

L'ECONOMIE D'UN SECTEUR AQUACOLE :
LA SALMONICULTURE EN FRANCE

J. CATANZANO
B. GILLY

Document de travail DRV/SDA n° 88-04

25.05.88

Ce document a été réalisé à la suite d'une courte enquête menée sur le terrain auprès d'un certain nombre d'entreprises de salmoniculture (eau douce, eau de mer), de scientifiques, des banques et des entreprises liées à la production de salmonidés (transformation). Il convient tout spécialement de remercier M. Yves HARACHE du Centre IFREMER de Brest pour son aide efficace.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

SEM	Société d'élevage en mer, S.A.R.L.
AQUACOOP	Coopérative Maritime d'Élevage de poissons en Mer
TAC	Truite arc-en-ciel
CIPCEM	Comité Interprofessionnel des Cultures et Elevages Marins
GPAT	Groupement des Pêcheurs Artisans du Trégor
SAS	Société Armoricaine de Salmoniculture
GAEC	Groupement Agricole d'Exploitation en Commun
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
SEMII	Salmoniculture Expérimentale Marine IFREMER-INRA
SODAB	Société de Développement de l'Aquaculture-Bretagne
AQUALIVE	Aquaculture Littorale Vendéenne
SICA	Société d'Intérêt Collectif Agricole

INTRODUCTION

Presque vingt ans se sont écoulés depuis les premiers essais de production de salmonidés en milieu marin en France (1970) (cf. VIDAL GIRAUD, 1980). Après les travaux de laboratoire, des programmes d'expérimentation conjointe (pêcheurs-CNEXO) ont été développés aboutissant à des débuts de production. Conduits au cours des années soixante dix, les travaux de recherche et les expérimentations à échelle réelle (SODAB dans les Côtes du Nord et sites en rades de Brest et de Cherbourg) ont ouvert la voie à l'implantation d'une vingtaine d'exploitations salmiconiques.

- Quelques repères...

La principale espèce concernée par ces exploitations a été la truite arc-en-ciel (TAC), produite depuis 1980 (cf tableau 1) avec des tentatives récentes plus ou moins pérennes et combinées de production du saumon coho, de truite fario ou de saumon atlantique (90 tonnes en 1987 pour ces 3 espèces).

TABLEAU 1 : Production française de truite arc-en-ciel en milieu marin

	77-78	78-79	79-80	80-81	81-82	82-83	83-84	84-85	85-86	86-87
NBRE D'INSTALLATIONS	5	11	18	23	19	19	16	12	12	14
TONNAGE PRODUIT	65	115	280	320	330	340	300	450	650	580

Source : L. LESCOP Juin 1986 et informations IFREMER 1988.

Les caractéristiques géographiques, climatiques et l'implantation déjà plus ancienne de pisciculture d'eau douce font de la Bretagne et de la Normandie les zones privilégiées pour la création de ce nouveau secteur aquacole marin.

Sans vouloir anticiper sur la présentation des marchés qui sera développée dans le troisième chapitre, il convient de compléter les quelques éléments descriptifs précédents par les remarques suivantes : la production européenne en eau de mer de truite arc-en-ciel de grandes tailles est environ dix fois supérieure à la production nationale, la Norvège détenant en la matière le ruban bleu pour les quantités produites. De plus, on ne peut ignorer le fort volume de salmonidés importés par la France et le rôle sans nul doute incitateur d'une réduction toujours recherchée du déficit de la balance commerciale française (sur tous ces points ainsi que sur les techniques d'élevage, se reporter aux éléments de la bibliographie). Dans le chapitre II, les éléments qui participent à la définition d'une stratégie seront présentés laissant apparaître les choix privilégiés en termes de site de production, de technique, de choix d'espèce, de commercialisation... Avant cela essayons de préciser les faits marquants de la situation actuelle, leur logique ou cohérence au regard du passé, leur justification au regard des objectifs recherchés.

- La fin des années quatre-vingt : un moment charnière.

La confrontation des documents concernant l'historique de la salmiculture française et les discussions récentes que l'on a pu avoir avec les différents acteurs du secteur (producteurs en mer, pisciculteurs, banquiers, responsables de projets, investisseurs, scientifiques...) laissent à penser que l'on se situe à l'heure actuelle à un moment charnière du développement. Moment où se mobilisent de nouveaux investisseurs autour de projets de taille industrielle et durant lequel également se substituent aux producteurs que l'on peut appeler de première génération, des "éleveurs d'un nouveau type". Les hommes, leurs démarches, leurs projets, leurs moyens, sont en mutation et cette évolution permet de comprendre les faits importants du développement de ce secteur aquacole.

I - UNE NOUVELLE GENERATION DE PRODUCTEURS, DE NOUVEAUX INVESTISSEURS

La composante humaine et les nouveaux comportements sont significatifs sans doute des connaissances accumulées tant du point de vue technique que du point de vue des contraintes économiques qui ont pesé sur les premières années de développement. Schématiquement, on peut considérer que la période de mise au point des techniques, de choix des espèces, de recherches biologiques a correspondu dans le temps à l'idée selon laquelle l'élevage marin de salmonidés était du ressort des populations de pêcheurs soit en prévision d'une substitution aux activités de pêche, soit en complément de celles-ci, à travers des fermes coopératives de production par exemple. Ceci tient en partie à l'intensité du rapport existant entre le pêcheur et la mer qui donne lieu au moins dans les esprits de ceux-ci à une sorte de droit de propriété ou d'usage. Il est vrai que les règles administratives d'attribution de concession sur le domaine maritime ont favorisé cette relation en rendant difficile l'ouverture du secteur à d'autres entrepreneurs. On a vu se dessiner de ce fait un paysage productif où se côtoyaient essentiellement les exploitations de type coopératives maritimes et les sociétés filiales d'organismes de recherche comme la SODAB (Treguier) ou AQUALIVE (Noirmoutier). Très vite venaient s'y mêler des Sociétés Anonymes à Responsabilités Limitées gérées par des particuliers quelques fois déjà praticiens du milieu maritime (conchyliculteurs ou pêcheurs) mais aussi issus d'autres secteurs. On est alors au début des années quatre-vingt à un pic dans le nombre de projets d'élevage présentés mais aussi dans les réalisations déjà existantes(1). Elles ont alors comme points communs des capacités de production relativement faibles, et exceptés quelques cas, des objectifs dirigés quasi-exclusivement vers la production de truite arc-en-ciel. L'environnement technique (maîtrise de la croissance, aliments, traitements) était sans doute peu favorable à ce moment là, et l'apprentissage au métier d'éleveur va se faire parallèlement à une élimination assez vive des entreprises. Leur fragilité financière, le mode de répartition du travail (notamment dans les coopératives de pêcheurs), la méconnaissance d'un métier d'éleveur, de vendeur... vont conduire à une sélection des entreprises. Le soutien de l'état sera aussi un levier déterminant dans le rythme des abandons.

