

European Association of Fisheries Economists

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE AQUACULTURE
SUPPORT POLICIES OF THE COMMISSION WITH SPECIAL
REFERENCE TO REGULATION EEC 4028/86

Country Report No 3 FRANCE

Denis Bailly
Martine Antona
Philippe Paquotte
IFREMER

September 1990
(Revised December 1990)

This report is part of a series of reports prepared for the European Commission DG XIV Fisheries by the European Association of Fisheries Economists. The exercise has been co-ordinated by the convenor of the Aquaculture Group of the Association:

Professor Susan A Shaw
Marketing Department
University of Stirling
STIRLING FK9 4LA
Tel 0786 67380
Fax 0786 64745

SOMMAIRE

SYNTHESE GENERALE	2
AVANT PROPOS	8
I^{ère} PARTIE ETAT ET PERSPECTIVES DU DEVELOPPEMENT DE L'AQUACULTURE EN FRANCE	9
Introduction	10
1. Ostréiculture	12
2. Mytiliculture	23
3. Vénériculture et écloséries de coquillages	58
4. Truite	85
5. Pisciculture en étangs, carpe	95
6. Salmonidés marins	104
7. Loup/daurade	130
8. Crevettes pénéides	152
9. Crevettes pénéides DOM-TOM	172
10. Chevrette	180
11. Autres secteurs	188
II^{ème} PARTIE EVALUATION DE L'IMPACT DES AIDES COMMUNAUTAIRES	199
1. Les aides communautaires dans le cadre du soutien à l'aquaculture	200
2. L'impact des aides communautaires et leur gestion	210
Annexe 1 : enquête nationale sur les perspectives du développement des filières aquacoles en France et le rôle des aides	233
Annexe 2 : circulaire du Ministère de l'Agriculture sur le financement des investissements en aquaculture marine et continentale	253
Annexe 3 : bilan européen des aides accordées à l'aquaculture au titre des règlements 2098/83 et 4028/86	258
Table des matières	261

SYNTHESE GENERALE

L'aquaculture a vu au cours des années 80 le développement de nouvelles filières de production aux côtés des secteurs plus anciens de la conchyliculture et de la trutticulture qui ont connu eux aussi des modifications importantes. Dans la constitution de ce nouveau paysage aquacole, les aides de la Commission des Communautés Européennes, associées aux aides nationales, ont joué un rôle important. A la demande de la Commission et sous l'égide de l'Association Européenne des Economistes des Pêches (EAFE), ce rapport présente l'état et les perspectives du développement des principales filières aquacoles marines et continentales d'une part et évalue le rôle des aides communautaires d'autre part. Les filières expérimentales ou de développement, ainsi que celles qui ne peuvent bénéficier des aides communautaires ne sont pas abordées en détail.

L'état de la production

Les tableaux 1, 2 et 3 donnent les chiffres de production et le nombre d'entreprises pour les principales filières. La France partage avec les pays méditerranéens la grande diversité des secteurs de production. Outre les espèces élevées en métropole, plusieurs filières de production de crustacées ont été développées outre-mer. On note sur la période une progression de la production totale en volume qui est faible du fait de "l'effet de masse" de la conchyliculture. Il est indispensable de bien différencier la part respective des productions anciennes (conchyliculture et trutticulture) des autres secteurs pour rendre compte de l'évolution réelle liée aux politiques d'aide. L'objectif des aides a été dans le premier cas de soutenir la modernisation ou la diversification des activités et dans une moindre mesure le développement d'activités nouvelles (moule de mer en Méditerranée par exemple). Dans le second cas il s'agit principalement de créations nouvelles.

La production ostréicole connaît une croissance régulière alors que celle de la mytiliculture est très variable. La sous-estimation probable des volumes produits et les réserves concernant les prix moyens affichés dans les statistiques rendent difficile toute analyse fine. La principale caractéristique de ce secteur est la disparition d'un nombre important d'exploitations dont l'ampleur statistique masque le double phénomène du nettoyage récent du fichier des concessionnaires et de l'absence de succession à la tête des exploitations. Cette tendance est cependant réelle. Un effort de modernisation/mécanisation dans certains secteurs et une intensification de l'utilisation de la main d'oeuvre ont fortement contribué à l'augmentation de la productivité de ces unités.

Hors huître, moule et truite, la production aquacole passe de 1192 tonnes en 1983 à 6437 tonnes en 1989. La production d'étang en représente les deux-tiers en 1989. Dans le même temps la valeur de ces productions en francs constants est multipliée par 3,5 (38 MF en 1983 et 182 MF en 1989, soit 134 MF83). La production d'étang compte alors pour moins d'un tiers. En valeur les productions de palourde, loup/daurade, salmonidés marins, pénéides tropicales et chevrette représentent un montant sensiblement équivalent et, mis à part les salmonidés, une forte croissance depuis 1983.

Les perspectives, atouts et contraintes

Nombre de ces productions sont fortement contraintes par les difficultés de commercialisation. C'est en particulier le cas pour l'huître, les salmonidés, la chevette et les produits d'étang. Cet aspect a longtemps été occulté par le souci de mise au point des techniques d'élevage. Le syndrome du saumon qui a vu son cours s'effondrer en 1987, a fortement contribué à faire prendre conscience de l'importance de la commercialisation dans les choix de projets ou de politiques de développement. De la même façon la sous évaluation des besoins réels de financement a été une donnée récurrente des projets de la dernière période. Ceux-ci semblent être mieux appréciés actuellement. Le fait d'accorder dans le montage des projets une place qui tendrait à être aussi importante à la technique de production, à la commercialisation et à la gestion financière fait partie de la dynamique actuelle qui conduit les secteurs nouveaux de l'aquaculture vers la maturité.

Le risque pathologique est inhérent aux activités aquacoles, qui voient avec leur développement l'apparition de maladies nouvelles. Le temps de réponse, en termes préventifs ou curatifs, détermine leur impact sur la dynamique de développement. Sur la période considérée presque tous les élevages récemment maîtrisés ont subi des pertes importantes de ce fait. La palourde a été le plus durablement touchée puisque c'est la survie d'un certain nombre d'exploitations qui a été remise en cause.

La limitation des sites, concédables sur estran ou suffisamment protégés en mer, est une donnée essentielle pour l'avenir du développement des élevages marins. Les solutions, soit de mise en valeur de nouveaux sites soit d'innovation en technologie offshore, restent encore en attente de confirmation des premiers résultats. Les conflits d'accès à l'espace littoral ne pourront que se multiplier avec le développement aquacole lorsque les dispositions pour réserver les espaces adéquats à l'aquaculture ne sont pas prises.

Les problèmes liés à la qualité de l'eau, et de façon plus générale à l'environnement, constituent avec leur corollaire que sont les conflits d'usage une contrainte importante pour plusieurs productions (conchyliculture, trutticulture, crevette,...). La possibilité de mise en valeur des marais par l'aquaculture en particulier reste très attachée à la capacité à développer des réponses originales dans ce domaine.

Outre ces contraintes qui affectent différemment chacun des secteurs, il faut noter l'importance de la cohérence des politiques de développement pour assurer l'adéquation des capacités de production entre les différents chaînons des activités segmentées (écloseries, prégrossissement, grossissement, transformation). Quelques cas de crises temporaires d'adaptation ont été relevés (écloseries de coquillages, production de truitelle fario,...). Ces décalages et les effets de restructuration qui s'en suivent restent cependant partiellement inévitables pour des productions naissantes.

L'impact des aides

Répondant à une enquête, les experts du secteur aquacole jugent très favorable l'impact des aides sous leur forme actuelle, à savoir principalement des aides à l'investissement pour les projets de grande taille et des prêts subventionnés pour les plus petits projets. Certains secteurs semblent avoir moins bénéficié que d'autres des subventions. Il s'agit en particulier des secteurs anciens qui ont connu le moins de transformation ces dernières années (huître, truite). Les chiffres montrent que si le volume des aides rapporté à l'importance de ces secteurs reste faible, il est en valeur absolue comparable à l'effort qui a été consenti par ailleurs. Ceci est un constat qui ne préjuge pas de la valeur d'un tel choix.

Pour ce qui est des aides communautaires, elles apparaissent comme essentielles de par les montants attribués mais aussi comme incitation pour mobiliser des financements nationaux qui dans le cadre de la décentralisation sont attribués au niveau régional. Parmi les projets subventionnés le nombre d'arrêt après réalisation des investissements est faible, les difficultés majeures étant liées à des problèmes de commercialisation ou de site.

Le principal reproche va au mode de gestion des aides à l'investissement effectuées dans le cadre du règlement 4028/86. L'insuffisance des garanties exigées en matière de financement et de commercialisation et les délais de paiement des aides sont sources de difficultés. La multiplication des niveaux de traitement des dossiers, de la région à Bruxelles, semble en être pour une bonne part la cause. Un fort déséquilibre entre les moyens mobilisés au niveau régional et ceux affectés au niveau national se répercute sur la fluidité de la circulation des informations. Il affecte aussi la capacité à proposer une vision d'ensemble du développement qui ne se contente pas de la simple addition de voeux, parfois pieux, de développement définis au niveau local ou régional.

L'insuffisante prise en compte par les aides des besoins de financement des premières années ainsi que la lourdeur de la procédure pour des projets de petite taille ont aussi été mises en cause. Si dans les deux cas il semble nécessaire de faire un effort supplémentaire, il apparaît aussi que ceci relève souvent d'un manque d'information quand à l'éventail des aides possibles et aux dispositions récentes adoptées par la Commission. Ceci est d'autant plus dommageable que d'importants efforts ont été faits tant au niveau national qu'europpéen pour combiner et étendre les formes d'aide à l'aquaculture.

Tableau 1

PRODUCTION AQUACOLE FRANÇAISE DE 1983 à 1989 ET PREVISIONS POUR 1990 ET 1995

(Tonnes)	Production							Prévision	
	83	84	85	86	87	88	89	90	95
Huître	121000	113000	121500	119500	122300	125000	130000	130000	130000
Moule	48000	52900	44000	61500	55000	51000	47000	50000	55000
Palourde	200	315	400	400	560	450	460	550	
Loup, Daurade	31	52	53	56	108	158	239	375	1400
Turbot							10	75	1000
Salmonidés marins	410	410	520	710	665	770	950	1320	5500
Crevette métropole	0,1	0,6	2,7	11,6	14,6	21,2	24	40	
Crevette DOM-TOM	20	54	100	90	105	262	356	500	
Truite eau douce	25100	25000	28000	30000	30400	30800	28500*	35000*	35000*
Anguille							30		
Esturgeon							5		
Polyculture en étang	500						4050*	4500*	
Chevrette	31	60	94	143	188	188	213	300	
Algues alimentaires							100		
Total hors poly.étang	194792	191791	194670	212411	209341	208649	207887	218260	
Total	195292						211937	222760	

* hors repeuplement

Tableau 2

AQUACULTURE FRANÇAISE : PRODUCTION EN VOLUME ET EN VALEUR EN 1983 ET 1989

	Volume (tonnes)		Valeur (MF)	
	1983	1989	1983	1989
Huître *	121000	130000	534	1079
Moule *	48000	47000	216	329
Palourde	200	460	8	24,4
Loup, Daurade	31	239	2,6	26,3
Turbot		10		1
Salmonidés marins	410	950	18,5	25,5
Crevette métropole	0,1	24	0,01	3
Crevette DOM-TOM	20	356	1,2	28,5
Truite eau douce **	25100	28500	364	449
Anguille		30		2
Esturgeon		5		n.d.
Polyculture en étang **	500	4050	5	40
Chevrette	31	213	3	21,3
Algues alimentaires		100		1
Total	195292	211937	1152,31	2030

* Valeur à l'élevage
 ** hors repeuplement

Tableau 3

AQUACULTURE FRANÇAISE : NOMBRE D'ENTREPRISES EN 1983 ET 1989

	Nombre d'entreprises	
	1983	1989
Huître	5500	4470
Moule	1000 (*)	475
Palourde	200 (*)	250
Loup, Daurade	9	22
Turbot		2
Salmonidés marins	19	17
Crevette métropole	4	83
Crevette DOM-TOM	3	13
Truite eau douce	694	500 (*)
Anguille		4
Esturgeon		3
Polyculture en étang	n.d.	1600
Chevrette	44	77
Algues alimentaires		3
Total	7473	7519

(*) Evaluation

AVANT PROPOS

La Direction Structure de la Direction Générale XIV de la Commission des Communautés Européennes, chargée de la politique structurelle et de la gestion des aides à l'aquaculture, a commandité à l'Association Européenne des Economistes des Pêches (EAFE) une évaluation de l'impact des aides communautaires sur le développement de l'aquaculture en Europe. Ce document est le rapport national préparé pour la France dans ce cadre.

Il est constitué de deux parties. La première partie fait le point du développement des principales filières aquacoles, marines et continentales, ainsi que de leurs perspectives de développement. Elle a été réalisée à partir d'éléments divers d'une évaluation des filières aquacoles effectuée au sein du Service d'Economie Maritime de l'IFREMER et mise à jour. La seconde partie analyse la place des aides communautaires dans le dispositif d'ensemble du soutien au secteur. L'impact et les conditions d'attribution de ces aides sont évalués. Les conclusions formulées dans cette partie sont basées sur de nombreuses interviews d'experts ainsi qu'une enquête par voie postale à laquelle ont répondu 47 personnes sur 80 interrogées dans les différents secteurs.

