'exploitation est obligatoire mais cela permet en contre partie :

- une bonne valorisation du produit (pas de frais de transport et prix élevés)
- l'amélioration de la trésorerie

Ce mode de commercialisation n'a pas été observé sur les exploitations ne pratiquant pas l'expédition, car il faut disposer des installations nécessaires pour pratiquer la vente à la consommation (dégorgeoirs et agrément des établissements d'expédition).

### **3.4.5 L'orientation technico-économique : 3 types d'exploitations**

En relation avec le mode de commercialisation, trois types d'orientation technico-économique des exploitations peuvent être distingués :

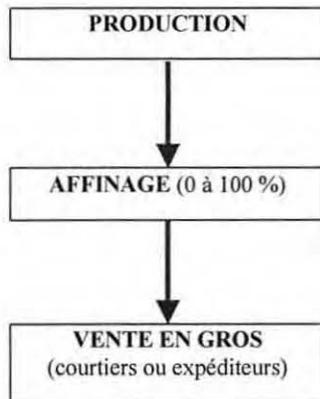
- **les "spécialisés dans la production"** : vendent des huîtres produites sur l'exploitation sans conditionnement, directement en gros à des courtiers, des expéditeurs ou des producteurs-expéditeurs. La proportion affinée sur ces exploitations peut varier de 0 à 100 %.

- **les "producteurs-expéditeurs"** : vendent des huîtres produites sur l'exploitation, éventuellement en complétant par des huîtres achetées auprès d'autres producteurs, qui sont conditionnées et vendues soit en direct aux consommateurs (sur l'exploitation ou sur marchés) soit par expédition à des G.M.S, grossistes ou autres. Selon le produit qu'ils vendent, ils affinent de 0 à 100 % de ces huîtres.

- **les "producteurs en vente directe"** : La majeure partie de la production (plus de 80 %) est valorisée sur les marchés par l'exploitant ou sa famille. Ces exploitations ont généralement un faible volume de production (inférieur à 50 tonnes) et n'achètent à l'extérieur qu'un complément peu important d'huîtres.

A ces trois orientations correspondent deux schémas d'organisation (Figure 4). La variabilité des fonctionnements distingue toutefois les "producteurs expéditeurs", chez qui elle est beaucoup plus importante, des autres types.

### “Spécialisés dans la production”



### “Producteurs-expéditeurs” et “producteurs en vente directe”

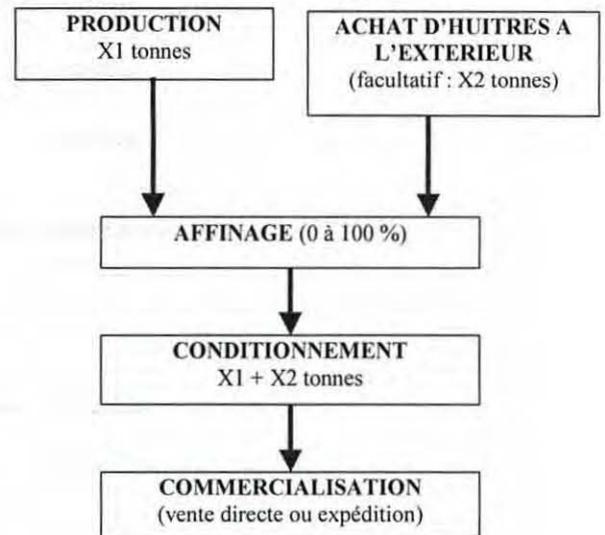


Figure 4 : Schématisation de l'activité

## 3.5 Pratiques de gestion et résultats économiques

Les résultats économiques et financiers résultent non seulement d'un savoir-faire technico-économique mais aussi des pratiques de gestion passées et actuelles de l'exploitant pour le financement de l'activité et la gestion de la trésorerie.