Si on considère les coopératives maritimes, plusieurs éléments peuvent peut-être expliquer les échecs de leur tentative :

- l'organisation du travail sous forme de rotation des personnes ;
- l'absence de référence en terme de pratique commerciale ;
- la nouveauté d'une coopération en terme de production ;
- une dissolution de la responsabilité.

En effet, sans prétendre lister à travers ces quatre caractéristiques l'ensemble des facteurs explicatifs des disfonctionnements, on peut penser que leur opposition par exemple par rapport à l'attention continue que demande un élevage, la responsabilisation de l'éleveur, sa disponibilité, les démarches nécessaires pour une bonne commercialisation, sont apparues comme des contraintes fortes. Dans d'autres cas, l'assise financière fragile des entreprises ou le choix mal approprié d'un site (déterminé empiriquement en fonction d'avantages pratiques pour la personne plus qu'au regard des besoins des animaux) seraient eux aussi des causes de disparition.

C'est en fin de compte la combinaison de facteurs négatifs inconnus au moment des choix ou les conséquences de comportements aberrants par rapport à une activité d'élevage envisagée qui aurait conduit à la cessation d'activité de près des deux tiers des entreprises. L'aspect saisonnier de l'activité (huit mois sur douze au départ) et la concentration des ventes sur une courte période ajoutent à ces difficultés des problèmes supplémentaires de trésorerie et de planification des actions (commercialisation, démarrage de nouveaux cycles...).

En quelques temps, l'enthousiasme des premiers candidats sera battue en brèche par leur manque de formation, les tâtonnements techniques et les conditions de marché difficiles.

(1) Une liste de personnes invitées aux réunions du groupe de réflexion et d'information sur l'aquaculture des salmonidés permet de dénombrer pour 1981 plus de 30 entreprises (Sociétés, Coopératives ou Associations).

Un autre document d'archive du COB relatif aux études de dossiers de réalisations aquacoles effectuées à la demande du délégué régional aquaculture Bretagne-Normandie permet quant à lui de compter 6 projets en 1979, 10 en 1980 et 10 en 1981

- I.1. Quelques vestiges de la première génération d'entreprises

En 1988, seules quelques entreprises de cette première génération demeurent en activité après avoir connu des fortunes diverses mais surtout en présentant souvent une double voire une triple activité. AQUACOOP s'occupe de mareyage à partir de 1987 et opte pour des cycles d'élevage souvent courts (grossissement d'animaux de poids déjà élevé sur deux ou trois mois). La double activité permet une meilleure rentabilité de la main d'oeuvre de toute façon nécessaire durant les périodes de commercialisation des produits d'élevage. Elle permet également une fidélisation de quelques clients susceptibles d'acheter à certains moments des produits de la pêche ou des coquillages puis, à d'autres, des salmonidés d'élevage. La trésorerie de l'entreprise en est améliorée, l'activité de trutticulture semble malgré tout largement reconsidérée, devenant marginale et sans véritable programmation d'un développement au sein de l'entreprise. Autre exemple, la SEM (Société d'Élevage en Mer) double son activité d'élevage du maintien des activités de pêche ce qui permet à la société de jouer là aussi sur l'utilisation de réseaux de commercialisation, de structures de production, mais aussi de potentiel de main d'oeuvre. Dans ces deux cas, un équilibre est établi qui facilite la pérennité des entreprises par réduction des risques liés à l'aquaculture et laisse à celles-ci la possibilité de bénéficier le cas échéant de progrès dans l'élevage notamment suite aux diversifications d'espèces tentées par d'autres. D'autres ont réussi à durer sur le même mode ou par des comportements différents mais au total ils sont peu nombreux à avoir franchi les étapes de l'apprentissage certainement plus difficiles les premières années de mise au point (GIE Douarnenez, GAEC de Loqueltas). A côté d'eux, souvent avec des démarches différentes, une nouvelle génération d'entreprises s'est mise en place bénéficiant à la fois des progrès enregistrés mais aussi du repérage des contraintes, accidentelles ou non, susceptibles d'ébranler voire de détruire les entreprises.

- I.2. Les nouveaux producteurs : de véritables éleveurs

Sur l'effectif d'entreprises en activité en 1988, une fois vues les plus anciennes et exclues celles dépendant d'organismes de recherche, on se trouve face à de nouvelles créations. Elles sont plutôt le fait de jeunes entrepreneurs (Sergent, Rey, Thomas) conscients de l'importance de leur métier ; ils s'identifient plus aux éleveurs de cheptels terrestres qu'aux pêcheurs. En apparence anecdotique, ce détail traduit bien au contraire une prise de conscience des exigences du métier d'éleveur. Il s'agit entre autre de suivre au quotidien les animaux, de réagir aux moindres signes de ceux-ci ou aux moindres aléas physiques, climatiques ou biologiques. Il s'agit également de tenter une planification assez précise des interventions nécessaires aux différents stades de croissance et au vu des différentes contraintes naturelles (alimentation, tri, pesée, vaccination, traitement...). Il s'agit enfin d'adapter son cheptel (taille, poids, espèces) aux exigences des marchés les plus favorables. Cela a conduit les nouveaux éleveurs à décider de leur choix seulement au terme de démarches préalables sérieusement menées (documentation sur les progrès enregistrés, envisagés à court terme, les contraintes de chacune des espèces, les pratiques maîtrisées, leurs avantages...). L'observation et même la participation au travail dans certaines entreprises déjà existantes ont complété ces démarches et ont constitué souvent l'ultime étape avant la formulation des demandes administratives officielles nécessaires à la constitution d'une entreprise installée sur le domaine maritime. Le choix des sites peut être lié soit à l'environnement humain déjà existant (site de la SODAB par exemple) qui assure aux nouveaux entrants le voisinage de personnes déjà praticiennes des activités aquacoles, soit il peut résulter d'une démarche plus "scientifique" tendant à privilégier les espaces en mesure de répondre le plus favorablement aux diverses contraintes (disponibilité du site, contraintes biologiques, physiques...).

Tout aussi motivé que leurs prédécesseurs dans le secteur, ces éleveurs apportent des stratégies de développement différentes, liées naturellement à leur motivation d'entrepreneur et d'investisseur. Autrement dit, les similitudes de comportements décrits auparavant ne réduisent en rien la diversité des options suivies ou des plans de croissance de l'entreprise prévus. Les uns tenteront à faible échelle avec plus ou moins de succès diverses combinaisons de production comme en quête d'un apprentissage permanent (essais par exemple la même année de coho, de turbot, de bar, de truite fario, de lieu jaune ...) d'autres dans le même temps s'assurent sur une espèce un revenu substantiel avec un objectif avoué de participer, ailleurs, à d'autres élevages.