Par aquaculture, on entend ici toute les formes de production d'espèces aquatiques, animales ou végétales, marines ou continentales, destinées à la consommation humaine. Exclue du champ de l'étude demandée par la Commission, les secteurs expérimentaux ou de développement très récent ainsi que l'algoculture qui ne peut bénéficier des aides européennes ont été brièvement abordés dans le chapitre nommé "autres secteurs".

Outre les auteurs, de nombreuses personnes ont contribué à l'élaboration de ce travail. Il serait trop long d'en faire ici la liste. L'origine de certaines contributions est nommément référencée dans le rapport. Mais beaucoup d'autres personnes nous ont aidés, qu'ils soient des professionnels de l'aquaculture ou des secteurs connexes, des représentants de l'administration ou des membres d'organismes de recherche et de transfert. Qu'ils en soient tous remerciés ici. L'ampleur du sujet fait que nous avons probablement commis des oublis et des erreurs. C'est avec plaisir que nous prendrons note de tous les commentaires que le lecteur nous adressera.

Ière PARTIE

**ETAT ET PERSPECTIVES DU DEVELOPPEMENT
DE L'AQUACULTURE EN FRANCE**

INTRODUCTION

Construite à partir d'une méthodologie commune à tous les rapports nationaux effectués dans le cadre de cette étude, cette première partie regroupe l'ensemble des informations disponibles en ce qui concerne la production, les structures de production et les marchés pour chacune des principales filières de production. Les filières ont été définies principalement en fonction d'une espèce ou d'une combinaison d'espèces. Un chapitre est consacré à chacune des productions suivantes :

1. Ostréiculture
2. Mytiliculture
3. Vénériculture et écloséries de coquillages
4. Truite
5. Carpe
6. Salmonidés marins
7. Loup/daurade
8. Crevettes pénéides
9. Crevettes pénéides DOM-TOM
10. Chevrette
11. Autres secteurs

Un résumé, dénommé "synthèse", fait une présentation générale de la filière en début de chapitre, suivi des avis émis par les experts interrogés sur le secteur concerné. Le résumé statistique des réponses à l'enquête experts est annexé à la fin du document (annexe 1).

A la suite de cette présentation, les différents aspects économiques de la filière sont développés sous forme de tableaux statistiques commentés. L'ordre de ces tableaux est toujours le même :

- évolution de la production et du nombre d'unités de production sur la période 1983 - 1989, et prévisions pour 1990 et 1995,
- indications sur la répartition régionale de la production,
- évolution de l'emploi,
- prix et marché, comprenant des indications sur les principaux débouchés, les modes de commercialisation, les prix et les échanges extérieurs.

Comme chacun sait, l'aquaculture est une activité pour laquelle il est très difficile d'obtenir des statistiques fiables. Les raisons en sont nombreuses. Les dimensions de l'activité et son isolement statistique font qu'il n'existe pratiquement pas de suivi de la part des organismes chargés d'établir des statistiques économiques. Le caractère récent et non stabilisé de certaines productions rend souvent difficile une mise à jour de l'information. Des situations très diverses font que la pertinence des chiffres moyens est souvent contestable en particulier pour ce qui est des prix ou des coûts de production. C'est en gardant à l'esprit ces limites, qu'il faut lire ces chiffres comme des repères plus que comme des vérités absolues.

Outre ces données statistiques, des documents plus littéraires réalisés au sein du Service d'Economie Maritime ont été adjoints sous le titre "annexe documentaire" dans certains cas. Ces documents, rédigés récemment et pour la plupart non publiés, donnent un éclairage plus analytique que les simples tableaux de chiffres. Une liste de références bibliographiques est proposée à la fin de chaque chapitre.

CHAPITRE 1

ETAT DU DEVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES

OSTREICULTURE

SYNTHESE

Etat du développement

Suite à une décennie marquée par les épizooties et pollutions qui ont décimé les stocks d'huître portugaise (*C. angulata*) et d'huître plate (*O. edulis*) la production semble avoir atteint son seuil maximal avec l'huître japonaise (*C. gigas*). Les statistiques indiquent des valeurs comprises entre 115 000 et 130 000 tonnes pour les dernières années mais ces chiffres sont probablement sous-estimés.

Les structures de production restent petites, avec une diminution rapide du nombre d'exploitations du fait de l'absence de succession. A titre de référence pour l'emploi, le nombre total de concessionnaires était de 15 268 en 1977, et de 8 414 en 1989, avec une réduction de 400 concessionnaires par an en moyenne ces dernières années.

La taille des exploitations, leur degré de mécanisation et le contrôle de leur gestion diminuent avec l'ancienneté de la zone de production.

Certains bassins connaissent de graves difficultés liées à l'augmentation des coûts de production du fait d'une gestion insuffisante des bassins (Marennes Oléron). L'échec relatif des tentatives de valorisation par la transformation ou de développement des exportations maintient 97% d'une production importante sur le créneau du produit frais avec une saisonnalité très marquée (80 % consommés entre décembre et janvier). Il en résulte une forte pression sur les prix qui en termes constants ont perdu près de la moitié de leur valeur depuis 1980, tendance qui n'est pas compensée par un élargissement suffisant de la demande.

Perspectives, atouts et contraintes en ostréiculture

Les sites et leur utilisation

Les années 60 et 70 ont été marquées par un important mouvement de colonisation de nouveaux sites avec la généralisation de l'élevage en surélevé. Aujourd'hui, et en l'absence d'innovation technique majeure, les possibilités d'expansion spatiale sont très limitées.

On observe des phénomènes de surcharge dans presque toutes les régions avec leurs conséquences sur les temps de croissance et la mortalité. La régulation des stocks en élevage est actuellement abordée en terme de densité (limitation du nombre de poches à l'hectare). Une réflexion plus globale, en termes de politique des structures et d'aménagements collectifs, semble dans certains cas nécessaire.

Les conflits d'usage avec le tourisme, l'agriculture, l'urbanisation, etc...(liés à l'accès ou à la qualité/gestion de l'eau) restent une préoccupation importante.

Les exploitations

On note une évolution lente vers des exploitations mieux contrôlées, l'activité de production restant essentiellement de nature familiale. La multiplication des contraintes réglementaires et l'augmentation des besoins en investissements rigidifient la structure des exploitations. Ceci incite plus aux formes de regroupement (infrastructures collectives, associations) qu'à un accroissement de taille qui, dans l'état actuel de maîtrise de la production, reste difficilement compatible avec une très forte variabilité. Celle-ci fait en effet dépendre les résultats du contrôle direct des opérations par le chef d'exploitation.

Les établissements d'expédition connaissent un accroissement de taille en termes d'activité commerciale. Ils semblent devoir assumer une réduction des marges du fait d'une concurrence accrue qui ne peut être compensée que par la manipulation d'un plus grand volume d'huîtres. Ceci entraîne des besoins de mécanisation.

La diminution du nombre des exploitations semble devoir se poursuivre encore pour quelques années, soutenue par une conjoncture économique relativement bonne qui n'incite pas à la reprise par les jeunes des exploitations ostréicoles. Mais cette évolution tendra nécessairement vers une stabilisation du nombre d'exploitation. Seules quelques régions sont épargnées par ce mouvement du fait d'un développement récent de l'ostréiculture et de conditions de production très favorables (Normandie en particulier).

La rentabilité des exploitations, très différente d'une région à l'autre, est affectée par une augmentation des besoins structurels (investissements requis par les réglementations ou besoins de mécanisation pour manipuler de plus grands volumes d'huître afin de maintenir le revenu de l'exploitation).

Le marché

Des conflits récents entre les différentes zones de production sur les appellations commerciales dénotent une situation très tendue sur le marché. Les essais d'exportation ou de valorisation par la transformation n'ayant pas répondu aux attentes, les actions de promotion (publicité, label,...) deviennent un des axes importants des organisations professionnelles pour mettre un coup d'arrêt à la dégradation, en termes réels, des prix.

Résultats de l'enquête expert

Les résultats de l'enquête experts confirment l'analyse des perspectives et la hiérarchisation des contraintes identifiées sur ce secteur.

Nombre de répondants : 17

Professionnels : 5

Transfert et administration : 8

Recherche : 4

Pour ce qui est du marché et du développement, les experts s'accordent à juger les perspectives incertaines. On note un pessimisme relatif des producteurs par rapport aux autres intervenants du secteur.

Les contraintes perçues par l'ensemble des répondants comme fortes (A ou B) sont le marché et dans une moindre mesure les problèmes de site et d'environnement. Si les difficultés de marché et d'environnement sont unanimement reconnues avec le même degré d'acuité, la contrainte de disponibilité des sites est perçue de manière très diverse. Ceci rend probablement compte de différences dans les réalités locales.

Le manque de personnel spécialisé est la quatrième contrainte citée. Quoique jugée d'importance moyenne elle révèle une inquiétude quand à la succession dans une profession qui assure la transmission des savoirs au sein des exploitations.

EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DU NOMBRE D'UNITES AQUACOLES

Année	Production moule ¹	Production huître	Nombre d'unités ²		
			moule	mixte	huître ³
1978			1 500		6 500
1983	48 000	121 000			
1984	52 900	113 000			
1985	44 000	121 500			
1986	61 500	119 500			
1987	55 300	122 300			
1988	51 000	125 000	475	470	4 000
1989	47 000	130 000			
Prévisions					
1990	50 000	130.000			
1995	55 000	130.000	900		3.000

Notes :

¹ De 83 à 87 comprend les productions d'élevage et de pêche, à partir de 89 uniquement les données d'élevage. Il s'agit des statistiques des Affaires Maritimes, généralement considérées comme sous-évaluées.

² Nombre d'exploitations calculé à partir du nombre de concessionnaires auquel est appliqué un ratio tenant compte d'observations sur le nombre de codétentions

³ Moule : production unique ou à titre principal
 Mixte : moule et huître, majorité huître
 Huître : production d'huîtres uniquement

INDICATIONS SUR LA REPARTITION REGIONALE DE LA PRODUCTION

Région	Production 1983		Production 1987 ¹	
	moule	huître	moule	huître
Nord-Normandie	13 800	n.d.	10 000	10 700
Bretagne	18 400	n.d.	24 000	17 900
Atlantique	12 000	n.d.	16 000	85 500
Méditerranée	3 800	n.d.	5 000	8 200
Total(Tonnes)	48 000	-	55.000	122.300

Notes :

¹ Moule : du fait de fortes variations interannuelles les écarts entre 1983 et 1987 ne peuvent être interprétés en termes de tendance. La seule évolution marquante est l'accroissement de la part produite en méditerranée du fait du développement des filières.

Huître : il s'agit des quantités expédiées à partir des différentes régions, ce qui donne une place prépondérante à la région atlantique pour laquelle le bassin de Marennes Oléron concentre une part importante des productions de Bretagne et de Normandie.

EVOLUTION DE L'EMPLOI¹

Année	Plein temps		Temps partiel		Total
	moule	huître	moule ²	huître ³	
1983	3 000	7 000	3 000	7 000	20 000
1989	2 100	6 000	1 500	4 500	14 100

notes:

¹ Il n'existe pas de statistiques de l'emploi en conchyliculture. Les seules références disponibles sont le nombre de concessionnaires et pour certaines régions l'identification des inscrits conchyliculteurs au régime social maritime (ENIM) ou à la mutualité agricole (MSA). Les chiffres indiqués sont une évaluation basée sur l'évolution du nombre de concessionnaires et sur des ratios régionaux d'emploi à plein temps et à temps partiel. Estimé à partir du nombre d'assurés sociaux, l'emploi permanent ne tient pas compte d'une forte proportion de conjoints travaillant sur les exploitations.

A titre de référence, le nombre total de concessionnaires était de 15 268 en 1977 et de 8 414 en 1989 avec une réduction de 400 concessionnaires par an en moyenne ces dernières années.

² Le travail à temps partiel en mytiliculture représente en moyenne trois mois pendant l'été (mise en place du naissain et dédoubleage).

³ Le travail à temps partiel en ostréiculture représente en moyenne deux à trois semaines en fin d'année (ventes).

PRIX ET MARCHES

Dénomination du(es) produit(s) :

huître creuse (*Crassostrea gigas*) vendue sous des appellations différentes selon leur provenance.

Description du(es) produit(s) :

Les huîtres, consommées vivantes, sont commercialisées à des tailles relativement petites (60 à 90 grammes pour l'essentiel).

1. Principaux débouchés (%)

Marché local	5 %
Marché national	94 %
Marché international	1 %

EVOLUTION de cette répartition :

On note une tendance à l'augmentation des ventes locales au moment de la période touristique (été). La commercialisation reste cependant concentrée sur la période de fin d'année dans les zones urbaines. L'exportation, malgré d'importants efforts fait par certains exploitants, ne progresse guère.

2. Mode de commercialisation (%)

Vivant	100 %
Frais	
Congelé	
Transformé	

EVOLUTION de cette répartition :

Là aussi des essais de transformation existent mais le mode de consommation reste exclusivement en vivant.

La tendance la plus marquée sur le produit est la réduction de la taille moyenne.

3. Principaux acheteurs aux producteurs (%) :

Les circuits de commercialisation sont très mal connus.

Les petits éleveurs commercialisent le plus souvent leur production auprès des expéditeurs (éleveurs de plus grosse taille habilités à livrer des coquillages à la consommation humaine).