### 3.5.1 Une activité difficile à financer et une trésorerie difficile à gérer

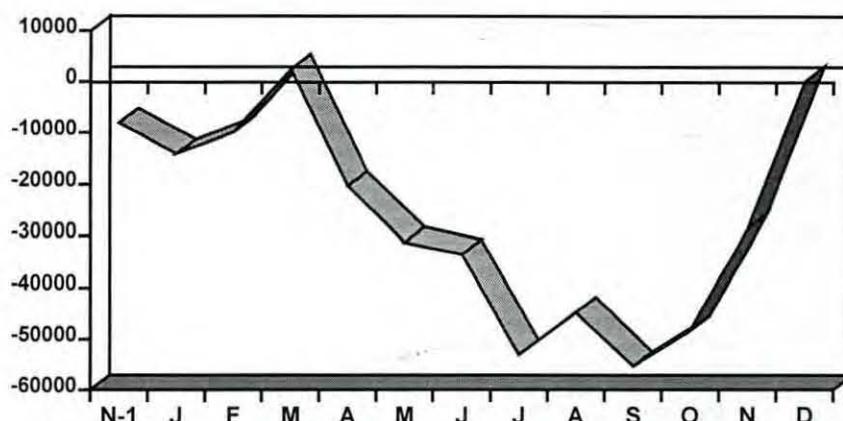
Le cycle de l'huître est en moyenne de 3 ans et demi, d'où un important décalage entre charges liées à la production et vente du produit. En conséquence :

- plus la mortalité se produit en fin de cycle et plus son impact est important
- tout centime d'euro avancé pour une huître juvénile ne revient que 3 à 4 ans plus tard (idem pour travail fourni) : cela entre en compte lors du démarrage de l'activité ou de l'augmentation de la production

Ces deux constats sont primordiaux pour bien comprendre les difficultés de gestion auxquelles sont confrontées les exploitations ostréicoles et leur éventuelle fragilité.

L'activité ostréicole se caractérise par des ventes relativement concentrées sur la fin d'année (de 50 à 80 %) pour une production qui demande un financement important tout au long de l'année (réparation de matériel, paiement de la main d'œuvre et charges liées à la production

réparties sur l'année). Le solde de trésorerie est souvent négatif une grande partie de l'année (figure 5).



**Figure 5 : Evolution sur 12 mois du solde de trésorerie d'une exploitation ostréicole du bassin de Marennes-Oléron (en euros pour une exploitation anonyme au chiffre d'affaire de 380 000 euros environ ; source : Cabex Littoral, 2002)**

La gestion de la trésorerie est ainsi un élément déterminant de la bonne santé des entreprises ostréicole. Une distinction importante doit toutefois être soulignée entre :

- les exploitations qui ont beaucoup de main d'œuvre salariale (pas de main d'œuvre familiale ou gros besoin en main d'œuvre)
- et celles qui n'en ont pas (petites structures à main d'œuvre familiale)

En effet, ces dernières n'ont pas (ou moins) la contrainte de verser des salaires à chaque fin de mois d'où une marge de manœuvre sur la trésorerie plus importante.

### 3.5.2 Les pratiques de gestion de l'exploitant

#### *Gérer pour mieux faire face aux problèmes*

Une mauvaise gestion de la trésorerie peut entraîner :

- une fragilisation de la structure financière de l'exploitation = **impact financier**
- des charges supplémentaires (frais financiers et agios) = **impact économique**
- des difficultés à faire face aux besoins de l'exploitation = **impact économique et psychologique**

Pour éviter cela, l'exploitant doit adopter une conduite de sa gestion dont la définition et la qualité dépendent de sa perception du besoin (intérêt d'un travail avec un centre de gestion) et de ses capacités en gestion.

#### *Les différentes pratiques de gestion*

La gestion de trésorerie et ainsi le financement le moins pénalisant de l'activité peut reposer sur plusieurs ressources :

- réaliser une gestion prévisionnelle pour anticiper les difficultés de trésorerie

Pour planifier les dépenses et ainsi anticiper des difficultés de trésorerie, afin de réfléchir aux meilleures solutions possibles, il faut tenir une comptabilité, savoir l'analyser et se livrer à des prévisions. Quelques exploitants réalisent ce type de gestion avec leur Centre de gestion ou leur comptable : elles sont minoritaires mais se développent.

- ventes de produits non finis

Cette solution repose principalement sur des ventes de naissain, soit des huîtres de 18 mois ou de 30 mois. En année de "surplus" (bon captage, bonne pousse ou faible mortalité) la plupart des exploitations réalisent ces ventes, car leurs outils de production limitent leurs besoins, mais celles-ci restent exceptionnelles (pas beaucoup d'années de ce type...)

La pratique régulière de ces ventes est rare et limitée à de faibles quantités sauf dans le cas des jeunes exploitants. Ces derniers viennent de s'installer et ont un besoin important en trésorerie. Ces ventes ne doivent pas cependant trop pénaliser la production future d'huîtres commercialisables. Elles portent donc sur une quantité relativement limitée (en moyenne sur 10 % du C.A.).