II - LES STRATEGIES EN PRESENCE

Du point de vue de la définition d'une stratégie, la caractéristique essentielle du secteur de l'aquaculture est l'absence de règles du jeu, ce qui le rapproche de la physionomie habituelle des secteurs naissants ou en modification fondamentale. Les entreprises du secteur aquacole ont dû, au cours des quinze dernières années, établir les règles qui leur permettent de s'adapter et de prospérer. Les principales incertitudes rencontrées par chacune des entreprises aquacoles sont :

- **l'incertitude technologique**, liée à la fois à la technologie de production la plus efficace et la meilleure configuration du ou des produits. Les premières années de développement du secteur ont ainsi vu s'affronter la technologie en cage en mer et l'élevage en bassin à marée. Pour le saumon coho, ce type d'incertitude persiste entre la filière eau douce et la filière marine. De la même façon, l'obtention de poissons d'une certaine taille selon les débouchés prévus ou supposés reste un problème à résoudre. En d'autres termes, il n'y a pas de conception dominante pour le produit fabriqué. Ces incertitudes technologiques ont été rendues plus criantes encore par l'absence d'une réelle prise en compte du secteur par des textes administratifs appropriés.

- **l'incertitude stratégique** qui dérive à la fois des incertitudes technologiques et d'autres facteurs, a conduit les entreprises aquacoles à essayer une gamme très large de démarches stratégiques, dont la situation actuelle est présentée dans ce chapitre. Aucune n'a véritablement identifié une démarche "correcte". Les différentes entreprises ont tâonné entre diverses démarches pour situer le produit sur le marché, le commercialiser (mise en vente sous criée par Concarneau Aquaculture et COPABIG, essais de fumage par SEM, AQUACOOP, vente locale par SEM, vente en gros sur Rungis par SERGENT, SICA MARIJAUD, vente aux transformateurs par SICA MARIJAUD et SODAB,...) et font des paris sur des technologies de production différentes ou sur des configurations du produit. Le même problème fait que les firmes aquacoles ont une information médiocre sur leurs concurrents et sur les caractéristiques des clients et des marchés. L'absence jusqu'en 1987 de toute organisation du secteur en est l'illustration la plus marquante.

- **des coûts initiaux élevés, en réduction**. La faiblesse du volume de production et la nouveauté ont entraîné des coûts élevés au démarrage de l'aquaculture. Ces coûts ont connu une réduction sensible au cours de la période de développement (apprentissage, améliorations de la technologie, apports de la recherche) mais cette réduction est restée beaucoup moins forte que l'on aurait pu l'espérer (la réduction des coûts norvégiens a été beaucoup plus rapide) en particulier parce que le niveau de production est resté bas (aléas de production important).

- **des clients qui achètent pour la première fois**. La commercialisation des truites élevées en mer utilise en général le circuit habituel des poissons de pêche et/ou des truites d'élevage en eau douce. Malgré cette similitude, les clients qui ont été chargés de la commercialisation de la truite élevée en mer ont essuyé les plâtres d'un marché au départ inexistant ou mal identifié. Cette situation n'a pas été accompagnée d'une politique commerciale des aquaculteurs visant à informer les clients sur les avantages du produit et à les inciter au remplacement ou au complément des produits de leur gamme.

- **un horizon temporel très court**. Les problèmes posés par l'élevage des salmonidés en mer et par la commercialisation sur une période extrêmement courte sont si pressants que les goulets d'étranglement et les difficultés sont résolus de façon expéditive plutôt qu'à la suite d'une analyse de la situation future. Il en va ainsi de l'absence de réelle préoccupation au niveau de la qualité des truitelles achetées en pisciculture, ou de l'absence quasi systématique de vaccination ou d'assurance correcte du cheptel.

- **des subventions**. La quasi-totalité des entreprises aquacoles créées entre 1974 et 1988 ont perçu des subventions, d'origines diverses, à des niveaux souvent importants (tableau 2). Ces subventions ont été octroyées par l'état, le FEOGA, les régions ou les départements, sans doute parce que la technologie relativement innovatrice et les perspectives affichées étaient jugées intéressantes. Ces subventions, s'il est clair qu'elles ont été à bien des égards bénéfiques, ont ajouté beaucoup à l'instabilité du secteur qui est devenu largement dépendant des décisions politiques pouvant être rapidement ajournées ou modifiées (par exemple le moratoire de 1983 du SEMer).

TABLEAU 2 : MONTANT DES SUBVENTIONS A L'AQUACULTURE DE SALMONIDES POUR LES REGIONS BRETAGNE ET NORMANDIE (KF)

(Sources : SEMer, Régions).

	DEPARTEMENT	REGION	ETAT	CEE	TOTAL
AIDES AUX ENTREPRISES 1975-1987	1700	2890	4860	390	980
AIDE A LA COMMERCIALISATION 1983-1984	-	-	1980	-	1980
DIVERSES AIDES 1980-1987	2700	4900	1120	-	8720
TOTAL (hors bonif.)	4400	7790	7960	390	20540

Les problèmes qui ont historiquement limité le développement du secteur de la salmoniculture marine en France - et qui continuent à hypothéquer en partie sa croissance - sont nombreux. Ils peuvent être regroupés en plusieurs catégories, selon qu'ils tiennent à la nouveauté du secteur ou à sa plus ou moins grande dépendance par rapport à d'autres entités économiques externes :

- l'incapacité à obtenir des matières premières ou des aliments. La salmoniculture marine est apparue alors qu'il n'existait aucun fournisseur d'aliment spécialisé, que les pisciculteurs en eau douce vendaient leur production directement vers la consommation et qu'il n'existait aucun savoir-faire en matière de construction de cage. L'accès au marché des truitelles de 200 grammes s'est fait concurrentiellement avec les achats des grossistes (même prix et même saisonnalité), ce qui n'a pas incité les pisciculteurs à fournir des poissons spécialement élevés pour le passage en mer. L'accroissement des prix d'achat des truitelles de 1980 à 1987 témoigne également de ce phénomène. L'intérêt actuel des pisciculteurs est surtout lié à l'éventualité d'une fourniture de smolts de saumons. En matière d'alimentation, les fabricants se sont peu à peu intéressés à l'élaboration d'aliments spécialisés, mais les tonnages utilisés ne permettent pas d'envisager une baisse rapide des prix ou une amélioration considérable de la qualité (sauf pour la firme TROUW (filiale de British Petroleum) qui fournit également l'aquaculture écossaise).

- l'absence d'infrastructure. La salmoniculture s'est développée en l'absence de circuits de distribution spécialisés et d'installation de services adéquats. Ainsi, aucun encadrement technique n'a réellement été mis en place pour assurer par exemple le suivi sanitaire des élevages. L'approvisionnement en aliments pose un certain nombre de problèmes, concernant la régularité des livraisons ou leur présentation. Ces problèmes d'approvisionnement sont amplifiés par l'absence de normalisation des produits et des technologies utilisés en élevage.

- la création du marché a été rendue extrêmement difficile à la fois parce que les produits de salmoniculture (TAC essentiellement) se sont placés en concurrents des salmonidés traditionnels (saumons) dont ils n'avaient pas l'image (l'image de la truite est sérieusement détériorée après le succès des élevages en eau douce à forte densité) et également par ce que la qualité et la disponibilité des produits sont extrêmement fluctuantes. Parmi les causes de ces fluctuations il convient de souligner les problèmes liés à l'alimentation (plus ou moins grande teneur en graisse), à la zootechnie (diversité des tailles) et à la physiologie du poisson (la mortalité estivale de la TAC oblige en général à commercialiser la production entre avril et juillet, période de ralentissement de la consommation de poisson).