Les trois phénomènes marquants depuis le début des années 80 sont :

- le développement de la vente directe sur les marchés, que l'on ne peut évaluer à l'heure actuelle,

- l'importance prise par les centrales d'achats qui agissent en tant qu'intermédiaires grossistes pour le compte des grandes chaînes de supermarchés,
- la perte d'importance de la vente aux poissonniers difficile à approvisionner (petites quantités, commandes irrégulières, difficultés de paiement,...).

4. Prix en fr/kg aux différents stades de la commercialisation

	Minimum	Moyen	Maximum
Producteur	5,5		9,0
Achat en gros	8,0		4,0
Achat au détail			
Vente consommateur	15		40

EVOLUTION des prix depuis 1983:

On observe une tendance à la réduction des marges des expéditeurs du fait de la concurrence introduite par les centrales d'achat. Le développement de la vente dans les supermarchés se fait à des prix relativement bas.

Le prix de détail se maintient en francs courants pour le produit de haut de gamme.

Principales causes de variation :

Saison	
Région	oui
Utilisation	
Autre	

L'avantage, en terme de commercialisation revient aux produits de Marennes Oléron (huîtres vertes de claire) et de quelques régions de production renommées. Les prix varient aussi selon le circuit de commercialisation (vente directe, grande surface, poissonnier).

5. EVOLUTION du prix moyen à la production (francs courant) :

1983	4,42
1984	9,60
1985	7,50
1986	8,50
1987	8,50
1988	8,50
1989	8,30

Principales explications de cette évolution :

Il n'existe aucune donnée agrégée fiable du prix de vente de l'huître creuse. Ces chiffres, extraits du rapport annuel du CCPM, marquent la stagnation en francs courants des dernières années. Ceci est la seule tendance confirmée par les observations de terrain.

6. Importance des apports de la pêche et évolution de la part respective pêche/aquaculture dans la production nationale :

Il n'y a pas d'huître de pêche.

7. Statistiques du commerce extérieur (importations et exportations en volume et valeur par pays)

Les échanges en huître sont très faibles, environ 1% de la production nationale.

COUTS DE PRODUCTION

1. Descriptif du(es) système(s) technique(s)

Espèce(s) : HUITRE

Ecloserie (système ouvert ou fermé)	
Grossissement en intensif	
Semi intensif	
Extensif (Préciser)	élevage en suspension sur table ¹ élevage en surélevé sur table ² .

1. En Méditerranée

2. En Atlantique

2. Coûts de production et rentabilité

	Type d'exploitation (taille, système technique)			
	suspension ¹ 50 t (1986)	surélevé ² 30 à 50 t prod. > 90%	surélevé ² 50 à 200 prod. de 70 à 90 %	surélevé ² 200 à 1000 prod. < 25%
Structure des coûts (par kilo)				
Naissain	1,00	0,29	1,75	7,29
Aliment	0	0	0	0
Travail	0,55	3,04	3,38	2,02
Energie	0,30			
		3,48	4,18	2,56
Autres dépenses	0,90			
Taxes		0,87	0,67	0,67
Amortissement	1,20	1,88	1,62	0,54
Charges financières	0,40	0,29	0,40	0,27
Coût total par kg	4,35	9,85	12,00	13,35
Analyse de la rentabilité				
Prix de vente au kilo	7,50	14,50	13,50	13,50
Bénéfice net/perte par kilo	3,15	4,65	1,50	0,15
Critères techniques				
Poids moyen à la vente (en gr)	80	70	70	70
Employés permanents	1,2	1	2/3	3/5

Notes : voir page suivante

¹ Etang de Thau, prix de vente à l'élevage: le prix de l'huître a fortement diminué en Méditerranée depuis la date de cette évaluation (prix moyen en 1989 : 6 francs).

² Moyennes calculées sur la base de comptes d'exploitation de 1987 pour des expéditeurs de la région de Marennes Oléron (prix de vente expédition).

% assuré par la production propre dans le chiffre d'affaire.

EVOLUTION du niveau et de la structure des charges d'exploitation :

Globalement les capacités d'investissement des exploitations tendent à diminuer, alors que leur endettement augmente très rapidement.

L'écart entre les zones où le coût de production est le plus élevé (Marennes Oléron) et celles où il est le plus faible (Normandie) semble se creuser.

Mode de calcul de l'amortissement : linéaire

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

BONNET M. et J.P. TROADEC, La conchyliculture en France, importance économique et contraintes. Séminaire International sur la conchyliculture, La Rochelle, mars 1985, 26 p.

CCPM, Rapports sur la production de l'industrie des pêches maritimes, 1983 à 1988.

DUMONT P., Analyse de l'ostréiculture : marché, production, utilisation du littoral. INRA, Economie et sociologie rurales, Rennes, 1986, 116 p.

BAILLY D., Aspects économique et sociaux de la gestion des bassins conchylicoles : le cas de Marennes Oléron. Symp. "The ecology and management aspects of extensive mariculture", Cons. int. Explor. Mer, Nantes, 1989, 20 p.

CHAPITRE 2

ETAT DU DEVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES

MYTILICULTURE

SYNTHESE

Etat du développement

La production nationale de moule provient principalement des élevages sur bouchot (75 % en 1987), en suspension sous filières/tables (10 %), à plat (10 %) et d'une production, très variable (15 % en 1983, 5 % en 1987), de la pêche. Ces moules étant commercialisées par les mêmes circuits que les moules d'élevage, avec ou sans reparcage, les statistiques confondent les deux sources d'approvisionnement. Les difficultés d'évaluation de la pêche et les sous-déclarations des quantités commercialisées rendent ces chiffres peu fiables.

Les événements marquant de la période récente ont été pour la production :

- l'infestation par le parasite mytilicola qui a provoqué en 1983 une baisse de production de plus de 30% (71 300 tonnes produites en 1982). L'infestation se déclarant lorsque les densités en élevage sont trop fortes, la solution a été un espacement des bouchots réduisant les rendements à l'hectare pour une surface concédée qui a peu évolué.

- la mise au point des techniques d'élevage en mer ouverte (filières) qui a créé des possibilités nouvelles. Actuellement la démonstration de viabilité a été faite en Méditerranée multipliant par 1,6 la production de cette région. Les essais effectués avec les filières sur le littoral atlantique/manche n'ont pas encore donné lieu à une production significative.

- Un important travail de réorganisation des bouchots, la mécanisation nécessitée par la nouvelle technique de production et les besoins accrus d'investissement liés à l'accroissement de taille des exploitations, à des changements d'organisation du travail ou aux normes d'expédition, ont marqué la nature des exploitations et les conditions de gestion.

Du point de vue du marché :

- d'une façon générale la France connaît un déficit de l'approvisionnement en moule. Les produits d'importation, 40 000 à 50 000 tonnes provenant principalement d'Espagne et des Pays-Bas, soumettent la production nationale à une forte concurrence temporisée par une complémentarité saison et produit, mais marquée par des phénomènes de substitution chez le consommateur.

- la prolifération de plancton toxique (DSP) de manière désormais apparemment régulière en période estivale modifie les conditions de commercialisation. La concentration des ventes sur la fin de la saison (septembre/octobre) accroît les phénomènes de concurrence interbassins au détriment du maintien des cours.

Perspectives, atouts et contraintes en mytiliculture

Les sites et leur utilisation

La période récente a connu d'importants efforts de restructuration des zones d'élevage. Ces restructurations ont contribué, par une meilleure gestion collective et individuelle, à améliorer la situation des exploitations.

Le développement des nouvelles formes de production (filières) connaît un succès réel en Méditerranée, plus incertain dans les autres régions.

L'extension des zones d'élevage, en particulier par le passage de l'huître à la moule, est freiné par des rigidités de nature administrative et par des difficultés de mise en oeuvre

Les exploitations

Les exploitations mytilicoles tout en partageant avec celles de l'ostréiculture un caractère très familial, sont en moyenne de taille plus importante avec une profession dans l'ensemble plus dynamique et plus réceptive aux conseils de gestion et formes diverses d'organisation collective.

Les besoins en investissement s'accroissent rapidement avec le développement des élevages au large et la mécanisation des opérations.

Les conditions de rentabilité sont très variables d'un site à l'autre et fonction du mode d'organisation de l'exploitation. Il n'existe pas d'information de synthèse sur ce sujet.

Le marché

Soumis à la concurrence, directe ou indirecte, des produits d'importation, la production nationale concentrée sur quelques mois tente de maintenir sa position par une politique de qualité et de promotion. La très forte atomisation de l'offre va à l'encontre de cet objectif.

Si, à l'image de ce qui se passe dans les pays concurrents, des formes de regroupement de l'offre s'organisent en Méditerranée, ceci semble beaucoup plus difficile dans les autres régions.

Résultat d'enquête auprès des experts

Nombre de répondants : 17

Professionnels : 6

Transfert et administration : 8

Recherche : 3

Comme pour l'huître, les avis sont très homogènes mais cette fois plus optimistes. Les perspectives de marché et de développement sont jugées bonnes avec quand même un optimisme plus prononcé du côté du marché pour les professionnels. L'analyse des réponses sur les contraintes explicite cette différence.

La contrainte d'environnement est très fortement ressentie, ainsi que celle de limitation des sites. Ceci fait référence aux problèmes de dinophysis, mytilicola,... et de reconversion de zones mytilicoles. La nécessité de contrôle des biomasses alors que le marché est déficitaire rend ces problèmes de sites encore plus sensibles. Ceci apparaît au travers de la troisième contrainte, "difficultés pour obtenir des autorisations et des aides". La référence aux aides, peu citées dans le cas de l'huître, dénote le dynamisme d'une activité qui dans certains cas nécessite des investissements importants et donc le recours aux aides. Placé sur un plan similaire, le manque de juvéniles est perçu de façon plus ou moins forte, probablement du fait des disparités régionales (déficit en Bretagne nord et en Normandie).

EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DU NOMBRE D'UNITES AQUACOLES

Année	Production moule ¹	Production huître	Nombre d'unités ²		
			moule	mixte	huître ³
1978			1 500		6 500
1983	48 000	121 000			
1984	52 900	113 000			
1985	44 000	121 500			
1986	61 500	119 500			
1987	55 300	122 300			
1988	51 000	125 000	475	470	4 000
1989	47 000	130 000			
Prévisions					
1990	50 000	130.000			
1995	55 000	130.000	900		3.000

Notes :

¹ De 83 à 87 comprend les productions d'élevage et de pêche, à partir de 89 uniquement les données d'élevage. Il s'agit des statistiques des Affaires Maritimes, généralement considérées comme sous-évaluées.

² Nombre d'exploitations calculé à partir du nombre de concessionnaires auquel est appliqué un ratio tenant compte d'observations sur le nombre de codétentions

³ Moule : production unique ou à titre principal
 Mixte : moule et huître, majorité huître
 Huître : production d'huîtres uniquement

INDICATIONS SUR LA REPARTITION REGIONALE DE LA PRODUCTION

Région	Production 1983		Production 1987 ¹	
	moule	huître	moule	huître
Nord-Normandie	13 800	n.d.	10 000	10 700
Bretagne	18 400	n.d.	24 000	17 900
Atlantique	12 000	n.d.	16 000	85 500
Méditerranée	3 800	n.d.	5 000	8 200
Total(Tonnes)	48 000	-	55.000	122.300

Notes :

¹ Moule : du fait de fortes variations interannuelles les écarts entre 1983 et 1987 ne peuvent être interprétés en termes de tendance. La seule évolution marquante est l'accroissement de la part produite en méditerranée du fait du développement des filières.

Huître : il s'agit des quantités expédiées à partir des différentes régions, ce qui donne une place prépondérante à la région atlantique pour laquelle le bassin de Marennes Oléron concentre une part importante des productions de Bretagne et de Normandie.

EVOLUTION DE L'EMPLOI¹

Année	Plein temps		Temps partiel		Total
	moule	huître	moule ²	huître ³	
1983	3 000	7 000	3 000	7 000	20 000
1989	2 100	6 000	1 500	4 500	14 100

notes:

¹ Il n'existe pas de statistiques de l'emploi en conchyliculture. Les seules références disponibles sont le nombre de concessionnaires et pour certaines régions l'identification des inscrits conchyliculteurs au régime social maritime (ENIM) ou à la mutualité agricole (MSA). Les chiffres indiqués sont une évaluation basée sur l'évolution du nombre de concessionnaires et sur des ratios régionaux d'emploi à plein temps et à temps partiel. Estimé à partir du nombre d'assurés sociaux, l'emploi permanent ne tient pas compte d'une forte proportion de conjoints travaillant sur les exploitations.

A titre de référence, le nombre total de concessionnaires était de 15 268 en 1977 et de 8 414 en 1989 avec une réduction de 400 concessionnaires par an en moyenne ces dernières années.

² Le travail à temps partiel en mytiliculture représente en moyenne trois mois pendant l'été (mise en place du naissain et dédoubleage).

³ Le travail à temps partiel en ostréiculture représente en moyenne deux à trois semaines en fin d'année (ventes).

PRIX ET MARCHES

Dénomination et description des principaux produits :

Il y a trois produits principaux qui ne sont pas différenciés selon l'espèce mais selon la technique et la région de production :

- Moule de bouchot (Atlantique sud, Bretagne, Normandie) : elle représente 75 % de la production et est commercialisée à 5 cm en moyenne dans toute la France.
- Moule de Thau (Méditerranée) : vendue à 7 cm dans les régions du sud de la France .
- Moule de pleine mer (filières en Méditerranée) : vendue à 7 cm dans toute la France

1. Principaux débouchés (%)

Marché local ¹	5 %
Marché national	93 %
Marché international	2 %

¹ Zones touristiques et Méditerranée.