- développement de la vente directe sur l'exploitation, sur les marchés, foires et salons

Ce type de commercialisation permet des entrées régulières en liquide qui permettent d'alimenter la trésorerie "courante".

- la gestion des investissements

La gestion des investissements a de nombreuses conséquences aux niveaux économique et financier en demandant d'adapter en particulier la stratégie d'équipement. La trésorerie est, pour beaucoup d'exploitations, l'indicateur sur lequel se base la décision d'investir. Cela paraît plus fréquent que le recours à l'avis du comptable. Plus de la moitié des exploitants rencontrés se fixent un plafond d'investissement annuel.

Les plus petites exploitations ne réalisent pas d'emprunts et autofinancent donc leurs investissements. Mais la plupart des exploitations de taille moyenne et grande ont recours aux subventions et aux E.L.M.T (Emprunts Long et Moyen Terme) pour financer la majeure partie de ces investissements. Certains prêts spéciaux existent, qui sont les mêmes qu'en agriculture.

Tous les exploitants rencontrés ayant des emprunts en cours ont choisi un remboursement d'annuité en une seule échéance annuelle. Celle-ci se situe en début d'année civile (entre janvier et mars), à l'un des rares moments où la trésorerie de l'exploitation est positive grâce aux ventes de fin d'année.

*- autres pratiques : recours au court-terme, décalage de paiement...*

D'autres pratiques de gestion sont possibles, notamment en cas de problèmes ponctuels ou pour permettre la constitution d'un fond de roulement. On peut citer le recours au crédit court terme, la négociation d'un découvert à frais limités, le décalage des paiements fournisseurs...

### ***Deux comportements extrêmes***

Selon les exploitations, les pratiques de gestion sont donc très différentes mais deux types de comportement se distinguent :

*- les exploitants qui ne réalisant pas de gestion pointue* : Ils prennent pour indicateur de santé financière unique le niveau de la trésorerie : seules la différence entre entrées et sorties est prises en compte. La place de la gestion est peu présente sur l'exploitation. Les investissements sont essentiellement autofinancés et la comptabilité ne repose pas toujours un pointage des dépenses et des recettes.

*- les exploitants qui réalisant une véritable gestion* : Ils regardent la situation de leur exploitation et recherchent les meilleures solutions, soit individuellement ou soit en faisant appel aux services d'un centre de gestion. Le financement des investissements est varié. Ces exploitations essaient de tenir une comptabilité rigoureuse afin de pouvoir l'utiliser comme aide à la gestion et à la prise de décision.

La majorité des exploitations se positionnent entre ces deux extrêmes, avec des comportements pour lesquels l'âge ne paraît pas être le critère explicatif. Globalement, les exploitants tendent de plus en plus vers une gestion fine, considérant qu'il en va de la survie de leur exploitation.

### **3.5.3 L'économie des exploitations ostréicoles**

#### ***Des chiffres difficiles à obtenir, à utiliser et à comparer***

Un certain écart semble parfois exister entre la réalité et la situation comptable. Outre un manque de rigueur dans le suivi des données comptables par certains, les tolérances administratives n'incitent pas à déclarer l'ensemble des opérations effectuées au sein de l'exploitation. Par exemple, les achats de parcs en "sous main" sont financés par des ventes d'huître non déclarées.

Sur l'ensemble des exploitants rencontrés, environ la moitié n'a pas souhaité fournir de données comptables. Pour beaucoup, le sujet est "tabou" et il est impossible de déterminer l'exactitude des informations fournies. Certains exploitants affirment tout déclarer, mais une partie des chiffres fournis est à prendre avec précaution.

De ce fait, l'étude permet d'établir des conclusions d'ordre général mais pas d'avancer des informations chiffrées.

#### ***Des résultats variables selon les années, les exploitations et les pratiques***

Trois variables importantes entrent en jeu pour le résultat :

- le taux d'endettement. Héritage de choix passés, ce taux joue sur les marges. Un jeune qui vient de s'installer en s'endettant va pour cela avoir recherché à vendre plus cher ses huîtres qu'un "ancien" qui n'a plus réalisé d'investissement depuis 15 ans. Or, vendre plus cher signifie vendre plus difficilement. Les jeunes exploitants ont ainsi à trouver un compromis entre marge et compétitivité vis-à-vis de la concurrence.