- l'image et la crédibilité face aux partenaires financiers. La modestie des premiers résultats de production et les difficultés financières de bon nombre d'entreprises ont certainement terni l'image de la salmoniculture auprès des banques. Seuls, le Crédit Maritime Mutuel et le Crédit Agricole sont encore engagés dans ce secteur. Le premier parce que la logique mutualiste le pousse à soutenir un secteur proche de son domaine d'activité, le second parce que les structures de production salmonicole paraissent proches des petites unités de production agricole. Dans le cadre des démarches industrielles (BOUYGHES, SALMOR), il faut noter l'intérêt de nouveaux groupes bancaires (INNOLION, CMB).

- la réaction des entités menacées. L'apparition de la salmoniculture est venue perturber le partage traditionnel de l'espace littoral entre les activités de pêche et d'ostréiculture, et de plaisance. Ainsi les pêcheurs ont-ils voulu garder le contrôle de la salmoniculture. La propension du secteur de la pêche artisanale à connaître des difficultés économiques croissantes a renforcé cette attitude et la multiplication des coopératives maritimes de salmoniculture en témoigne (voir chapitre I).

Le secteur de l'élevage des salmonidés en mer présente ainsi un certain nombre de caractéristiques typiques des secteurs en création. L'absence de relation - mais aussi le très faible niveau de rivalité entre les entreprises - ne doivent pourtant pas masquer les tendances évolutives récentes. L'analyse des entreprises actuellement productives permet de les classer selon leur niveau de rentabilité : celle-ci ne dépend pas de la technologie employée ou de l'apparence des productions mais bien de la structure propre de ce secteur.

II.1. Les stratégies en marge du secteur

Nous ne reviendrons pas sur l'analyse de la rentabilité des entreprises de salmoniculture. De nombreux travaux ont été réalisés sur toute la période qui montrent la fragilité des paramètres de rentabilité. La mortalité élevée des entreprises créées entre 1976 et 1988 confirme ces résultats (sur une trentaine d'entreprises créées avant 1984, plus des 2/3 ont disparu à ce jour). Parmi les entreprises qui subsistent encore, la majorité présente des stratégies de développement en marge du secteur de la salmoniculture, dans le sens où elles pratiquent une autre activité non nécessairement liée à l'élevage en mer. Ainsi, AQUACOOP, la première coopérative maritime d'élevage en mer, a développé parallèlement à la reconversion de sa production d'élevage, une activité de mareyage dont l'importance est croissante (30% du CA en 1986, près de 50% en 1987). Cette reconversion fait suite à deux tentatives de diversification, la première vers le fumage des truites produites (création d'un atelier de fumage en 1983) et la seconde vers la production de grosses truites de mer afin d'être présent sur le marché au moment où les autres aquaculteurs n'y sont pas. Cette production représente presque la totalité de la production de l'entreprise. De la même façon, l'élevage ne constitue pas l'activité unique des dirigeants de la SEM, qui pratiquent également la petite pêche côtière pendant une large période de l'année. Dans le même groupe, il faut évoquer le GIE de Douarnenez, constitué de pêcheurs et de mareyeurs et le GPAT constitué de pêcheurs en activité (le GPAT a été dissous en 1988 et les installations rachetées par un pisciculteur).

Parmi les indicateurs communs à ce groupe d'entreprises, on trouve des coûts de production relativement plus élevés que la moyenne (de 27,5 FF/kg à 29,80 FF/kg). Ces coûts incluent bien sûr tous les coûts de commercialisation (emballages, conditionnement) puisque ces entreprises pratiquent elles-mêmes la mise en marché (Annexe 1). Ces entreprises sont dans une situation financière fragile, avec des encours importants et des taux d'endettement élevés.

Les capacités de négociation de ces entreprises avec leurs fournisseurs d'une part et leurs clients d'autre part sont variables. En amont, elles subissent le plus souvent les politiques des fournisseurs, en particulier pour l'aliment et la fourniture d'animaux. Ainsi, l'achat des truitelles ne fait jamais l'objet d'un contrat passé à l'avance avec un ou plusieurs pisciculteurs. Les achats se font à la période où la relative rareté des truites portions fait augmenter les prix (environ 17 à 19 FF/kg départ pisciculture contre un prix moyen de vente annuel de la truite portion d'environ 13 FF/kg sur les marchés de la consommation). En aval, la faiblesse relative du marché pour les truites de moins de 1,2 kg ne leur permet qu'une marge de manoeuvre réduite.

Ces entreprises ont assez largement bénéficié des subventions des pouvoirs publics au cours de la période 1980-1986. Leur situation financière ne leur permet pas d'envisager d'investissements importants, comme par exemple d'intégrer un segment de filière en amont ou en aval (essai d'intégration par AQUACOOP d'une pisciculture, tentatives de fumage par SEM et AQUACOOP entre autres).

Ce type de stratégies ne doit pas être considéré comme la marque d'une obsolescence de la technologie d'élevage, mais plutôt comme la mise en place d'une capacité de résistance aux contraintes pesant sur le secteur. La mono activité est sans doute un frein important au développement de ces entreprises dans la mesure où elles ne maîtrisent pas parfaitement ni leur approvisionnement, ni la technique d'élevage, ni leurs marchés. Ces entreprises sont probablement arrivées au stade ultime de leur développement ; aucune d'entre elles n'affiche de sérieuses velléités d'investissement à l'heure actuelle et un certain nombre a réduit

son niveau de production. A plus long terme, les résultats obtenus par les autres groupes stratégiques pourraient redonner une impulsion à ces entreprises, en particulier si les problèmes de débouchés sont inexistantes (truites de 1,5 à 2 kg ou coho de plus de 2 kg). La structure actuelle et les difficultés rencontrées par l'entreprise AQUACOOP suggèrent que le niveau maximal de production de ce type d'entreprises pourrait se situer aux environs de 150 à 200 tonnes de poissons, toutes espèces confondues. Compte-tenu des coûts induits par la commercialisation, il n'est pas évident que ces entreprises soient fondées à conserver l'activité de mareyage de leur production.

II.2. Les stratégies de diversification ou la démarche d'éleveur

Depuis quelques années sont apparues des entreprises ayant des stratégies voisines de celles suivies en agriculture par les éleveurs (hors sol en particulier). Le choix du site, le choix des espèces, le choix des technologies résultent d'une analyse préalable et le site retenu n'est pas nécessairement situé dans la région d'origine de l'entrepreneur. Schématiquement, ces entrepreneurs sont détenteurs de diplômes supérieurs (SERGENT, REY) ou des investisseurs disposant d'une masse de capitaux importante (SALMOR, SAS).

La stratégie développée est clairement fondée sur la plus grande maîtrise possible des conditions de production et/ou de commercialisation et également sur l'utilisation d'espèces plus valorisantes (fario, coho pour SERGENT, salar pour SALMOR).