Evolution de cette répartition :

On note une tendance au développement des ventes locales dans les régions touristiques et à la croissance de l'exportation de la moule de mer de Méditerranée.

2. Mode de commercialisation (%)

Vivant	99 %
Frais	
Congelé	
Transformé	1 %

Evolution de cette répartition :

La vente exclusivement en vivant est une constante, l'industrie de la transformation s'approvisionnant sur les marchés étrangers avec des produits moins chers.

3. Principaux acheteurs aux producteurs (%) :

Grossistes	xxx
Industrie de transformation	
Détaillants	xx
Restauration	xx
Vente directe	x

Evolution de cette répartition :

La commercialisation est effectuée directement par les producteurs, ou par l'intermédiaire d'un producteur habilité à effectuer la vente des coquillages pour la consommation (expéditeur).

Les moules sont vendues en gros et en 1/2 gros aux M.I.N. (Marché d'intérêt national) de Paris, Lyon et Marseille, ainsi qu'aux grandes surfaces et divers autres grossistes. La vente locale est effectuée auprès de la restauration, des détaillants ou en vente directe.

4. Prix en fr/kg aux différents stades de la commercialisation

	Minimum	Moyen	Maximum
Producteur	5,5		6,5
Achat en gros	6,5		7,6
Achat au détail	8,5		9,5
Vente consommateur	12		15

Principales causes de variation :

Saison	oui
Région	oui
Utilisation	
Autre	

La saison est la principale cause des écarts de prix, la provenance venant en second.

5. Evolution du prix moyen à la production (francs courant) :

1983	4,5
1984	5,5
1985	6,5
1986	7
1987	7
1988	7
1989	7

Principales explications de cette évolution :

La stagnation du prix ces dernières années provient des difficultés de commercialisation provoquées:

- par la concurrence des produits importés
- par la concentration de la commercialisation sur quelques mois du fait des problèmes estivaux (parasitisme déjà mentionné).

6. Importance des apports de la pêche et évolution de la part respective pêche/aquaculture dans la production nationale :

Les apports de la pêche (moule de gisement) sont très variables (de 5 à 20 % selon les années) et difficiles à apprécier, ces moules étant commercialisées par les mêmes circuits que la moule d'élevage.

Très faibles en 86 et 87, les apports de la pêche ont atteint 20% en 88.

7. Statistiques du commerce extérieur (importations et exportations en volume et valeur par pays)

Le commerce extérieur des moules est fortement déficitaire. Depuis 1982 les importations de moules varient peu autour de 40 000 tonnes pour un prix moyen qui était en 1988 de 3,82 francs. Une certaine complémentarité s'établit entre la production nationale et les importations, la saisonnalité des ventes et la qualité des produits étant très différentes. Mais la différence importante de prix suscite une modification de la demande marquée par des phénomènes de substitution.

les exportations sont très faibles et concernent principalement la moule de méditerranée.

Part des produits de l'aquaculture dans les importations :
inconnue.

Part des produits de l'aquaculture dans les exportations :
quasi - totalité.

Evolution des importations et des exportations françaises de moules de 1966 à 1988
(volumes en tonnes, valeurs en francs, prix en francs par kilo)

VOLUME	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	MOYENNE
TOTAL IMPORT	39 445	38 754	42 645	42 610	37 627	39 849	48 098	41 028	34 877	40 432	26 254	39 197
PAYS-BAS	35 556	34 063	36 302	36 463	29 665	31 090	39 510	50 856	26 607	28 793	18 585	31 572
ESPAGNE	2 055	2 817	4 773	4 655	5 919	6 994	6 855	6 614	5 526	7 511	4 683	5 309
ROYAUME UNI			243	376	1 115	996	689	541	544	1 846	1 219	688
IRLANDE			385	289	172						141	90
R.F.A.	1 140	691	284	446	159	463	922	2 470	1 539	1 786	1 415	1 029
DANEMARK	364	762	524	191	356						230	221
ITALIE	179	172		60	175	125		306				92
CORÉE DU SUD												0
TURQUIE				18								2
BELGIQUE et LUX.					90	109						18
CHILI												0
NEW ZELAND												0
DIVERS	151	249	134	112	26	72	122	241	154	494	181	176
TOTAL EXPORT	85	54	94	117	162	358	372	294	290	288	441	232
SUISSE				47	110	174	245	112	114	124	199	102
R.F.A.									76	100	101	24
ROYAUME UNI									72			7
ESPAGNE												0
ITALIE						90	35					12
REUNION												0
BELGIQUE et LUX.												0
PAYS-BAS			26									2
ALGERIE	55											5
COTE D'IVOIRE			16	18								3
DIVERS	30	54	54	52	52	94	88	182	28	58	141	76
IMPORT NET	39 360	38 700	42 549	42 493	37 515	39 491	47 726	40 734	34 087	40 144	25 813	38 965

VALEUR	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76
TOTAL IMPORT	13 508	16 184	19 452	21 856	25 714	23 627	27 884	27 958	32 095	42 657	35 462
PAYS-BAS	11 286	12 662	14 796	17 318	19 236	15 929	19 788	17 994	20 695	25 783	24 227
ESPAGNE	1 576	2 769	3 965	3 727	5 421	6 751	7 345	7 961	9 681	14 072	8 196
ROYAUME UNI			137	182	571	428	265	214	333	1 117	781
IRLANDE			187	158	96						439
R.F.A.	360	219	95	185	95	282	386	1 183	947	1 164	1 211
DANEMARK	96	220	131	69	167						253
ITALIE	139	161		67		114		388			
CORÉE DU SUD											
TURQUIE				91							
BELGIQUE et LUX.					65	57					
CHILI											
NEW ZELAND											
DIVERS	51	155	141	59	63	66	100	218	239	521	355
TOTAL EXPORT	176	180	383	357	402	729	988	772	1 043	1 131	1 590
SUISSE				66	199	322	483	239	359	434	655
R.F.A.									249	388	363
ROYAUME UNI									262		
ESPAGNE											
ITALIE						113	85				
REUNION											
BELGIQUE et LUX.											
PAYS-BAS			151								
ALGERIE	108										
COTE D'IVOIRE			62	68							
DIVERS	68	180	170	223	203	294	420	533	193	309	572
IMPORT NET	13 332	16 004	19 069	21 499	25 312	22 898	26 896	27 186	31 032	41 526	33 872

PRIX MOYEN	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76
TOTAL IMPORT	0,34	0,42	0,44	0,51	0,68	0,59	0,58	0,68	0,93	1,04	1,35
PAYS-BAS	0,32	0,37	0,41	0,47	0,65	0,51	0,50	0,58	0,79	0,90	1,32
ESPAGNE	0,77	0,98	0,83	0,80	0,92	0,97	1,07	1,20	1,75	1,87	1,75
ROYAUME UNI			0,56	0,48	0,51	0,43	0,58	0,40	0,61	0,60	0,64
IRLANDE			0,49	0,56	0,56						3,11
R.F.A.	0,32	0,32	0,33	0,41	0,60	0,61	0,42	0,48	0,62	0,65	0,86
DANEMARK	0,26	0,29	0,25	0,36	0,47						1,10
ITALIE	0,78	0,94		1,12	0,00	0,93		1,27			
CORÉE DU SUD											
TURQUIE				5,06							
BELGIQUE et LUX.					0,72	0,52					
CHILI											
NEW ZELAND											
DIVERS	0,34	0,62	1,05	0,53	2,42	0,92	0,82	0,90	1,50	1,05	1,94
TOTAL EXPORT	2,07	3,33	3,99	3,05	2,48	2,04	2,64	2,63	3,67	3,93	3,61
SUISSE				1,40	1,81	1,85	1,97	2,13	3,15	3,50	3,29
R.F.A.									3,28	3,64	3,59
ROYAUME UNI											
ESPAGNE											
ITALIE						1,26	2,18				
REUNION											
BELGIQUE et LUX.											
PAYS-BAS			5,81								
ALGERIE	1,96										
COTE D'IVOIRE			3,88	3,78							
DIVERS	2,27	3,33	3,15	4,29	3,90	3,13	4,77	2,93	6,89	5,33	4,06

(suite)

VOLUME	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	MOYENNE	88
TOTAL IMPORT	34 498	38 572	23 684	27 557	35 744	40 299	42 480	42 968	37 515	40 471	38 378	34 614	32 907
PAYS-BAS	19 311	22 445	13 218	10 657	19 392	24 958	26 057	22 149	21 262	19 641	17 672	19 707	13 992
ESPAGNE	7 135	8 590	8 603	10 613	10 952	11 808	10 416	9 464	8 952	9 519	11 447	9 778	8 680
ROYAUME UNI	6 152	3 994	912	4 050		1 499	3 221	3 140	2 949	4 244	3 424	3 074	3 360
IRLANDE	64	105	151	153	319	1 196	2 050	7 075	3 236	5 097	4 518	2 179	5 497
R.F.A.	1 000	2 387		1 506	2 429	710	336				308	789	
DANEMARK	434	420	132	400	2 263	323	123	915	984	1 664	416	735	
ITALIE	320	502	192		187	117					31	123	
CORÉE DU SUD		71	244	74	100	90	191					70	
TURQUIE							38	68		218	380	75	
BELGIQUE H.LUX.												8	
CHILI			45									4	
NEW ZEELAND							1					8	
DIVERS	77	38	87	104	102	20	25	145	33	84	179	81	
TOTAL EXPORT	522	559	1 049	1 105	941	851	978	900	1 117	1 334	1 014	943	548
SUISSE	219	252	408	543	424	382	530	512	578	569	534	462	302
R.F.A.	154	149	325	281	197	118	125	153	212	195	139	186	193
ROYAUME UNI				133	262	278	227	146	197	165	102	137	487
ESPAGNE										245	69	29	466
ITALIE											35	3	457
REUNION							21		36	29		8	
BELGIQUE H.LUX.			80								40	11	
PAYS-BAS								42			20	6	
ALGERIE												6	
COTE D'IVOIRE												8	
DIVERS	149	158	236	148	66	73	75	87	52	113	76	111	
IMPORT NET	33 976	38 013	22 536	26 452	34 803	40 148	41 602	42 060	36 396	39 136	37 363	35 671	

VALEUR	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
TOTAL IMPORT	44 377	56 002	53 260	60 632	81 190	101 837	116 738	136 565	152 947	154 763	154 543	125 403
PAYS-BAS	24 429	29 022	23 120	22 489	36 642	49 553	62 520	69 925	75 680	86 742	81 223	62 389
ESPAGNE	13 445	19 304	24 336	29 981	35 327	42 945	38 580	40 160	37 504	35 117	44 717	42 327
ROYAUME UNI	3 964	2 714	1 006	3 966		2 893	5 469	5 352	5 359	8 523	6 331	6 394
IRLANDE	359	886	1 237	914	2 052	3 523	6 025	15 790	7 513	10 691	11 213	11 804
R.F.A.	846	1 912		1 655	2 739	841	482				649	
DANEMARK	492	742	585	676	2 862	647	1 237	4 109	5 502	11 082	4 814	
ITALIE	512	967	467		455	447					169	
CORÉE DU SUD		372	1 663	550	738	755	1 543					
TURQUIE							362	450	751	1 893	202	
BELGIQUE H.LUX.												
CHILI			375									
NEW ZEELAND							368					
DIVERS	310	83	471	401	377	235	150	779	238	715	1 793	
TOTAL EXPORT	2 122	2 613	4 852	5 887	5 924	5 406	7 360	7 510	9 302	11 766	10 623	8 274
SUISSE	820	1 148	1 912	2 732	2 322	2 511	3 856	4 053	4 763	4 988	4 799	2 994
R.F.A.	620	670	1 665	1 480	1 400	1 041	1 064	1 280	1 437	1 905	1 318	1 934
ROYAUME UNI				673	1 177	1 084	1 055	817	1 132	1 100	1 062	662
ESPAGNE										1 329	448	957
ITALIE											585	1130
REUNION						325		824	681		431	
BELGIQUE H.LUX.			311		477						351	
PAYS-BAS								440				
ALGERIE												
COTE D'IVOIRE												
DIVERS	682	795	944	1 002	548	970	1 060	1 360	699	1 763	1 651	
IMPORT NET	42 255	53 389	48 428	54 745	75 264	96 431	109 376	129 055	123 645	142 997	143 940	