- l'orientation technico-économique. Les exploitants spécialisés dans la production réalisent des marges plus importantes que les producteurs-expéditeurs réalisant des achats d'huîtres à l'extérieur du fait de prix de gros aujourd'hui relativement élevés et des prix d'expédition plafonnés à un niveau très bas (notamment avec G.M.S). Certains se plaignent même de ne pas réaliser de marge positive sur les huîtres achetées à l'extérieur.

- la croissance et la mortalité : Leur impact varie selon les années et l'âge des huîtres affectées. Plus une huître avance en âge et plus un déficit de croissance ou un accroissement de mortalité est coûteux pour l'exploitant.

Les résultats sont ainsi très variables selon les exploitations. Ils semblent avoir eu tendance à se dégrader ces dernières années sous l'effet d'une baisse de la productivité des parcs, d'un tassement du cours des huîtres sous l'effet de la pression des GMS et de l'évolution du prix des parcs.

### ***Les prélèvements privés de l'exploitant***

L'exploitant est rémunéré pour son travail et son capital avec des modes de prélèvement pour ses dépenses privées qui dépendent du statut de l'exploitation :

- à titre individuel, ces prélèvements sont libres. L'exploitant peut "prendre ce qu'il veut... ou ce qu'il peut", c'est-à-dire selon ses besoins et/ou selon la rentabilité de l'exploitation. Certains exploitants sont plus "raisonnables" que d'autres, selon leurs finalités.

- en mode sociétaire, le travail et le capital des associés sont rémunérés selon les statuts et donc les prélèvements sont encadrés.

Dans les deux cas, le montant des prélèvements est variable selon les exploitations mais aussi selon les années sur chaque exploitation.

### ***La capacité de financement des investissements***

Cette capacité est difficile à apprécier directement par une question du fait des différentes finalités des exploitants. Par ailleurs, les documents comptables pouvant être éloignés de la réalité, son calcul d'après ces derniers peut être difficile et entraîner des marges d'erreur importantes. Son approche peut cependant être réalisée lors d'une discussion avec l'exploitant de la manière suivante :

a- déterminer les entrées et sorties sur une année pour approcher le revenu disponible sur l'exploitation

b- retrancher à ce revenu disponible :

- les annuités des emprunts
- l'autofinancement des investissements prévus à venir
- les prélèvements personnels

Dans les cas où elle a pu être évaluée, cette capacité apparaît très variable selon les exploitations. Elle apparaît toutefois un indicateur de la "santé" de l'exploitation en conditionnant, dans le cas de l'existence de projets sur l'exploitation, les possibilités de les financer.

## Conclusion

L'enjeu de ce travail était avant tout méthodologique. Comment analyser le fonctionnement des unités des productions ostréicoles ?.

La méthode de l'approche globale a été mobilisée pour cela afin d'étudier une trentaine de d'exploitations sélectionnées de manière à balayer au mieux la diversité des situations. Cette investigation de l'ensemble des facteurs contribuant au fonctionnement des exploitations ostréicoles souligne le caractère complexe et multidimensionnel de ce fonctionnement. Nous avons constaté que la méthodologie que nous avons utilisé nous permet de comprendre les pratiques, les projets et la situation des ostréiculteurs. Nous avons également mis en évidence que à partir de cinq critères il est possible de caractériser le fonctionnement des exploitations ostréicoles. Il s'agit de :

- la force du "projet ostréicole" sur l'exploitation, déterminé par les finalités et les objectifs des ostréiculteurs pour l'avenir de leur exploitation, qui apparaît largement fonction de l'âge et de la situation familiale de l'exploitant.
- la capacité de l'exploitant à produire et à gérer, c'est-à-dire son aptitude à conduire son système d'exploitation, à prendre des décisions et à réaliser une gestion. Elle est appréhendée à partir des données de structure (moyen de production), pratiques de captage, élevage et affinage ainsi que des pratiques de gestion de la trésorerie.
- les caractéristiques de la main d'œuvre présente sur l'exploitation, à savoir l'importance de la main d'œuvre familiale et la présence ou non de main d'œuvre salariale.
- l'orientation technico-économique et les choix stratégiques liés à cette orientation qui conditionnent le type d'activité : spécialisés dans la production, producteurs-expéditeurs ou producteurs en vente directe. Ils intègrent les notions de pratiques de production et de mode de commercialisation.
- les résultats économiques et financiers de l'exploitation qui permettent une rémunération des exploitants et de dégager une capacité à réaliser des nouveaux investissements