L'entreprise SERGENT a basé son développement sur sa présence sur le marché toute l'année, avec des expéditions régulières hebdomadaires sur les marchés de gros, assurant ainsi une qualité suivie du poisson. Parallèlement à la production de truites arc-en-ciel en mer toute l'année (y compris en été puisque l'entreprise dispose d'un site en mer à faibles températures), les espèces potentielles en diversification ont été ou sont testées (fario, salar, coho, fario triploïdes) ; l'entreprise travaille en liaison étroite avec des pisciculteurs en eau douce : une partie des alevins sont produits dans l'écloserie de l'entreprise et transférés ensuite en pisciculture d'eau douce jusqu'à leur transfert en mer pour le grossissement. Les rapports très étroits entretenus par l'entreprise SERGENT avec la SEMII et l'IFREMER contribuent à la diversification. Le ciblage de la production sur des animaux de 1 à 2 kg correspond à l'identification d'un segment de marché porteur en France. La maîtrise de la commercialisation est en cours de renforcement par une politique de marque développée au niveau des grossistes (personnalisation des caisses, multiplication du nombre de mandataires,...).

Cette stratégie ne correspond pas à une minimisation des coûts de production, mais à une valorisation maximale des produits. Les coûts moyens de production enregistrés par l'entreprise SERGENT varient entre 29 et 37 FF/kg entre 1984 et 1987, mais les prix de vente sont supérieurs aux prix obtenus par les autres producteurs (entre 35 et 45 FF/kg selon les espèces contre en moyenne 28 à 32 FF/kg pour les autres entreprises).

De nature et d'origine différentes, la stratégie suivie par SALMOR (SCANFARM et SAS) est analogue à celle suivie par l'entreprise SERGENT dans la mesure où elle est basée sur une nouvelle espèce (le salar) et sur la maîtrise complète de l'élevage et de la commercialisation. L'annexe 3 présente la structure de l'entreprise SALMOR.

La stratégie de SCANFARM paraît trouver ses origines dans l'incapacité à développer la salmoniculture en Norvège sur une échelle plus industrielle et sur l'avantage que procure une localisation en France pour l'accès au marché de la CEE (ce phénomène d'investissements norvégiens à l'intérieur de la CEE n'est pas nouveau : les capitaux norvégiens sont présents (et parfois dominants) en Ecosse, au Danemark et en Irlande).

Face à cette stratégie, les partenaires bretons de SCANFARM se sont organisés afin de s'assurer la maîtrise des approvisionnements et des marchés : SAS regroupe, parmi les investisseurs, un pisciculteur (GOURVENNEC S.A.), un fabricant d'aliments (groupe EVEN), un transformateur (GAD S.A.), un transporteur (LE CALVEZ) et un distributeur de produits pétroliers (SOFIQUER S.A.).

Les coûts de production (annexe 1) ne sont pour le moment que prévisionnels, le démarrage de la production devant se faire en juillet 1988 si toutes les autorisations nécessaires sont obtenues à temps. Il faut souligner à ce propos que les obtentions d'autorisation sont un frein à l'entrée dans le secteur

d'entrepreneurs extérieurs, d'autant plus fort que ces entrepreneurs visent une démarche de type industriel. Les coûts de production envisagés sont supérieurs aux coûts moyens de production en France (2) (28 à 34 FF/kg) mais il s'agit d'une part de salar dont la technique n'est pas maîtrisée en France et, d'autre part, de juvéniles importées de Norvège à des coûts relativement élevés (15 à 17 FF pièce plus 2 à 3 FF de transport). A court et moyen terme, le développement de l'aquaculture des salmonidés est lié à la réussite de ces entreprises ; l'importance des productions en jeu ne permet pas de faire des prévisions quant aux volumes potentiels de production.

II.3. Stratégie de diminution des coûts

Le troisième groupe d'entreprises est localisé géographiquement dans les Côtes du Nord et correspond aux entreprises adhérentes à la SICA MARIJAUD. Créée sous l'impulsion de la SODAB, cette SICA a pour stratégie de maîtriser le marché en déchargeant les producteurs de la fonction de commercialisation et en réunissant entre ses mains les productions de 4 producteurs (SODAB, REY, THOMAS, MARIDA) soit environ 250 à 300 tonnes de truite arc-en-ciel et de saumon coho (ce dernier est exclusivement produit par la SODAB dont le caractère semi-expérimental ne permet pas la classification au côté des entreprises de production).

Par le biais de la SICA, les producteurs ont développé une stratégie de diminution des coûts (annexe 1) qui fait de ces quatre entreprises les plus performantes à cet égard (entre 17 et 21 FF/kg). Cela est rendu possible par l'intervention de la SICA en amont au niveau des fournisseurs (négociation des prix de l'aliment et achat groupé, négociation des achats d'animaux ...), au niveau de l'administration et des partenaires financiers (demandes de subventions, appuis pour l'obtention de prêts au niveau du Crédit Agricole), et en aval (création prochaine d'un atelier de transformation et d'emballage).

Dans le domaine de la production, la stratégie des producteurs membres de la SICA est surtout orientée vers la mono production de truites arc-en-ciel dans des cages en estuaires. L'innovation est faible au niveau des entreprises, chacune attendant les résultats de la SODAB et prenant les mesures nécessaires ultérieurement. La technicité obtenue au niveau de l'élevage des TAC est correcte, certains aquaculteurs ayant une démarche d'éleveur comparable à celle des élevages hors sol en agriculture. Seule la SODAB peut, de part son statut mixte de production-expérimentation, pratiquer l'élevage d'autres espèces comme le coho en particulier. Parallèlement à la minimisation des coûts de production, ces entreprises atteignent la meilleure productivité du travail en terme de volume de production par unité de travail (entre 45 et 55 T/homme/an - cette évaluation devant être toutefois considérée avec prudence dans la mesure où il existe des transferts de personnel entre la SODAB et les autres entreprises).

La dépendance par rapport à la SICA d'une part et à la SODAB d'autre part, pourrait à terme constituer un élément de fragilité de ces entreprises, mais l'existence d'une SICA témoigne de l'apparition d'une tendance à la concertation des aquaculteurs qui n'existait pas jusqu'en 1983-84. La réussite de ce type de politique de commercialisation risque néanmoins d'être limitée par la stratégie spéculative des clients, pour lesquels les tailles et l'état des poissons représentent les moyens de pression dominants pour la négociation du prix : en d'autres termes, l'existence d'une concentration de 300 tonnes de salmonidés entre les mains de la SICA ne constitue pas un atout suffisant au regard des quantités très importantes et standardisées qui existent sur le marché international. En particulier, le principal débouché que constitue le fumage est fermé à ce type de production en raison de l'insuffisance des tailles. La concurrence des producteurs norvégiens et surtout danois est, de plus, extrêmement vive.

A moyen terme, ces entreprises paraissent tout à fait résistantes et viables mais leur potentiel de production est limité par (i) la politique de développement propre à chaque éleveur (par exemple l'entreprise REY n'envisage pas d'accroître sa capacité de production alors que MARIDA continue son expansion) et (ii) les contraintes de capacité biotique du milieu, la multiplication de ces entreprises sur cette zone n'étant pas illimitée (estuaires du Jaudy et du Trieux). Il faut souligner qu'aucune de ces entreprises n'a choisi l'intégration des activités comme stratégie de diminution des coûts.