PRIX MOYEN	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
TOTAL IMPORT	1,29	1,45	2,26	2,20	2,27	2,48	2,75	3,18	3,54	3,82	4,03	3,80
PAYS-BAS	1,27	1,29	1,75	2,11	1,89	1,99	2,40	3,16	3,56	4,42	4,60	4,45
ESPAGNE	1,89	2,25	2,83	2,82	3,23	3,41	3,70	4,24	4,20	3,69	3,91	4,37
ROYAUME UNI	0,64	0,68	1,10	0,96		1,70	1,70	1,70	1,80	2,01	1,85	1,90
IRLANDE	8,61	8,44	8,19	5,97	6,43	2,94	2,94	2,23	2,32	2,10	2,48	2,15
R.F.A.	0,85	0,80		1,10	1,13	1,18	1,43				2,11	
DANEMARK	1,12	1,77	4,43	1,69	1,26	2,00	10,04	4,49	5,99	6,66	11,57	
ITALIE	1,60	1,93	2,45		2,42	3,82					6,46	
CORÉE DU SUD		5,24	6,82	7,43	7,38	8,39	8,06					
TURQUIE							6,24	6,62	7,74	8,68	0,53	
BELGIQUE H.LUX.												
CHILI			0,33									
NEW ZEELAND												
DIVERS	4,03	2,18	5,41	3,86	3,70	11,75	6,00	5,37	7,21	8,31	10,02	
TOTAL EXPORT	4,07	4,87	4,61	5,33	6,10	6,85	7,53	8,34	8,83	8,81	10,48	8,77
SUISSE	3,74	4,56	4,69	6,03	6,45	6,05	7,28	7,92	8,24	8,47	8,99	8,58
R.F.A.	4,03	4,50	6,12	5,27	7,11	8,82	8,51	8,37	6,78	9,77	9,48	10,03
ROYAUME UNI				5,04	4,49	3,90	4,65	5,52	5,78	6,67	10,41	7,64
ESPAGNE										5,42	6,49	6,01
ITALIE											14,64	7,21
REUNION							18,48		22,89	23,48		
BELGIQUE H.LUX.			3,89								10,78	
PAYS-BAS									10,48		16,55	
ALGERIE												
COTE D'IVOIRE												
DIVERS	4,58	5,03	4,00	6,77	9,79	13,29	14,13	15,63	13,44	15,60	21,72	

Source : Direction Générale de Douanes

COUTS DE PRODUCTION

1. Descriptif du(es) système(s) technique(s)

Espèce(s) : MOULE

Grossissement en intensif au large	
Grossissement en intensif en cages	
Grossissement en intensif sur sol	
Semi intensif	
Extensif (Préciser)	filières en mer ¹ tables ¹ bouchots ²

1. En Méditerranée

2. Dans les autres régions (côtes atlantique, normande et bretonne).

2. Coûts de production et rentabilité

	Type d'exploitation (taille, système technique)		
	filières ¹ 300 tonnes (1987)	filières ² 300 tonnes (1987)	tables 80 tonnes (1986)
Structure des coûts (par kilo)			
Naissain	0,30	0,19	0,75
Aliment	0,00	0,00	0,00
Travail ³	1,88	2,00	0,70
Energie	0,21	0,22	0,50
Autres dépenses	1,48	0,65	0,68
Amortissement	1,23	0,77	0,67
Charges financières	0,36	0,30	0,20
Coût total par kg	5,46	4,13	3,50
Analyse de la rentabilité			
Prix de vente au kilo	6,00	5,75	5,50
Bénéfice net/perte par kilo	0,54	1,62	2,00
Taux de retour interne			
Temps de retour (années)			
Critères techniques			
Taille moyenne à la vente	7 cm	7 cm	6 cm
Employés permanents	4 ou 5	4 ou 5	1,5

notes: voir page suivante

1. CEPRALMAR, données de calcul technico- économique
2. Echantillon de projets financés par la C.E.E., moyenne et écart type calculés sur les projets.
3. Le chef d'exploitation n'est pas salarié.

Mode de calcul de l'amortissement : linéaire

Evolution du niveau et de la structure des charges d'exploitation : inconnue

Dans le cas des filières, la tendance à acheter des moules de grande taille au départ pour faire deux cycles dans l'année augmente les charges opérationnelles mais accroît la productivité. Entre les deux évaluations présentées, il faut noter que le calcul technico-économique semble surévaluer les besoins en investissement alors que les projets présentés à la commission sous-évaluent les dépenses générales : ils n'incluent probablement pas une partie des taxes et prélèvements liés à la prise en charge d'aménagements et de matériel collectifs ainsi que la gestion de la commercialisation par les organisations de producteurs. Or la pratique des groupements tend à se généraliser parmi les producteurs sur filières.

ANNEXE DOCUMENTAIRE 1

**LA MYTILICULTURE EN FRANCE
QUELQUES ELEMENTS DE DIAGNOSTIC DU SECTEUR**

MARTINE ANTONA

revue Equinoxe, mars 1990.

PRESENTATION

La mytiliculture française est fortement insérée dans un cadre européen de production et d'échanges.

Second secteur d'activité des cultures marines en France après l'ostréiculture (en terme de production, d'unités de production et de chiffre d'affaires), la mytiliculture occupe le premier rang en Hollande, Espagne et Italie.

Le niveau de la demande sur le marché fait de la France, le second marché de consommation en Europe et un débouché important de la production hollandaise et espagnole. La croissance de la production de 1965 à 1981 comme son fléchissement depuis 1982 ont donc coexisté avec un déficit persistant des échanges mytilicoles.

Ce déficit représente une faible part du déficit global des produits de la mer (moins de 5% en valeur sur la période 1966 à 1988). Mais sa nature est double: il s'agit à la fois d'un déficit de production (la production nationale étant insuffisante pour satisfaire la demande) et d'un déficit commercial (certains segments de la demande ne pouvant être fournis par la production nationale) 1/.

Or, plusieurs mutations en cours peuvent modifier l'environnement et le fonctionnement des secteurs mytilicoles en Europe:

- la libéralisation des échanges au sein de la C.E.E. et la fin d'un protectionnisme larvé (sensible dans le cas des échanges franco-espagnols).
- l'harmonisation des conditions de salubrité des produits entre pays producteurs européens.
- la mise en place en France des schémas de mise en valeur de la mer et les discussions concernant la gestion économique du domaine public maritime.

Le présent document se propose de présenter la situation économique du secteur mytilicole en France et d'identifier des tendances caractéristiques de l'évolution de l'activité.

Les données et observations sont issues d'un programme d'étude et d'enquêtes, effectué à la demande du Ministère de la Mer, par le C.E.P. en collaboration avec IFREMER, et portant sur les secteurs mytilicoles en France, Espagne et Hollande 2/.

1. LE COMMERCE EXTERIEUR

1.1 Evolution

Le commerce extérieur des moules est marqué, sur la période 1966 à 1988, par une quasi stagnation du volume des importations. Il passe de 39 500 tonnes en 1966 à 35 132 tonnes en 1988 (- 11% sur la période).

Dès 1972, le tonnage des importations devient inférieur à celui de la production nationale. Depuis 1983, cet écart tend à se réduire avec la régression des apports nationaux de moules.

Inversement, en dépit d'une croissance importante (de 85 tonnes en 1966 à 1204 tonnes en 1988), les exportations restent limitées.

1/ les sources sont référencées à la fin du chapitre 2

Le doublement du déficit des échanges mytilicoles en francs constants (de 70 MF en 1966 à 141 MF en 1988) s'explique par la forte progression du prix moyen des produits importés: +140% entre 1966 et 1988 en francs constants (de 1,7 F en 1966 à 4,3 F en 1988).

Deux facteurs principaux sont à l'origine de cette progression: d'une part, la revalorisation des prix à la production dans les pays fournisseurs des importations (Hollande et Espagne), d'autre part, l'incorporation croissante de produits transformés dans les échanges. Ce phénomène, mentionné par les négociants, ne peut être suivi statistiquement: les statistiques du commerce extérieur ne fournissent pas le détail des importations par type avant 1988. En 1988, la distinction est faite entre importations à l'état frais et à l'état congelé: les moules congelées représentent 6,2% des importations en volume et 18% en valeur en raison d'un prix moyen plus élevé (12,20F/Kg contre 3,80F/kg pour les moules importées à l'état frais).

Durant la période étudiée, le prix moyen de la production nationale, exprimé en francs constants, ne connaît pas de progression mais reste supérieur au prix moyen en francs constants des importations.

1.2 Caractéristiques des importations

Le volume des importations présente plusieurs caractéristiques:

- des variations saisonnières régulières: les importations de moules à l'état frais sont maximum de septembre à avril, la période des apports maximum de production nationale se situant globalement de juillet à fin décembre. Les importations sont réduites de mai à août, hormis les importations en provenance d'Espagne, seules présentes sur le marché.
- des fluctuations interannuelles analogues à celle de la production nationale: trois exceptions 1973, 1979 et 1983 illustrent des cas de substitution entre produits. En 1973 et 1979, il s'agit de gains de parts de marché au profit de la production nationale.
- une relation inverse entre volume et prix des importations: l'élasticité de l'offre d'importation au prix traduit sa dépendance envers une demande de moules peu chères.

2. L'OFFRE NATIONALE

Sur la période étudiée (1966 à 1987), la production nationale suit une tendance modérée à la hausse, atteignant 55 300 tonnes en 1987 contre 37 500 tonnes en 1966, soit une croissance de l'ordre de 1,8% en moyenne annuelle (statistiques officielles de production).

L'offre a deux origines:

- la production d'élevage soit 88% de la production totale en moyenne sur la période.
- la pêche sur gisements naturels, très variable selon les années, qui a constitué de 5% (en 1974) à 43% de la production nationale (en 1981).

Les variations annuelles de la production sont importantes (+23% entre 1978 et 1979, -20% entre 1982 et 1983): elles dépendent principalement de la variabilité des apports de pêche (figure 4). De plus, une partie importante de ces apports échappe aux évaluations officielles de la production.

Les deux cycles observés par la production sur la période cumulent les tendances des deux types d'apports: de 1965 à 1980, une phase de croissance pour l'élevage (développement de l'élevage sur bouchots) et la pêche (ouverture de nouveaux gisements et bons résultats des gisements en exploitation); depuis 1981, une phase de régression pour l'élevage (limites de l'extension des sites dans les conditions actuelles de production et saturation de la productivité) et de ralentissement de l'exploitation des gisements.

2.1 Origine de l'offre

La mytiliculture sur **bouchots** constitue le principal mode d'élevage (75 % de la production totale en moyenne sur la période). Pratiquée sur l'estran dans toutes les zones de production (hormis en Méditerranée), elle a connu un développement important en raison de la croissance des superficies exploitées et des gains de productivité liés à la mécanisation des exploitations.

Ce mode d'exploitation subit depuis plusieurs années l'influence de facteurs limitant la production.

(i) Une forte densité d'élevage sur les sites exploités se traduit par une baisse des rendements (allongement de la durée de croissance) et une diminution de la qualité des coquillages (remplissage). Des restructurations, c'est à dire l'aménagement des structures de production par réduction du nombre de pieux et transfert des élevages vers des zones plus productives, ont été faites dans plusieurs bassins de production (Ré-Centre Ouest, Bretagne Nord, Normandie) pour améliorer la productivité des bouchots. Mais la fréquence des restructurations sur ces sites, illustre la saturation du milieu et des gains de production possibles.

Cependant, même si les restructurations peuvent se traduire par une intensification technique et un accroissement de certaines charges de production (en raison de l'exploitation de zones plus éloignées), elles ont un résultat positif en terme de résultat économique. Selon une étude effectuée en Normandie par la SICAM 3/, 60% des frais d'exploitation sont directement proportionnels au nombre de pieux. La réduction du nombre de pieux (réduction des charges), avec une augmentation du rendement par pieu permet alors une amélioration du résultat d'exploitation, même sans croissance de la production globale.

(ii) des limites à l'extension des sites existants de type sanitaire (sites potentiels en zone insalubre) ou économique (compétition entre activités). L'harmonisation européenne des normes sanitaires, en développant l'épuration dans les zones à risques, pourrait avoir un impact positif à ce niveau: elle leverait le caractère contraignant du classement en zone insalubre de sites favorables à la production mytilicole.

Les autres formes d'élevage, plus localisées, connaissent des évolutions diverses: la mytiliculture à **plat**, essentiellement localisée dans des baies de Bretagne Sud, régresse (de 22% de la production en 1966 à 8% en 1987). Sa régression est due à des problèmes d'adaptabilité des sites (envasement, ensablement) et aux modifications réglementaires de l'activité (interdiction depuis 1982 d'immersion directe des coquillages importés dans le milieu naturel). Elle recouvre des activités allant de l'élevage complet au simple retrempage de moules de pêche de taille commerciale.

La mytiliculture **sur tables**, pratiquée en Méditerranée dans des zones protégées peu profondes, régresse également: des problèmes de croissance en étang et le développement de la mytiliculture en mer ont favorisé l'utilisation des structures d'élevage pour la culture de l'huître.

La mytiliculture **sur filières** est une technique d'élevage nouvelle, implantée en mer ouverte. Encore au stade pilote dans plusieurs sites du littoral (Pertuis Breton, Noirmoutier, Bretagne), elle constitue un secteur d'activité en Méditerranée où l'élevage en mer ouverte tend à se substituer à l'élevage sur tables en étang.

La production des filières en Méditerranée est passée de 50 tonnes en 1983 à 1500 tonnes en 1987 et 3000 tonnes en 1989. Au prix d'une adaptation des techniques nécessaire pour la colonisation de nouveaux sites en mer ouverte, la mytiliculture sur filières est un moyen de dégager l'activité de la contrainte de seuil critique d'exploitation du milieu. Elle reste encore tributaire d'une baisse des coûts de production 4/ mais surtout des problèmes de qualité du milieu. Des parasitoses ont stoppé les essais dans plusieurs sites bretons et le dinophysis apparu en 1983 et présent chroniquement, retarde l'extension de l'activité en Méditerranée: une partie de la production 1989 n'a

pu être commercialisée en raison du dinophysis et sur de nombreuses concessions attribuées, les producteurs ont retardé l'implantation de filières.

Les **gisements naturels** fournissent la moule de pêche (12% de la production en moyenne sur la période étudiée). Dispersés et d'importance variable, ils sont exploités dans des conditions très différentes (type de pêche, organisation et réglementation). L'offre de pêche fluctue en raison de l'irrégularité de l'exploitation des gisements (fermetures prolongées) et de la variabilité naturelle des rendements. De plus, des pratiques de transferts de produits de pêche vers les structures d'élevage faussent l'évaluation des apports de pêche.