Les logiques de développement dans lesquels s'inscrit l'intérêt pour une nouvelle pratique de production ne se résument ainsi pas à un critère de taille ou d'orientation technico-économique. En dehors des exploitants les plus âgés et sans successeur, dont le projet est la cession de l'exploitation, peu d'exploitations paraissent devoir être exclues de la population pouvant porter un intérêt au projet d'ostréiculture en eaux profondes. Celui-ci n'est toutefois pas homogène. L'éclairage apporté par l'étude indique que cet intérêt ne se résumera probablement pas à uniquement un gain de productivité issu de la conquête des nouvelles zones où le grossissement serait plus intéressant. En effet, les gestions de la trésorerie et de la main d'œuvre constituent deux autres facteurs importants de la performance des exploitations ostréicoles. Pour de nombreux ostréiculteurs, tout élargissement de l'espace de décision sur ces deux axes paraît susceptible de motiver un intérêt au moins aussi important que les performances zootechniques issues de l'innovation projetée. Le positionnement par rapport au

projet d'ostréiculture en eaux profondes paraît donc devoir être très variable et suggère fortement de penser le projet d'innovation en terme sociotechnique c'est-à-dire d'insertion dans la réalité non seulement technico-économique mais aussi sociale de l'exploitation familiale ostréicole.

Afin de mieux identifier les besoins et les possibilités de changements des exploitations ostréicoles, en particulier en ce qui concerne la technique de l'eau profonde, nous pouvons, à partir de ces critères, construire une typologie du fonctionnement des exploitations ostréicoles.

## Bibliographie

Bailly D., 1994. Economie des ressources naturelles communes – La gestion des bassins conchylicoles. Thèse doctorat. Université de Rennes I, Ecole Doctorale de Sciences Economiques et de Gestion. Université de Rennes. 251 p

Benoit M., Brossier J., Chia E., Marshall E., Roux M., Morlon P., Teilhard De Chardin B., 1988. Diagnostic global d'exploitation agricole – Une proposition méthodologique. Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement, 12. 47 p.

Bodoy A., 1993. Les techniques de la conchyliculture en France. In: Elziere-Papayanni P., Coquillages. ITSVF (Informations Techniques des Services Vétérinaires Français), Paris. pp 103-127

Bonneviale J.R., Jussiau R., Marshall E., 1989. Approche globale de l'exploitation agricole. INRAP, Dijon. 329 p

Bouquet A.L., Miaud M.F., 1995. Etude des techniques ostréicoles: cas particulier de la mise en place de l'élevage d'huîtres en eaux profondes dans le pertuis breton. Mémoire de Maîtrise, Biologie des Organismes. Université de Poitiers. 198 p

Blanc F., Silberzahn P., Sourd L.J., 1998. Mission d'audit de la conchyliculture; Rapport de diagnostic et de propositions. Ministère de l'agriculture et de la pêche - COPERCI (Comité Permanent des Corps d'Inspection ), Paris. 49 p

Brossier J., Chia E., Marshall E., Petit M., 1997. Gestion de l'exploitation agricole familiale : Eléments théoriques et méthodologies. ENESAD-CNERTA, Dijon. 217 p.

Chia E., 1992. Une "recherche-clinique" : proposition méthodologique pour l'analyse des pratiques de trésorerie des agriculteurs. Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement, 26. 39 p

Chia E., 2001. Etude des interactions entre choix collectifs et individuels dans la production ostréicole dans le bassin de Marennes-Oléron. Production d'huîtres: action individuelle et conséquences collectives. Document de travail. INRA-SAD (Institut National de la Recherche Agronomique - Systèmes Agraires et Développement) - IFREMER. Dijon, La Rochelle. 22 p

Dumser B., 1993. Les concessions sur le domaine public maritime. In: Elziere-Papayanni P., Coquillages. ITSVF (Informations Techniques des Services Vétérinaires Français), Paris. pp 443-449

Gaubert Y., 2001. Transmettre les entreprises: une impérieuse nécessité pour l'avenir. L'ostréiculteur français, 148. pp 4-7

Gaubert Y., 2002. Pertuis Breton: tensions autour de l'eau profonde. L'ostréiculteur français, 155. pp 4-5

Gouletquer P., 1994. Cultures marines en eaux profondes dans le pertuis charentais: détermination des zones propices à l'élevage d'huîtres crassostrea gigas. IFREMER, La Tremblade. 9 p