(2) Coût moyen de production saumon coho SODAB.

III - LES CONTRAINTES EXTERIEURES

Les contraintes extérieures pesant sur la salmoniculture sont de deux types : la première concerne les coûts de production actuellement supportés par les autres producteurs, et la seconde, qui en découle pour partie, est liée aux marchés existants et potentiels. En raison de la faible disponibilité en temps, il n'a pas été possible de se livrer à une étude exhaustive des marchés des salmonidés : les résultats présentés sont largement tributaires de l'étude FIOM-AND sur le "Marché des Salmonidés élevés en mer".

III.1. Les coûts de production

Les données moyennes du coût de production dans les différents pays producteurs et selon les espèces sont données dans le tableau 3. Elles proviennent, pour la France, des moyennes des données fournies par les producteurs. Pour les pays étrangers, elles correspondent soit à des sources bibliographiques, soit à des communications d'instituts de recherche. Les comparaisons montrent que pour la truite arc-en-ciel, le coût de production actuel en France est le plus élevé, non seulement par rapport aux pays tiers (Norvège par exemple) mais également par rapport aux autres producteurs de la CEE (Ecosse, Danemark).

Ces résultats doivent être interprétés avec prudence, étant donné la grande diversité des tailles moyennes de poissons produits et des techniques, structures et organisations de la production. Quelques indicateurs intéressants peuvent toutefois être soulignés :

- deux postes sont prédominants, quelque soit le pays considéré : l'alimentation et l'achat d'animaux qui représentent plus de la moitié des coûts de production (entre 51 et 75 %) ;
- pour des tailles de vente légèrement supérieures, les truites arc-en-ciel suédoises ou danoises reviennent entre 2 et 3,5 FF moins cher qu'en France, les économies réalisées étant surtout dûes au moindre coût alimentaire et à la faiblesse des amortissements. Les performances du Danemark proviennent d'une part de bons coefficients de transformation et d'autre part de l'importance de la production danoise de poissons destinés à la fabrication d'aliments pour animaux (farine).

III.2. Les marchés

La situation du marché des salmonidés en 1986 est présentée dans le document FIOM-AND. Les importations françaises sont importantes (11730 tonnes de saumon frais et 25300 tonnes de saumon congelé en 1986) et contribuent pour une part importante au déficit de la balance commerciale des produits de la mer (plus de 1,3 milliard de francs 1986).

L'approvisionnement

Les importations de saumon frais sont exclusivement constituées de saumon atlantique et progressent régulièrement depuis 1982. Le premier fournisseur est la Norvège dont le marché français est le principal débouché. Les importations de saumon congelé sont surtout formées des espèces pacifiques (80%) en provenance essentiellement du continent américain (les USA et le Canada fournissent 75% du saumon congelé arrivant en France) et d'Asie du Sud-Est (saumon de moindre qualité à bas prix entre 11 et 25 F/kg FOB Rungis, il s'agit sans doute de poissons importés du Japon ou de Corée et réexportés depuis Singapour). La Norvège fournit un peu de saumon atlantique congelé (10 à 14% du marché français).

Les importations de truites de mer sont très difficiles à cerner dans la mesure où elles ne sont pas individualisées des truites d'eau douce. Les importations sont croissantes depuis 1985 et le principal fournisseur est le Danemark (80% du marché) qui approvisionne le marché français entre juin et décembre. Des entrées non négligeables de truites de mer des pays scandinaves (Suède, Norvège, et Finlande) transitent probablement par le Danemark où elles acquièrent le label CEE avant de repartir vers les marchés français et allemands.

La commercialisation des salmonidés se fait toute l'année mais avec des pics saisonniers marqués : juin et novembre, décembre pour le saumon frais ; septembre, novembre pour le saumon congelé ; d'octobre à décembre pour la truite de mer.

TABLEAU 3: COUTS DE PRODUCTION EN 1986 DANS DIFFERENTS PAYS (MER).

ESPECE PAYS	TRUITE ARC-EN-CIEL			SAUMON COHO		SAUMON SALAR	
	FRANCE	DANEMARK	SUEDE	FRANCE	CHILI	NORVEGE	ECOSSE
COUT D'ALIMENTS							
FF/KG	10,89	7,94	7,24	12,0	7,52	9,57	11,73
%	46,66	40,10	34,10	39,60	39,68	37,96	43,44
ACHATS D'ANIMAUX							
FF/kg	4,02	6,30	6,43	10,60	3,76	3,83	5,44
%	17,22	31,82	30,29	34,98	13,83	15,20	20,15
MAIN D'OEUVRE							
FF/kg	2,92	3,01	2,96	3,30	2,62	3,96	3,88
%	12,51	15,20	13,94	10,89	13,83	15,71	14,37
FRAIS FINANCIERS							
FF/kg	1,24	0,80	1,11	1,24	1,84	1,64	2,51
%	5,31	4,04	5,23	4,09	9,71	6,51	9,30
AMORTISSEMENTS							
FF/kg	1,57	1,05	0,25	1,70	1,65	2,72	1,64
%	6,73	5,30	1,18	5,61	8,71	10,79	6,07
DIVERS							
FF/kg	2,70	0,70	3,24	1,46	1,56	3,48	1,80
%	11,57	3,54	15,26	4,82	8,23	13,81	6,67
COUT TOTAL							
FF/kg	23,34	19,80	21,33	30,30	18,95	25,20	27,0
%	100	100	100	100	100	100	100

Sources : FRANCE : enquête

DANEMARK : Institut d'Economie des Pêches ESBJERG

ECOSSE : SFIA

CHILI : La pisciculture française n°84 (1986)

SUEDE et NORVEGE : Ecole d'Aquaculture Bergen

Les prix moyens à l'importation ont tendance à baisser en francs constants depuis 1985, malgré la remontée des prix en 1987. Les prix sont surtout déterminés par l'offre norvégienne. En 1987, le prix moyen à l'importation du saumon norvégien frais se situait aux environs de 49 FF/kg, avec des variations sensibles selon la provenance et les tailles. Le saumon congelé suit la même tendance que le saumon frais avec des cours plus bas de 5 à 14 FF/kg, les différences entre les pays étant beaucoup plus importantes.

Les circuits de commercialisation

Schématiquement, le marché des salmonidés est divisé en deux, le marché du frais et celui de la fumaison. Le marché des saumons fumés est en croissance sous l'impulsion des ventes par les GMS. Trois entreprises produisent plus de la moitié du saumon fumé français (CHEVANCE - 4000 T, LABEYRIE - 3000 T, DESKA - 1700 T). Ce créneau est surtout occupé par les saumons pacifiques et les saumons de Norvège, très minoritairement par la truite de mer ou d'eau douce. Le marché du produit fumé est, semble-t-il, définitivement réservé à des animaux de grosse taille (plus de 3 kg pour le saumon, plus de 2 kg pour la truite de mer ou d'eau douce). Le caractère définitif de cette situation dérive de la disponibilité de grandes quantités de gros animaux, phénomène récent et irréversible.