2.2 Atomisation de l'offre

La production de moules est dispersée géographiquement et atomisée entre de nombreuses exploitations (tableau 1).

Tableau 1
Production de moules en France par région
(tonnage, surface concédée, nombre d'exploitations).

zones de production mytilicole	(1) production moules (en tonnes) 1988	(2) surface exploitée en mytiliculture ha ou km		(3) estimation du nombre d'exploitations mytilicoles 1988	(4) total des exploitations d'élevage (huîtres + moules) 1986
		ha	km		
Normandie	16572		350	88	572
Bretagne nord	13807	56	350	168	924
Bretagne sud	1670	335	48	101	1406
Re centre ouest	17946		540	178	2972
Marennes Oléron	2948		100	10	2150
Arcachon Aquitaine	-			950	
Méditerranée	3873	340*		500?	545
total	56816	731	1388	1045	9519

Source: Affaires Maritimes; Enquête C.E.P.; C.I.C.

* Pour la Méditerranée, les surfaces exploitées concernent à la fois la mytiliculture et l'ostréiculture.

A la différence des secteurs de production hollandais ou espagnols, le secteur de production est caractérisé par une population de mytiliculteurs non spécialisés: au niveau global, 20% des producteurs pratiquent la mytiliculture comme une activité unique alors que pour 49% d'entre eux, la mytiliculture constitue une activité secondaire à d'autres types d'élevage, à la pêche ou à une autre activité (tableau 2).

Tableau 2
Importance de la production de moules
dans la production totale des exploitations mytilicoles.

	nombre d'exploitations mytilicoles	Répartition des exploitations (en%) selon importance de l'activité mytilicole dans la production totale		
		estimation 1988	activité unique	activité principale
Normandie	88	7%	19%	74%
Bretagne Nord	168	64%	36%	
Bretagne Sud	101	25%	16%	59%
Re Centre Ouest	178	39%	29%	32%
Marennnes Oléron	10	30%		70%
Méditerranée	400	1%	35%	65%
Total	945	20%	31%	49%

source: estimation CEP, 1988.

A l'atomisation géographique de la production, s'ajoute une atomisation de la commercialisation dès la première mise en marché: les ventes sont éclatées au point de production entre expédition, vente en vrac ou vente directe.

La moule est commercialisée à l'état frais vivant: compte tenu des prix relatifs de l'offre nationale et des importations, il n'y a pas d'offre nationale destinée à la transformation.

Le circuit de l'**expédition** est dominant notamment en régions Bretagne et Atlantique. Le terme d'expédition ne recouvre pas la même définition que pour les produits agricoles: il n'existe pas, dans le cas des moules de marchés de gros d'expédition. L'expédition est le fait de tout producteur (titulaire d'un casier sanitaire attribué par l'IFREMER) qui dispose de ses propres réseaux auxquels il fournit un produit conditionné.

Ces réseaux sont soit des grossistes (grossistes de marchés centraux comme Rungis ou grossistes hors de ces marchés), soit la grande distribution ou encore des poissonneries. Les marchés de gros se trouvent donc au stade terminal mais toute la production ne transite pas par ces marchés, loin s'en faut (Cf infra).

La commercialisation **en vrac**, qui s'effectue sans conditionnement auprès de mareyeurs, est dominante pour la production de pêche sur de nombreux sites mais concerne aussi l'élevage. Le producteur n'a alors aucun contact avec les réseaux de distribution. On observe notamment une concentration sur le circuit du vrac auprès de négociants souvent locaux, en Bretagne, à Charron ou en Méditerranée. Des producteurs importants, ayant une patente de mareyage, développent également une activité de négoce sur ces sites. Une étude réalisée sur l'étang de Thau en 1988 5/ illustre l'importance de ce type de négociant, constatée sur d'autres sites de production: 85% des producteurs ont un seul ou deux circuits de commercialisation. Pour 65% d'entre eux, la vente à un négociant sur sites (appelé "patenté") est le circuit dominant; il absorbe 45% de la production de moules 6/.

La **vente en direct** est un circuit de moindre importance. Il concerne les zones où subsistent des marchés captifs locaux, souvent liés au tourisme estival (Méditerranée, Baie de l'Aiguillon ou Noirmoutier). Cette pratique a notamment permis la survie d'entreprises marginales de petite taille, mais elle n'est pas le fait de ce seul type d'exploitation.

L'absence de structure de concentration de l'offre et la multiplicité des agents intervenant en aval de la production rendent difficile une normalisation et un suivi de la

qualité des produits; on observe au contraire des pratiques de transferts et de mélanges de production (moules élevage et pêche comme moules d'élevage de différentes origines).

2.3 Saisonnalité de l'offre

La **production d'élevage** s'effectue à partir de mai avec un maximum à l'automne. L'étalement dans le temps des démarrages comme des durées des campagnes pour les différentes zones de production est un atout pour la production nationale car la concurrence entre bassins est ainsi réduite.

Pour des raisons de biologie des espèces élevées (moules edulis ou moules galloprovincialis) et des raisons climatiques, la production d'élevage est stoppée de février à avril, le produit ne présentant pas de qualité de remplissage suffisante. La production est alors relayée par les importations, car la demande reste forte.

En dépit de l'étalement des campagnes, la possibilité de fournir une moule "de jonction", c'est à dire pleine quand les autres moules sont vides (février à avril) est très limitée. Les essais menés par des mytiliculteurs de la Baie du Vivier (production de moules galloprovincialis sur radeaux dans la Rance) dans cet objectif sont stoppés. L'exploitation des filières en Méditerranée, n'a permis qu'exceptionnellement (en début d'année 1989) une production de jonction. Enfin, avec un demi-élevage sur les filières de l'île de Ré poursuivi par un grossissement sur les bouchots en début d'hiver, les essais des producteurs de la baie de l'Aiguillon paraissent plus prometteurs mais concernent un volume de production réduit.

Pour la **production de pêche**, on observe la même saisonnalité (raison biologique) mais aussi une irrégularité en quantité comme en qualité qui semble constituer le principal goulot d'étranglement pour une distribution de ce produit.

2.4 Niveau des prix

Un prix de campagne est défini annuellement par le CIC. Les transactions se font de gré à gré sous couvert de ce prix de campagne. Il est partiellement suivi notamment en fin de période de commercialisation et l'hétérogénéité des prix est forte (i) entre régions, (ii) entre circuits pour une même région, (iii) entre production d'élevage et apports de pêche.

- entre régions: La moule de la baie du Vivier bénéficie d'un prix directeur sur le marché. Les autres bassins alignent leurs prix en deçà de ceux pratiqués par les producteurs du Vivier.

- entre circuits pour une même région: les prix sont déterminés en fonction du pouvoir de négociation de chaque agent, et la concurrence souvent très forte entre producteurs d'un même bassin (ristourne sur l'offre du concurrent). Elle est renforcée sur les bassins disposant de marchés proches des sites de production.

- entre types d'apports (pêche et élevage): il n'existe pas de circuit d'expédition pour la moule de pêche, les ventes s'effectuent donc essentiellement en vrac. Les acheteurs sont des éleveurs de l'Atlantique (cas des gisements de Bourgneuf et du Cotentin) ou des grossistes de Bretagne Sud ou de l'Atlantique pour reparcage (gisements du Cotentin). Sur le circuit du vrac, la moule de pêche est vendue non triée à un prix très inférieur à celui de la vente de produit d'élevage en vrac (1,5F par kg pour la moule de pêche de Bourgneuf à 2,5F pour celle du Cotentin).

Les prix de produits d'importation ont peu d'influence sur le niveau de prix de la production nationale. Ceci s'explique à la fois par la saisonnalité de l'offre et la segmentation des marchés.

3. LA DEMANDE

3.1 Volume et saisonnalité

Le marché de la moule peut être qualifié de marché stagnant: il ne connaît pas d'évolution significative en volume .

La consommation nationale porte principalement sur le produit frais: cependant, comme pour le commerce extérieur, il est impossible de repérer sur la période de l'étude, la part des produits transformés dans la consommation totale.

Les importations fournissent en volume 31 à 46% de la consommation apparente nationale de 1970 à 1988 .

La saisonnalité de l'offre due à des facteurs naturels (biologie des espèces) et à la difficulté de stockage du produit (périssabilité) explique en partie le caractère saisonnier de la demande: la consommation s'effectue principalement aux 1er et 4ème trimestres.

Les tendances de la consommation vont cependant pour les coquillages, comme les produits agricoles, vers une dessaisonnalisation, le consommateur s'attendant à trouver les produits toute l'année.

3.2 Produits et segments de consommation

Moules d'importation et production nationale touchent des segments de consommation différents, caractérisés par une clientèle, des circuits de commercialisation et des modes de consommation différenciés.

- Sur le **marché du frais**, la moule de bouchot est leader tant en volume qu'en image du produit: selon les études SECODIP, elle représenterait 45% de la consommation des ménages en frais. Les produits d'importation ont pénétré ce marché à la faveur de réseaux de distribution (la grande distribution pour la moule de Hollande) ou de modes de consommation différents (consommation crue pour moule d'Espagne). Ils occupent le segment de consommation d'une moule peu chère destinée à la restauration collective et à la consommation à domicile. Les régions de consommation de moules d'importation sont, selon les informations fournies par les panels SECODIP, le Nord (qui représente 10% de la consommation nationale), le Bassin Parisien (15%) et le Centre. Pour ces régions, les importations assurent 60 à 80% de la consommation des ménages.

La production nationale touche un segment de consommation à meilleure valorisation, pour lequel le critère prix est secondaire. Ce segment correspond à une clientèle localisée à proximité des lieux de production en zone littorale (consommation à domicile ou en restauration notamment estivale). Il est particulièrement important en régions Ouest (près de 30% de la consommation nationale, Sud Est (13%) et Sud Ouest. Si globalement, les débouchés de la production nationale sont loin d'être saturés, des limites apparaissent géographiquement: la région méditerranéenne fournit un exemple de débouchés limités par la saturation des réseaux de distribution traditionnels.

- Les importations de produits **congelés** ou **transformés**, encore essentiellement destinées à l'industrie de transformation (chair congelée) s'adressent de plus en plus au réseau de la grande distribution (conserves, préparations). Sur le créneau de la grande distribution, l'importation de produits transformés (même si le produit frais reste majoritaire) correspond à l'évolution de la demande vers un produit propre standardisé, garanti frais et rapide à préparer.

3.3 Concurrence entre produits d'importation et production nationale

Il s'agit d'une concurrence indirecte car les importations de produits frais et congelés fournissent des créneaux peu (segment moule bon marché) ou pas (transformation) approvisionnés par la production nationale. En cela, la structure du marché des moules est fort peu différente de celle des autres produits de la mer 7/.

Au niveau quantitatif, le volume des importations influe donc peu sur les débouchés de l'offre nationale: l'absence de saturation de la demande sur les segments de consommation en frais favorise l'écoulement de toutes les qualités de produits.

De plus, les prix de la production nationale sont peu dépendants des prix des produits importés.

4. LES PERSPECTIVES DU SECTEUR

En l'état actuel de la demande, le secteur mytilicole français subit peu l'impact d'un commerce extérieur déficitaire et d'un important volume d'importation.

Le bilan de l'activité est loin d'être défavorable: (i) en terme commercial, la production française fournit le segment de consommation le plus rémunérateur, de plus non saturé; elle est ainsi peu soumise à une recherche de débouchés en compétition avec les importations. (ii) En terme d'impact socio-économique, la diversité et la dispersion des structures d'exploitation s'est traduite par le maintien d'une activité de production régulière en zone littorale; l'atomisation de la commercialisation a permis, notamment au travers de marchés captifs, la rentabilisation d'un tissu d'exploitations familiales. (iii) Enfin, pendant la dernière décennie, une dynamique du secteur, bien qu'hétérogène selon les régions, s'est concrétisée par le développement de nouveaux modes d'exploitation (filières en mer) et la mécanisation des entreprises.

Le secteur aborde actuellement une phase de mutation rendue nécessaire par l'évolution de son environnement. Deux facteurs y contribuent: d'une part, la modification du cadre réglementaire de l'activité, d'autre part, la modification des caractéristiques et des exigences du secteur de la distribution.

4.1 La modification du cadre réglementaire de l'activité

Gestion du Domaine Public Maritime.

Compte tenu de la nature réglementaire de l'activité, l'aspect incitatif d'un niveau de prix élevé et d'une demande non saturée ne peut se traduire par une adaptation des capacités d'élevage de la part des producteurs. La mise en exploitation de zones peu ou pas exploitées du Domaine Public Maritime, n'est possible que dans le cadre d'une attribution (ou une création) réglementaire de concessions. A ce titre, elle est soumise à des arbitrages concernant les différentes activités économiques en compétition pour l'utilisation du milieu littoral.

De plus, les concessions sont attribuées sur leur durée, pour la pratique d'un seul type d'élevage, ostréiculture ou mytiliculture (une seule exception la Méditerranée où les concessions permettent la pratique des deux élevages, les structures de production étant les mêmes).

La modification de l'affectation des concessions ne peut se faire à court ou moyen terme, en fonction de l'état du marché ou de l'évolution des prix postérieurs au choix de mise en élevage. Ce système a induit une rigidité des structures de production aux incitations du marché. A court terme, cette rigidité a pu se traduire, en l'absence d'un fonds de retrait de la production régulateur, par des situations ponctuelles de saturation des capacités d'élevage ou à l'inverse de déficit.