Grizel H., 1994. La conchyliculture française: analyse de l'état actuel et des enjeux. IFREMER, La Tremblade. 9 p

Heral M., Kantin R., Thomas G., 1999. La Charente, un estuaire conchylicole. Recherches marines, 22. pp 20-25

Heral M., 2000. L'IFREMER et la recherche en conchyliculture. Avant-propos. Les nouvelles d'IFREMER, 16. p1

IFREMER, 1986. Evolution et état du cheptel ostréicole dans le bassin de Marennes-Oléron : intérêt d'une régulation. DRV 86-06-AQ/TREM. 34 p

IFREMER, 1999. Ostréiculture et recherche: un long cheminement passionnel!. Les nouvelles d'IFREMER, 10. p1

IFREMER, 2000. Cultures d'huîtres creuses en eaux profondes: un projet pour produire mieux et non pas plus. Les nouvelles d'IFREMER, 16. p2

IFREMER, 2001. Mortalités estivales de l'huître creuse: le programme fédérateur MOREST. Les nouvelles d'IFREMER, 27. p1

Jourdain F., 2001. Des champs au rythme des marées. In dossier: Des GAEC Les pieds dans l'eau. Agriculture de groupe, 313-314. Pp 15-17

Le Grel L., Bailly D., 1998. Analyse de l'évolution de l'économie conchylicole du bassin Marennes-Oléron. Oïkos Environnement-Ressources, Rennes. 32 p

Legue-Dupont P., 1996. Evolution sociale, culturelle, technique et économique de la profession ostréicole du bassin de Marennes-Oléron, Agriculture Nutrition Développement SCP - Contrat IFREMER n°93/5 526037. s.l. 59 p

Masson D., 1994. Gestion de l'eau douce et conchyliculture en Charente-Maritime. Equinoxe, 51. pp 15-22

Morin G., 2000. Essai sur les processus d'introduction d'une nouvelle technique ostréicole. La légitimation de l'ostréiculture en eaux profondes dans le bassin de Marennes-Oléron. Mémoire de D.E.A. Université Victor Segalen – Bordeaux II, Département d'Anthropologie Sociale et Culturelle. 100 p

Morin G., 1999. Etude sur la conception et la pratique du travail ostréicole traditionnel et moderne à Mornac sur Seudre. Mémoire de maîtrise. Université Victor Segalen - Bordeaux II, Département d'Anthropologie Sociale et Culturelle. 92 p

Perrin E., 1998. Analyse technico-économique d'un projet d'ostréiculture en eaux profondes dans le pertuis d'Antioche. Mémoire d'Ingénieur. INAPG (Institut National Agronomique Paris-Grignon). 55 p

Philippe M., 2001. Contribution à la modélisation bio-économique de l'ostréiculture en eaux profondes dans le bassin de Marennes-Oléron. Mémoire DESS Expertise et Gestion des Littoraux. Institut Universitaire Européen de la Mer, Plouzané. 66 p

Prou J., 1994. Estimation de la biomasse d'huîtres non cultivées dans le bassin de Marennes-Oléron. IFREMER, La Tremblade. 27 p

Robert S., Le Moine O., Razet D., Geairon P., Guilpain P., Soletchnik P., Faury N., Seugnet J.L, Arnaud C., Chollet B., Chabirand J.M., Fleury P.G., Langlade A., Taillade S., Gouletquer P., 2002. Culture d'huîtres creuses en eaux profondes dans le Pertuis d'Antioche. Comparaisons avec les cultures sur estran du bassin de Marennes Oléron et de Fouras et les filières d'élevage des Saumonards. Période avril 2001 - février 2002. Rapport interne L.C.P.C (Laboratoire Conchylicole de Poitou Charente). IFREMER, La Tremblade. 60 p

Simon P., 1998. Audit de la conchyliculture: Radioscopie d'un secteur en difficulté. Le marin, 4 décembre. pp33-35

#### **SITES INTERNET**

[www.ifremer.fr](http://www.ifremer.fr) (site de l'IFREMER)

[www.agriculture.gouv.fr/pech/aqua](http://www.agriculture.gouv.fr/pech/aqua) (site du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche)

[www.cnc-france.com](http://www.cnc-france.com) (site du Comité National de la Conchyliculture)