Le marché des salmonidés frais reste marginal par rapport aux produits fumés. Les aquaculteurs français vendent plus de la moitié de leur production par l'intermédiaire des marchés de gros (dont un petit quart à Rungis). Le reste part à l'exportation (20%) et aux détaillants poissonniers (17%). La taille des produits leur interdit pour le moment l'accès à la transformation (les essais réalisés, en particulier SERGENT - LABEYRIE, se sont soldés par un échec).

Les Perspectives du marché français

Les systèmes de concurrence entre les espèces de salmonidés ne sont pas toujours bien connus. Les résultats de l'étude FIOM-AND montrent que la concurrence des saumons frais entre eux est faible en raison de la dominance du saumon atlantique sur le marché. Il ne semble pas qu'un saumon frais de moins de 800 grammes soit promis à un avenir sur le marché frais, quelque soit sa provenance (sauf à concevoir un conditionnement approprié).

Par ailleurs, la truite de mer ne bénéficiant pas d'une image forte (mais plutôt détériorée par la truite d'eau douce) subit une sérieuse concurrence de la part des saumons. Avec des différences de prix inférieures à 10 F/kg, la clientèle se reporte très rapidement sur le saumon. Le saumon est un concurrent direct sur le marché puisqu'il s'attaque au même segment de marché mais avec l'avantage d'une image très supérieure.

TABLEAU 4 : Caractéristiques des produits requis par les marchés.

	SAUMON	TRUITE DE MER	GT EAU DOUCE
FRAIS			
PERIODE	Toute l'année + Noel	Toute l'année	Toute l'année
TAILLE	1-2kg et 3-4kg	> 1,2kg	> 1kg
COULEUR	Rouge	Bien rose	Rose
PRIX DE VENTE (Détail)	59 FF/kg	40-45 FF/kg	40-45 FF/kg
FORME	Entier, darnes, filets	Entier	Entier
FUMAGE			
TAILLE	> 3kg	> 2kg	> 2kg
COULEUR	Rose	Rose soutenu	Rose
CONDITIONNEMENT	Entier 1-2kg GMS Entier > 2kg: traiteurs	Entier (1-2kg) Sachets traiteurs	Entier (1-2kg) Sachets traiteurs

Au niveau des produits fumés, il semble qu'il y ait plus complémentarité que concurrence entre les saumons atlantiques et pacifiques, les premiers satisfaisant une clientèle haut de gamme toute l'année, les seconds se fondant sur l'image festive du produit à prix d'appel très bas pour la période des fêtes de fin d'année. La truite de mer, présente plus que confidentiellement au niveau des produits fumés, ne semble pas vraiment en mesure de concurrencer les saumons. Cependant, l'évolution à moyen terme (1992) des appellations pourrait perturber cette supposition (en RFA, saumons et truites fumés sont souvent commercialisés sous la même appellation de "räucherlachs").

Au niveau des produits frais, il semble impératif de produire en mer des salmonidés de grosse taille (plus de 1,2 kg pour les truites, environ 2 kg et plus pour les saumons), et ceci de façon régulière sur l'année (tableau 4). Pour le marché de la transformation, ce sont des poissons encore plus gros qu'il faut produire (plus de 2 kg pour les truites, plus de 3 kg pour les saumons). Sur le marché du frais, la truite de mer française peut bénéficier de très bons atouts, reconnus par les circuits de commercialisation (fraîcheur en particulier).

IV - L'AMORCE D'UNE INTEGRATION

Le positionnement des entreprises nouvelles laisse apparaître trois modifications importantes qui remettent en cause à la fois la séparation entre activité piscicole et élevage en mer, mais aussi l'isolement voire l'enclavement des entreprises individuelles de première génération.

Au contact des individus et à l'analyse des stratégies des entreprises on peut constater qu'une liaison est créée entre activité d'eau douce et d'eau de mer. La séparation maintenue jusqu'alors perceptible à travers des comportements justifiés entre autre par les différences d'ancienneté des pratiques d'élevage, de maîtrise des techniques, de maîtrise des risques...s'estompe avec et grâce à l'émergence de nouvelles compétences et globalement d'une meilleure maîtrise. L'attentisme des fournisseurs de truitelles et l'absence quasi totale de planification des besoins de production à destination des élevages en mer sont en passe d'évoluer vers une attention réciproque plus soutenue. Sans atteindre encore systématiquement une véritable intégration, les deux activités prennent conscience semble-t-il des besoins de relations importants. En cela aussi, la période actuelle s'apparente à un moment charnière où chacun prend la mesure des progrès que peut amener une meilleure planification mutuelle dès lors que les risques individuels sont ramenés à des proportions voisines.

La seconde évolution s'apparente davantage aux notions économiques de concentration verticale et concentration horizontale. Les deux en effet se retrouvent soit à partir d'un projet déjà bien engagé (SALMOR) et il s'agit alors de concentration verticale, soit autour d'un site et d'une entreprise au départ expérimentale (SODAB) et on perçoit alors les signes d'une concentration horizontale. Dans le premier cas, c'est à travers les stratégies des participants au capital que se fait jour la fin d'une conception de production isolée, coupée structurellement de l'amont et de l'aval.

Les investisseurs issus du monde agricole sont à la recherche d'une diversification de leurs investissements du fait notamment des limites de développement dans les secteurs d'élevage et de production laitière (contraintes communautaires). Ce besoin déjà concrétisé par certains (achat de piscicultures pour M. GOURVENEK et production d'aliment pour EVEN) trouve dans le projet SALMOR une occasion exceptionnelle de diversifier mais aussi de consolider leur place de pisciculteur ou de fabricant d'aliments pour poissons. Cette démarche aboutit concrètement à la conception d'un projet SALMOR qui intègre pratiquement l'amont et l'aval du secteur de production (participation au capital de GAD S.A. transformateur de produits alimentaires). Même si à la base du projet cette concentration verticale n'est pas mise en avant, elle semble à même d'émerger à très court terme résultant des stratégies individuelles de chacun des partenaires.

S'agissant des tentatives en oeuvre sur le site ou proche de la SODAB, la stratégie qui les sous-tend diffère quelque peu car elle privilégie d'abord une concentration des activités de production au même stade de la filière. Le regroupement des producteurs pour la constitution d'une SICA de commercialisation révèle une autre démarche. Néanmoins sans que cela transparaisse aussi clairement que sur le projet SALMOR, des rapprochements entre producteurs, fournisseurs divers, mareyeurs et transformateurs annoncent une seconde étape possible après constitution d'un potentiel de production important. Dans ce cas, la concentration horizontale en cours pourrait être une étape vers une intégration plus totale, proche des phénomènes vécus en agriculture. Comme on peut le voir à travers ces deux cas, on est encore au stade d'un

démarrage de phase de concentration à partir desquelles on ne peut que lister les avantages potentiels qu'elles présentent et les besoins auxquels elles satisfont.