A moyen terme, cette rigidité est relative car des gels de concessions ont été "tolérés" - pour mener une politique malthusienne d'installation ou dans l'éventualité d'une reprise de l'huître plate comme en Bretagne-. Elle a néanmoins joué dans le sens d'une intensification de l'exploitation sur les sites existants.

Dans le contexte de seuils critiques d'exploitation sur nombre de bassins, la définition de politiques d'aménagement des zones littorales incluant les paramètres d'environnement et la compétition des autres activités est à l'ordre du jour. Les schémas de structure actuellement en place définissent au travers des surfaces minimales d'installation notamment, des tailles d'entreprises économiquement viables. La phase ultérieure se devra de prévoir une gestion des capacités de production (nombre et type) en fonction des capacités biotiques du milieu donc une adaptation nécessaire du secteur de production.

L'évolution vers une gestion économique du D.P.M. (illustrée par les revendications de privatisation du foncier conchylicole lors des enquêtes de terrain) ne pourra que renforcer cette nécessité.

Réglementation sanitaire

Il s'agit du second aspect réglementaire déterminant. Les directives communautaires concernant l'harmonisation des réglementations sanitaires en Europe sont en cours de proposition. L'instauration d'une épuration du produit dans les zones jugées critiques en fonction de critères de salubrité est un autre facteur de mutation du secteur. Dans les pays d'Europe où de telles dispositions sont déjà en vigueur, on a pu constater qu'elles avaient constitué un vecteur d'organisation des activités de production et de commercialisation.

4.2 la Modification des caractéristiques et des exigences du marché

Concentration des circuits de distribution

En l'absence de structure de centralisation de l'offre pour la production nationale, la concentration des circuits de distribution favorise les produits d'importation.

Le circuit de la grande distribution assure une part croissante de la distribution des produits de la mer. La part des G.M.S. dans la distribution des coquillages (pêche et élevage confondus) est estimée à 30% 6/. Une étude, réalisée auprès des G.M.S. en 1984 pour le FIOM assigne à la moule le vingtième rang, en volume, des produits de la mer commercialisés par la grande distribution mais le 4ème rang des produits de la mer importés et le 4ème rang en matière de sensibilité aux promotions- prix. La grande distribution table, en fonction de ces caractéristiques, sur une croissance de 20 à 40% des tonnages de moules commercialisés.

La tendance au développement des G.M.S. est d'autant plus préjudiciable aux producteurs que la commercialisation n'est pas organisée.

Le caractère éclaté de la commercialisation aboutit en effet à un transfert du coût de l'organisation de l'offre des producteurs vers les grossistes. Or la grande distribution recherche des circuits d'approvisionnement courts et directs (sites de production-centrale d'achat), en réduisant le nombre d'intermédiaires au stade du gros. Pour réduire ce coût d'organisation de l'offre, assumé usuellement par les grossistes, la grande distribution a alors tendance à limiter le nombre de références- produits : ce facteur joue en défaveur de la production nationale, avec à terme une remise en cause probable des conditions de fonctionnement du circuit d'expédition actuel.

Les négociants des sites de production sont ainsi amenés à se tourner vers les produits d'importation pour fournir aux plateformes régionales de la grande distribution une gamme de produit.

Les grossistes des M.I.N, qui fournissent principalement la distribution traditionnelle, signalent aussi l'intérêt d'une offre d'importation groupée, régulière, standardisée. En 1987, environ 20% de la production nationale et 23 % des importations en volume ont transité par les M.I.N.

4.3 Nécessité d'une politique de qualité

Une telle politique comporte deux volets: (i) un contrôle de la qualité afin de fournir des garanties au consommateur; (ii) une définition du produit par le biais de normes.

- Dans la situation actuelle, l'appréciation de la **qualité** (fraîcheur) du produit est déléguée par la législation à l'appréciation des seuls producteurs; c'est l'agrément de l'établissement (et non des produits) qui permet la délivrance des étiquettes sanitaires 6/.

Or l'évolution de la consommation montre que le consommateur souhaite des garanties maximum de fraîcheur comme de salubrité (date limite de fraîcheur, informations etc...). La dispersion des établissements et l'éclatement des circuits pose alors le problème de la faisabilité technique d'un tel contrôle.

- L'absence de normes et de définition du produit aboutit à la multiplication d'appellations locales, reposant sur le critère de la seule provenance. Les appellations commerciales d'origine constituent un élément de politique commerciale pour les sites de production. Le fait que ces appellations ne soient souvent pas des appellations d'origine contrôlées peut jouer en défaveur de la qualité du produit.

Les transferts de production sont ainsi favorisés vers les sites qui disposent de telles appellations, afin de garantir une offre régulière de produit.

La moule de pêche n'est également pas valorisée en tant que telle et la législation n'aide en rien à la résolution de ce problème d'appellation.

L'ensemble de ces paramètres liés aux exigences du marché jouent dans le sens d'une concentration de l'offre, d'une plus grande transparence et d'un renforcement de l'image qualité du produit. Deux exemples récents d'organisation de l'offre reposent sur ce type de politique. Il est cependant prématuré de tirer des conclusions quant à l'efficacité respective des modes d'organisation choisis:

- En Provence, la centralisation de l'offre de la Baie de Carteau (2000 tonnes de production en 1989) pour passage en station d'épuration et le regroupement de producteurs (10 sur un total de 40 producteurs) dans un G.I.E. de commercialisation.

- En Languedoc- Roussillon, l'organisation de l'offre de la mytiliculture en mer par le biais d'une interprofession. L'organisation professionnelle ORMER a mis en place un label rouge "moules de mer" assorti d'un contrôle qualité et un agrément d'acheteurs regroupés dans une interprofession UNIMER. Pour une centralisation de l'offre, elle tente de promouvoir un marché unique (type marché au cadran) sur le lieu de débarquement du produit (base conchylicole de Frontigan, en service en fin d'année 1990).

CONCLUSION

A l'horizon 1992, le secteur mytilicole français va être confronté à une harmonisation des conditions réglementaires de fonctionnement entre les différents secteurs de production européens, à laquelle il devra se préparer. Deux types d'actions individuelles ou collectives vont dans ce sens.

Les actions **individuelles** concernent l'amélioration de la compétitivité des entreprises: dans ce cadre entrent la recherche d'économies d'échelle (par la constitution de GAEC par exemple) ou la mécanisation.

Les actions **collectives** visent à une adaptation de l'offre nationale au marché. Cette adaptation passe par l'organisation de la commercialisation et le maintien de l'atout qualité. Les actions possibles relèvent alors de la gestion des bassins de production et d'une politique collective de mise aux normes et de "qualité" du produit.

ANNEXE DOCUMENTAIRE 2

LA MYTILICULTURE EN MER MEDITERRANEE

MARTINE ANTONA
HELENE REY

contrat CEP-IFREMER avril 1988.

PRESENTATION

Le développement de l'élevage en mer de la moule *Mytilus gallo-provincialis* en Méditerranée est récent. Après les premières expériences de captage d'huîtres plates (1968-1975) et les essais d'élevage de moules sur cadre en mer ouverte réalisés en association avec les professionnels de l'étang de Thau (1976-1982), un nouveau type de structure mieux adapté au mauvais temps du fait de sa souplesse a été mis en place: les filières. La production de moules de mer s'est alors rapidement accrue, passant de 10 tonnes en 1982 à 1 600 tonnes en 1987 et plus de 5000 tonnes en 1990 (1) . Elle représente en 1990 un chiffre d'affaires de 35 millions de francs.

Tableau 1
Le secteur productif en conchyliculture en mer

Années	Filières Fonds & Sub (nombre)	Bateaux spécialisés (nombre)	Production (tonnes)	Chiffre d'affaires estimé (en MF)
1982	1	3	10	0,06
1983	5	3	50	0,3
1984	27	4	200	1,2
1985	52	6	650	3,9
1986	75	9	1000	6
1987	110	17	1500	9

Source: B. Vidal Giraud, Rapport CEPRALMAR, 1988, Op. Cit.

1. LE SECTEUR PRODUCTIF

1.1 Un milieu professionnel caractérisé par une dynamique des structures collectives

De nombreux professionnels ont été associés aux expérimentations. Même si leur participation aux opérations de production a été inégale, ceci amène aujourd'hui une situation où l'exploitation des filières est immédiatement possible pour beaucoup d'entre eux. L'accès aux concessions expérimentales ayant été conditionné par la constitution d'associations, on assiste à une dynamisation des structures collectives d'exploitation (GIE, associations, coopératives, syndicat conchylicole,...).

La nécessité d'adapter les bateaux au travail en mer ainsi que le problème de la commercialisation des produits trouvent aussi des réponses collectives. En 1984, une CUMA est créée pour l'utilisation de la barge financée par le CEPRALMAR. A partir de 1986 une organisation de producteurs, ORMER, s'occupe de la mise en place d'un système de commercialisation.

En Languedoc, la majorité des demandeurs de concession sont des professionnels de la mer ayant déjà une exploitation conchylicole dans l'étang de Thau. Le tableau suivant présente en effet la répartition des demandeurs selon leur profession:

(1) mise à jour 1990 - source: C. Malizard, Président ORMER, comm.pers.

Tableau 2
Origine professionnelle des demandeurs en Languedoc

	Nombre	%
Conchyliculteurs	79	61,2
Adhérents coop. 5 ports	22	17,1
Sous-total concessionnaires en étang	101	78,3
Pêcheurs	11	8,5
Ouvriers conchylicoles	5	3,9
Aide familiale	7	5,4
Autres	5	3,9
Total	129 (1)	

Source: Exploitation des dossiers de demandes de concessions.

En liaison notamment avec une utilisation collective des bateaux, la plupart des concessionnaires ont prévu de se regrouper en GAEC, CUMA ou associations informelles (la plupart de ces dernières correspondant à des associations familiales).

Par ailleurs, le nombre de filières attribuées par concessionnaire étant limité, l'inscription de certains fils, filles ou femmes de professionnels répond au désir de maximiser le nombre de filières par exploitation.

Les formulaires de demande faisant état des intentions de regroupements des demandeurs, il est possible d'estimer le nombre de groupements de demandeurs; celui-ci s'établit à 57, et il est un meilleur critère d'estimation du nombre d'exploitations concernées par la conchyliculture en mer que le nombre total des individus inscrits.

En Roussillon, 20 demandes sont inscrites par la Direction des Affaires Maritimes sur Gruissan et 4 sites sont attribués à un GIE en cours d'éclatement (CAP du Roussillon) sur Port Vendres.

1.2 Une adaptation progressive des techniques

Après l'abandon de la technique des cadres immergés, détruits par la tempête de 1982, le principe des filières a été retenu pour les structures d'élevage. Elles étaient de deux types au départ: les filières de fond et les filières de subsurface, mais les filières de fond ont été abandonnées car peu adaptées aux profondeurs importantes des concessions (20 à 32 m) et à la mécanisation du travail. Un autre type de structure, les soucoupes, a été mis au point en 1984. Il est actuellement pratiquement abandonné du fait des difficultés d'exploitation. L'utilisation des filières pose deux types de problèmes:

- le problème de la flottabilité: leur gestion nécessite un suivi précis de la flottabilité et l'ajout fréquent de flotteurs au fur et à mesure de la croissance des coquillages;
- le problème de l'adaptation des embarcations: la taille et le poids des cordes, ainsi que les contraintes de sécurité liées à l'exploitation en mer ouverte ont amené la définition de normes de référence pour les bateaux.

Ces éléments sont révélateurs des contraintes que peut imposer le fait de travailler en mer ouverte, et de leur impact sur les coûts d'investissement.

(1) Au total, 233 demandes de concession déposées. A la date du rapport, 129 avaient pu être traitées.

Toutefois, le nombre de structures d'élevage immergées au large des côtes du Languedoc-Roussillon a évolué très vite, de 1 en 1982 à 110 en 1987. On observe une concentration des essais en Languedoc en relation avec la forte dynamique créée par les professionnels de l'étang de Thau.

Tableau 3
Evolution des structures immergées par site

Site	1985	1986	1987
Palavas	0	1	5
Aresquiers	17	22	32
Marseillan	9	30	34
Cap D'Agde	17	15	34
Gruissan	20	21	8
Leucate	1	0	0
Saint Cyprien	0	0	0
Port Vendres	2	2	4
Banyuls	1	1	0
Total	67	102	110

Source: Rapport CEP 1986 actualisé à partir d'entretiens CEPRALMAR

Outre les structures d'élevage, de gros investissements ont été réalisés dans les moyens à la mer avant même que les concessions d'élevage ne soient définitivement attribuées. Jusqu'au mois de mai 1988, les sites utilisés n'étaient alloués par l'administration qu'à titre expérimental et temporaire à des associations de producteurs.

L'attribution officielle des concessions n'est réalisée que depuis juin 1988 pour le Languedoc sur le seul site de Sète Frontignan (1). En Roussillon, tandis que les concessions ont déjà été attribuées pour le site de Port Vendres, les dossiers concernant le site de Gruissan sont encore en cours de négociation.

Jusqu'à juin 1988, la notion d'exploitation n'était pas vraiment définie; les concessions étaient expérimentales, avaient un nombre variable de filières exploitées par des groupements de producteurs.