## Entretiens et réunions de travail

- Réflexion sur critères à retenir e présence de M.Beauve, M.Fournier et M.Saussieau de la DDAM 17, M.Biais (IFREMER). Lieu : DDAM de Marennes (17); Date : 03 juin 2002. Durée, environ 2 heures
- Mission M. Chia (INRA-SAD Dijon). Objectifs et déroulement du stage. Réunion de travail. Mise en place des visites (questionnaires..). Premières visites chez les ostréiculteurs. 2002. Lieu : L' Houmeau et bassin de Marennes-Oléron. Date : : 05 au 07 juin 2002
- Entretien M.Mille (responsable d'exploitation du CREEA). Rôle du CREEA, avancée des expérimentations triploïdes et filières. En présence de M.Guérin (stagiaire IFREMER). Lieu : le Château d'Oléron (17). Date : 1 juillet 2002. Durée : environ 2 heures
- Entretien M.Barrau, Président de la CUMA du lycée du Littoral de Bourcefranc. Lieu : Bourcefranc (17). Date : 3 juillet 2002. Durée : 1 heure 30
- Entretien M.Morisseau, Directeur de l'O.P Marennes-Oléron. Histoire, rôle, projets et objectifs de l'OP. Lieu : Bureau de M.Morisseau, Marennes (17). Date : 25 juillet 2002. Durée 3 heures
- Présentation de l'étude et des résultats attendus à M.Champeau (Directeur de la sous-section Marennes-Oléron) et M.Patsouris (Président de la sous-section Marennes-Oléron) par G.Favoreu et B.Guérin en présence de M.Lemoine (IFREMER, L.C.P.C de La Tremblade) et M.Biais (IFREMER La Rochelle) Date: 09 septembre 2002. Lieu: S.R.C, Marennes (17). Durée: 1 heure
- Entretien M. Favier, Directeur du C.G.O (Centre de gestion Océan). Discussion sur ostréiculture dans le bassin et pratiques de gestion des ostréiculteurs Lieu: Marennes (17) Date: 12 septembre 2002.. Durée: 2 heures
- Entretien M. Matté, Comptable CABEX S.A (Cabinet d'Experts Comptables). Discussion sur ostréiculture dans le bassin et pratiques de gestion et de trésorerie des exploitants. Date:17 septembre 2002. Lieu: La Tremblade (17). Durée: 1 heure 30.
- Entretien Mme Chatenet, Coordinatrice du Groupement d'Employeur Marennes-Oléron, Saint-Pierre d'Oléron. Activité du groupement d'employeur et relation avec les entreprises ostréicoles – besoin de main d'œuvre de ces entreprises. Date: 27 septembre2002. Lieu: Saint Pierre d'Oléron (17).. Durée: 30 minutes.
- Réunion de travail avec M. Chia, M. Biais et M.Guerin. Discussion sur les résultats de l'étude. Date: 24 et 25 septembre 2002. Lieu: Paris.
- Présentation de l'avancée de l'étude et discussion des résultats. Par G. Favoreu, en présence de M. Biais, M. Le Moine et M. Robert de l'IFREMER et de deux ostréiculteurs enquêtés (anonymes). Lieu : IFREMER La Tremblade (17). Date : 15 octobre 2002

- Présentation finale de l'étude réalisée aux ostréiculteurs, représentants professionnels, scientifiques de l'IFREMER et membres du projet I.S.P.O.P par G. Favoreu. Lieu : IFREMER La Tremblade (17) Date : 13 novembre 2002.

## Lexique des sigles

AGLIA	Association du Grand Littoral Atlantique
CAAM	Centre Administratif de Affaires Maritimes
CE	Comité d'entreprise
C.G.O	Centre de Gestion Océan
CNC	Comité National de la Conchyliculture
CREAA	Centre Régional d'Expérimentation et d'Application Aquacole
CUMA	Coopérative d'Utilisation du Matériel Agricole
DDAM	Direction Départementale des Affaires Maritimes
DJA	Dotation d'installation aux Jeunes Agriculteurs
DPM	Domaine Public Maritime
EARL	Exploitation Agricole à Responsabilité limitée
E.L.M.T	Emprunts Long et Moyen Terme
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
GAEC	Groupement Agricole d'Exploitation en Commun
GMS	Grandes et Moyennes Surfaces
H.T	Hors Taxe
IFREM	Institut Français pour la Recherche et l'Exploitation de la MER
ER	Interactions Socio-techniques entre Pêche et Ostréculture dans le
ISPOP	Pertuis charentais
	Jeune Agriculteur
JA	Laboratoire Conchylicole de Poitou-Charente
LCPC	Organisation des Producteurs
OP	Société Anonyme
SA	Société Agricole à Responsabilité limitée
SARL	Section Régionale Conchylicole
SRC	