Avantages potentiels de la concentration :

- optimisation des plans de production et de gestion
- meilleure planification des besoins et des productions (*interne filière*)
- pouvoir de négociation accru (marché, concurrents étrangers)
- maîtrise des coûts (réduction du nombre des intermédiaires et diminution de la valeur des consommations)
- politique de qualité (connaissance et contrôle possible de tous les intrants).

Les besoins sont ceux qui ont fait échouer les tentatives précédentes ou les ont fragilisés. C'est entre autre le besoin d'un chaîne de liaison contractuelle entre fournisseurs et clients (aliments-truitelles-productions-mareyage) mais c'est également la nécessité d'un pouvoir reconnu comme suffisant pour peser sur les contraintes internationales dès lors que l'on attaque des marchés fortement dominés jusqu'ici par les importations. Les petits producteurs récemment installés, qui ne participent pas encore à ces regroupements (concentrations) sont néanmoins conscients de ces besoins car ils sont soumis aux mêmes contraintes.

Si on semble privilégier ici les avantages plutôt que les inconvénients des processus de concentration, c'est qu'au regard d'un secteur encore en création, ceux-ci sont mieux à même de faciliter l'émergence d'un pôle de production qui bien évidemment devra par la suite résoudre les problèmes liés aux choix effectués. La concentration (verticale ou horizontale) demande par exemple une bonne organisation professionnelle à chacun et entre les différents niveaux de la filière si l'on veut éviter à terme un déséquilibre interne générateur soit de conflits soit de dévalorisation de l'un des stades de la filière.

CONCLUSION

La mutation en cours dans le secteur de la salmoniculture se traduit par l'émergence de nouvelles entreprises. Leur forme, leur taille ainsi que leur stratégie les différencient des plus anciennes. Entre elles aussi plusieurs groupes apparaissent. Des formes artisanales se développent encore à côté de projets industriels nouveaux. La réussite de ces derniers conditionne le développement à court et long terme de l'ensemble des activités de production de salmonidés d'élevage mais aussi la structuration de l'ensemble de la filière (amont et aval). En résumé, les avantages et les inconvénients de chacun des groupes d'entreprises qui composent le paysage productif actuel, se présentent ainsi :

- les entreprises de la 1ère génération ont, schématiquement, atteint leur configuration limite. Les avancées pourront se faire en terme de gain de productivité des facteurs (coefficient de transformation, par exemple) ce qui devrait leur permettre de réduire leurs coûts de production. Dans le même temps, les concurrents étrangers seront à la recherche des mêmes gains ce qui risque de relativiser les progrès des exploitants français sur le marché international. Les contraintes extérieures s'amplifient avec le développement des structures industrielles, obligeant au mieux ces entreprises à limiter leur marché à une demande marginale ciblée et au pire à disparaître;

- les entrepreneurs artisans devront faire face à la pression des industriels et devront renforcer leur stratégie de diversification vers des produits sinon de haute qualité, au moins parfaitement différenciés. La stratégie de diminution des coûts pourrait à terme être battue en brèche par les productions massives de produits de même gamme ou d'une gamme supérieure.

- les entreprises industrielles seront confrontées, à plus ou moins long terme, à des difficultés d'absorption du marché; en effet, même en tenant compte du caractère soutenu de la demande, il paraît difficile d'envisager qu'un surcroît de production de 1500 à 2000 tonnes puisse être absorbé sans impact sur les prix. L'internationalisation du marché et le développement probable de la production de saumon atlantique dans des pays comme le Chili, contribuent également à accentuer ce décalage entre l'offre et la demande.

Les politiques d'intégration verticale et de concentration des activités, encore peu effectives même au niveau industriel, sont vraisemblablement appelées à se développer, soit sous la forme du contrôle de tout ou partie des opérations de production et de commercialisation par quelques entreprises, soit à partir de formes associatives. Il ressort de l'ensemble du document que cette phase de mutation va trouver son équilibre au niveau des marchés national et international, à travers une redistribution de la gamme des produits proposés, de leur "qualité" définie peut être à terme au regard de la nature des conditions naturelles d'élevage (évolution vers un label de qualité). Parallèlement à ces changements, il paraît essentiel de s'interroger sur le rôle potentiel de la recherche dans le développement de cette filière. C'est en particulier grâce au développement de la génétique piscicole que pourraient être résolus un certain nombre de problèmes liés aux coûts de production ou à l'obtention de produits très différenciés (rôle analogue à celui de la génétique avicole dans le développement de la filière des poulets de chair ou des dindes).

ANNEXE I

EVOLUTION DES PRODUCTIONS ET DES COUTS MOYENS DES DIVERSES ENTREPRISES

ENTREPRISE	1984/1985		1985/1986		1986/1987	
	PRODUCTION	COUT	PRODUCTION	COUT	PRODUCTION	COUT
REY	-	-	-	-	37,7	18,25
MARIDA	-	-	-	-	80	19,02*
THOMAS	7,02	23,85**	20	16,93**	20	17,39*
GPAT	34,5	25,9	80	21,17	40	21,47*
GIE DOUARNENEZ	25,0	25,30	27,50	28,50	12	53,49
AQUACOOP	65,0	26,75	140,0	27,43	80,0	27,49
PICART	10,0	-	35,0	-	60,0	-
SERGENT	31,0	29,02	32,0	28,93	30,0	37,77
SEM	60,0	25,70	100	26,80	90,0	28,13
SODAB	121,3	19,82	188,4	20,17	(62)	20,63*

** hors rémunération

* estimations

Productions en tonnes; Coût en FF/kg

ANNEXE II**Liste des organismes et personnes rencontrées**

IFREMER	M. Y. HARACHE	Chef de Station	BREST
SEMII	M. A. FAURE	Directeur	CAMARET-SIZUN
PISCICULTURE DE POULDIRY	M. CORNEC	Directeur	POULDIRY
FURIC S.A.	M. LE BERRE	Chef d'Exploitation	PONT L'ABBE
CHEVANCE S.A.	M. P. CHEVANCE M. LE BOULCH M. CROIZIER	PDG Directeur financier Directeur production	POULLAOUEN
SERGENT	M. SERGENT	Directeur	RANNILIS
REY	M. REY	Directeur	TREGUIER
SODAB	M. LEROUX	Directeur	TREGUIER
CREDIT AGRICOLE	M. PERON M. MOUISEL	Directeur Adjoint Service Entreprises	SAINT BRIEUC SAINT BRIEUC
SICA MARIJAUD	M. LEROUX	Directeur	TREGUIER
CREDIT MARITIME	Melle MESTRE M. GUILLOU M. SCOUARNNEC	Chef Service Engagements Directeur Adjoint	QUIMPER QUIMPER QUIMPER
AQUACOOOP	M. LABAT	Directeur	BREST
SEM	M. LEGALL	Directeur	BREST
SALMOR	M. DRONIOU M. VIDAL GIRAUD	Directeur technique Directeur Technique	BREST BREST
SAS	M. GOURVENNEC Mme JACQ M. JACQ	PDG Directeur Adjoint Directeur Adjoint	MORLAIX MORLAIX MORLAIX