# Table des illustrations

## *Tableaux*

Tableau 1 : répartition des exploitations visitées selon l'âge du chef d'exploitation et succession.....	15
Tableau 2 : Répartition des exploitations visitées selon le nombre de salariés permanents ....	16
Tableau 3 : Répartition des exploitations visitées selon la surface exploitée (parcs d'élevage) et l'activité d'affinage: .....	18
Tableau 4 : Exemple de parcellaire (parcs d'élevage sur le DPM) pour une exploitation produisant environ 50 tonnes d'huîtres (Source : entretien ostréiculteur) .....	19
Tableau 5 : Types de main d'œuvre présents sur l'exploitation ostréicole et caractéristiques	21
Tableau 6 : Répartition des charges et importance du poste main d'œuvre - hors rémunérations du chef d'exploitation ou des associés - (Source : données comptables fournies lors des enquêtes -10 exploitations) .....	23
Tableau 7 : Caractéristiques des ventes selon le type de clients des exploitations ostréicoles pratiquant l'expédition (Source : entretiens avec les ostréiculteurs).....	33

## *Cartes et figures :*

Figure 1 : Représentation schématique du modèle du comportement adaptatif (Source : Bonneville <i>et al.</i> , 1989) .....	4
Figure 2 : Représentation des sous systèmes du Système famille-exploitation (Source : Bonneville <i>et al.</i> , 1989).....	5
Figure 3 : Cycle de vie d'une exploitation (source : Chia 1992) .....	14
Figure 4 : Schématisation de l'activité.....	36
Figure 5 : Evolution sur 12 mois du solde de trésorerie d'une exploitation ostréicole du bassin de Marennes-Oléron (en euros pour une exploitation anonyme au chiffre d'affaire de 380 000 euros environ ; source : Cabex Littoral, 2002).....	37

# Table des matières

1. Méthode d'étude .....	3
1.1 Historique et principes fondateurs de la méthode .....	3
1.2 Description de l'approche globale de l'exploitation .....	4
1.3 Modalités de réalisation pratique.....	6
1.4 Complément méthodologique : le Diagnostic global d'exploitation agricole (DIGREX) .....	7
2 Application à l'étude des exploitations ostréicoles.....	8
2.1 Le guide d'entretien.....	8
2.2 La sélection des exploitations à enquêter .....	8
2.3 Le déroulement des visites .....	9
2.4 Discussion sur la méthode et limites rencontrées.....	11
3 Le fonctionnement des exploitations ostréicoles .....	12
3.1 L'installation et l'évolution de l'exploitation.....	12
3.1.1 L'installation : un processus .....	12
3.1.2 Une évolution influencée par les facteurs internes et externes .....	14
3.2 Le chef d'exploitation et sa famille.....	15
3.2.1 Age et perspectives de succession .....	15
3.2.2 Situation familiale et rôle de la famille sur l'exploitation.....	15
3.2.3 Vision du métier et comportement face à l'innovation.....	16
3.2.4 Le capital culturel et social .....	17
3.2.5 Finalités familiales/professionnelles : trouver un équilibre .....	17
3.3 L'outil de production.....	18
3.3.1 Le foncier .....	18
3.3.2 La main d'œuvre .....	21
3.3.3 Cabane et matériels d'exploitation.....	23
3.4 L'activité : les pratiques et l'orientation technico-économique.....	26
3.4.1 La production .....	26
3.4.2 L'affinage.....	29
3.4.3 L'achat d'huîtres commercialisables à l'extérieur .....	31
3.4.4 Trois modes de commercialisation principaux, une multitude de stratégies .....	31
3.4.5 L'orientation technico-économique : 3 types d'exploitations.....	35
3.5 Pratiques de gestion et résultats économiques.....	36
3.5.1 Une activité difficile à financer et une trésorerie difficile à gérer.....	36
3.5.2 Les pratiques de gestion de l'exploitant.....	37
3.5.3 L'économie des exploitations ostréicoles .....	39
Conclusion .....	42
Bibliographie.....	44
Entretiens et réunions de travail.....	47
Lexique des sigles .....	49
Table des illustrations .....	50

Table des matières..... 51