Depuis juin 1988, les concessions sont attribuées dans les conditions suivantes:

- 2 filières aux producteurs n'ayant pas participé aux expérimentations,
- 6 filières aux producteurs ayant participé aux expérimentations.

Cette dernière remarque prend d'autant plus d'intérêt que l'examen des premiers résultats économiques des entreprises fait ressortir l'existence d'un "effet-taille".

(1) Il s'agit en Languedoc, du seul site répondant aux contraintes topographiques. Un second site plus restreint est envisagé aux Aresquiers mais il sera limité aux professionnels ayant déjà bénéficié de concessions expérimentales à cet emplacement.

Toutefois, le nombre de structures d'élevage immergées au large des côtes du Languedoc-Roussillon a évolué très vite, de 1 en 1982 à 110 en 1987. On observe une concentration des essais en Languedoc en relation avec la forte dynamique créée par les professionnels de l'étang de Thau.

Tableau 3
Evolution des structures immergées par site

Site	1985	1986	1987
Palavas	0	1	5
Aresquiers	17	22	32
Marseillan	9	30	34
Cap D'Agde	17	15	34
Gruissan	20	21	8
Leucate	1	0	0
Saint Cyprien	0	0	0
Port Vendres	2	2	4
Banyuls	1	1	0
Total	67	102	110

Source: Rapport CEP 1986 actualisé à partir d'entretiens CEPRALMAR

Outre les structures d'élevage, de gros investissements ont été réalisés dans les moyens à la mer avant même que les concessions d'élevage ne soient définitivement attribuées. Jusqu'au mois de mai 1988, les sites utilisés n'étaient alloués par l'administration qu'à titre expérimental et temporaire à des associations de producteurs.

L'attribution officielle des concessions n'est réalisée que depuis juin 1988 pour le Languedoc sur le seul site de Sète Frontignan (1). En Roussillon, tandis que les concessions ont déjà été attribuées pour le site de Port Vendres, les dossiers concernant le site de Gruissan sont encore en cours de négociation.

Jusqu'à juin 1988, la notion d'exploitation n'était pas vraiment définie; les concessions étaient expérimentales, avaient un nombre variable de filières exploitées par des groupements de producteurs.

Depuis juin 1988, les concessions sont attribuées dans les conditions suivantes:

- 2 filières aux producteurs n'ayant pas participé aux expérimentations,
- 6 filières aux producteurs ayant participé aux expérimentations.

Cette dernière remarque prend d'autant plus d'intérêt que l'examen des premiers résultats économiques des entreprises fait ressortir l'existence d'un "effet-taille".

(1) Il s'agit en Languedoc, du seul site répondant aux contraintes topographiques. Un second site plus restreint est envisagé aux Aresquiers mais il sera limité aux professionnels ayant déjà bénéficié de concessions expérimentales à cet emplacement.

1.3 Des résultats économiques qui mettent en évidence un "effet-taille"

Les résultats de l'exploitation varient en fonction de la taille de l'exploitation (économies d'échelle au niveau du bateau et des amortissements) et montrent une grande sensibilité en fonction de paramètres tels que:

- le travail de l'exploitant (suivi adéquat de la flottabilité de la filière),
- la longueur et le nombre de cordes,
- la charge en naissain et le type de naissain utilisé (graine ou retri) qui influent sur la durée du cycle. Celle-ci varie de 4 à 12 mois et dépend en outre de la date de début d'élevage et des stratégies de partage du cycle entre la mer et l'étang.

Peu d'informations sont disponibles qui permettent d'aborder l'étude des résultats d'exploitation selon le mode d'élevage pratiqué. De plus, celles-ci présentent une forte hétérogénéité. B. VIDAL GIRAUD (1988) a établi 4 comptes d'exploitation pour 4 situations productives:

- une entreprise de 6 filières dont la production reste fixe au cours des 6 premières années d'exploitation (150 tonnes);
- une entreprise de 6 filières dont la production évolue;
- une entreprise de 18 filières dont la production reste fixe au cours des 6 premières années d'exploitation (450 tonnes);
- une entreprise de 18 filières dont la production évolue.

L'évaluation du coût de production issu de ces comptes (en moyenne sur les 6 années) est:

- 6,4 F par kg pour 6 filières dans le 1er cas et 6,57 F dans le second;
- 4,8 F par kg pour 18 filières dans le 1er cas et 5 F dans le second.

L'analyse de la sensibilité de ces résultats au prix et au volume de naissain utilisé d'une part, au prix de vente du produit d'autre part, conforte l'avantage d'une exploitation de 18 filières tandis que la rentabilité de l'activité peut devenir problématique pour les autres types d'unités.

Il n'est sans doute pas inutile de fournir le détail des gros postes d'investissement et la structure des charges d'exploitation:

L'investissement

Les principaux postes du compte d'investissement sont le bateau et les flotteurs (inclus dans le coût de la filière):

* Le bateau: le prix d'un bateau neuf spécifique à la conchyliculture en mer varie entre 800 000 F et 1 200 000 F. Sa durée d'amortissement est de 10 à 12 ans.

Un seul bateau permet de travailler plus de 15 filières (1) et en envisageant des hypothèses défavorables (limitation du nombre de sorties en mer du fait de mauvaises conditions climatiques) environ 9 filières (2).

Ces caractéristiques ainsi que le coût d'investissement et de fonctionnement d'une barge expliquent que le seuil de rentabilité d'une exploitation en mer soit évalué par B. Vidal

(1) Source: C. Malizard, Président ORMER, comm. pers.

(2) Source: P. Paquotte, IFREMER Sète, comm. pers.

Giraud à 6 filières et que la région ait incité les producteurs (par l'exemple d'une CUMA) à envisager l'achat collectif d'embarcations.

* Les flotteurs: pour un total d'environ 36 000 F (3) le coût d'une filière de 200 mètres utile se décompose de la façon suivante (4) (en % du total):

cordages :	10,6 %
chaînes et pieux d'ancrage :	18,8 %
corps morts et attaches :	10,4 %
flotteurs :	60,2 %
(5 de 200 L, 2 de 120 L et 70 de 60 L)	

La structure des charges

La présentation de la structure des charges d'exploitation est faite à partir de comptes élaborés par B. Vidal Giraud. Nous avons retenu ceux concernant une exploitation de 6 filières et une de 18 filières dans les mêmes conditions:2

- cordes de 4 mètres,
- charge initiale en naissain de type graine de 2,5 kg par mètre,
- deux cycles de production par an,
- rendement de 7,9 kg par mètre et par cycle soit une production de 12,5 tonnes par filière et par cycle stable au long des 6 premières années de production (cas n°1 et n°3 précédents).

Le coût d'investissement diffère alors quant au nombre de filières et à la barge.

La structure des coûts est présentée dans le tableau 4 page suivante: nous y avons inclus un différentiel de charges afin de faire apparaître les gains de productivité selon le nombre de filières.

(3) Certains producteurs font état d'un coût de filière pouvant atteindre 70 000 F.

(4) Source: B. Vidal Giraud, CEPRALMAR, 1988, op. cit.

Tableau 4
Présentation des charges de fonctionnement selon le nombre de filières

Charges	Répartition des charges en %		Différentiel de charges (%)
	6 filières	18 filières	
Naissain	4,7	6,1	+1,5
Fonctionnement bateau	8,9	6,5	-2,4
Fonctionnement matériel	3,5	4,3	+0,8
Fonctionnement mas	3,5	4,3	+0,8
Consommables	1	1,3	+0,3
Gestion courante(5)	1,8	2,3	+0,5
Personnel	33,2	34,9	+1,7
Amortissement	24,7	19,9	-4,8
Charges financières	7,8	14,4	+3,5
Taxes(6)	10,9	14,4	+3,5
Total (en %)	100	100	-0,5
Total (en francs)	1 011 000	2 290 750	

Source: B. Vidal Giraud, La conchyliculture en Mer, 1988

2. ATOUTS ET CONTRAINTES POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA MYTILICULTURE

Le soutien de la puissance publique et les atouts naturels de ce type d'activité favorisent le développement en Méditerranée de la mytiliculture en mer qui se heurte cependant à un problème de disponibilité de sites et à une vive concurrence des produits importés.

2.1 Le soutien de la puissance publique

Le développement de la conchyliculture en mer (dans son ensemble) est exemplaire en matière d'initiative et de soutien des organismes de développement et de recherche d'une part, et d'autre part d'association des professionnels aux différentes étapes de ce développement. Le succès rapide et les profits escomptés permettent actuellement un passage immédiat de la production sous le contrôle des producteurs privés, les organismes publics n'assurant plus qu'un support de suivi.

Les expérimentations menées par les professionnels ont bénéficié de subventions publiques, tandis que les recherches menées par l'IFREMER et le CEPALMAR étaient financées sur leur budget de fonctionnement.

L'intervention de l'Etat s'explique en partie par le fait que la moule, *M. galloprovincialis* est commercialisée à une époque de l'année où l'espèce *M. edulis*, traditionnellement élevée en zone découvante sur le littoral atlantique ne peut être mise en marché. Ce défaut d'approvisionnement par la production nationale est compensé par des importations qui creusent d'autant le déficit de la balance commerciale des produits de la mer.

L'ensemble des subventions distribuées par rapport aux montants des investissements réalisés figurent dans le tableau suivant:

(5) Entretien des filières, assurances mas, cotisation OP, redevance DPM...

(6) Taxes port, taxe OP, balisage

Tableau 5
Les montants de subventions par rapport aux investissements

	INVESTISSEMENTS (MF)	SUBVENTIONS		% SUB/INV
		REGION	AUTRES	
1981	0,33	0,165	0,1	80 %
1982	1,176	0,334	0,166	42 %
1983	2	0,17	0,61 (*)	39 %
1984	2,39	0,38	0,54 (**)	38 %
1985	0,6	0,04	0,11	25 %
1986	2,385	-	-	0 %
1987	16,87 (*)	1,25	4,375	33 %
TOTAL	25,75	2,339	5,901	32 %

Source: B. Vidal Giraud, Rapport CEPRALMAR, 1988, op. cit.

(*) dont 12,5 pour la construction de barges avec une participation du FEOGA de 35 %

(**) Etat

2.2 Les atouts naturels de la mytiliculture en mer

L'élevage en mer ouverte présente de réels avantages par rapport à l'exercice de la même activité en étang:

- raccourcissement du cycle de croissance;
- meilleure qualité du produit obtenu (coefficient de remplissage);
- absence de problèmes de qualité du milieu (malaïgues, le dinophysis restant une incertitude);
- moindre pression sur le milieu.

A l'inverse, l'élevage en étang permet de limiter les risques de perte de production suite à des problèmes climatiques et favorise la proximité des bases de traitement de la production.

2.3 La contrainte de disponibilité des sites

L'installation des filières sur les sites initialement prévus a rencontré, et rencontre encore de nombreuses difficultés, tout comme la mise en place des infrastructures à la côte. Une compétition latente entre le tourisme et la mytiliculture a bloqué à plusieurs reprises la réalisation des projets. C'est ainsi que le port conchylicole prévu à Marseillan n'a pu voir le jour du fait de l'opposition de cette commune. Le port se trouve donc maintenant beaucoup plus éloigné des sites d'élevage (Frontignan).

La recherche d'un nouveau site a en outre retardé la construction de ce port, infrastructure indispensable pour une bonne organisation du travail.

De même, les craintes de la municipalité de Sète de voir les filières gêner les régates conduit de fait l'administration à geler l'attribution des concessions les plus proches de cette commune pour quelques années. Or le rythme de dépôt des demandes de concessions laisse prévoir un remplissage des sites très rapide.

2.4 La contrainte du marché

Les marchés de la moule de mer diffèrent peu pour la moule de mer et la moule de l'étang; la répartition régionale des ventes de moules de mer montre la persistance de débouchés régionaux (Hérault, Bouches du Rhône, Alpes Maritimes).

Le mode de commercialisation principal pratiqué est l'expédition. La répartition des tonnages expédiés entre les types de distribution montre la prédominance de la vente à des grossistes; cependant, dans l'Hérault et les Alpes Maritimes, l'expédition à destination des supermarchés ou des poissonneries prédomine.

Si le marché national de la moule est caractérisé par un fort déficit de la balance commerciale, la concurrence de la moule d'importation reste très forte du fait de son faible prix (4 à 5 F/kg).

Le produit concurrent est essentiellement la moule d'Espagne, présente sur les circuits de distribution de la moule de mer (hyper et supermarchés).

Conscients des difficultés de la mise en marché, les mytiliculteurs ont créé en décembre 1986 l'ORMER (Organisation de producteurs pour l'élevage en mer) qui comptait en mai 1988 170 membres. Afin de mettre toutes les chances de son côté, la profession a constitué cette organisation pour:

- assurer un contrôle de la qualité,
- attribuer un label,
- mettre en place des structures collectives de conditionnement,
- élaborer une politique commerciale,
- suivre les stocks et gérer l'image de marque.

Toutefois, la réussite d'un tel projet dépendra:

- de la capacité de l'OP à fédérer le plus grand nombre de producteurs, en se démarquant de la situation observée en étang où règne une très forte concurrence commerciale entre professionnels;
- de la non-prolifération de filières sauvages qui en soustrayant l'exploitant aux obligations de bornage (17 000 F pour 2 filières) et d'assurance pourraient engendrer une concurrence déloyale et orienter les prix à la baisse.

Les prix pratiqués par l'OP en 1988 étaient de 8,5 F/kg pour les moules moyennes (4 à 6 cm) et de 9,2 F/kg pour les super (> 7 cm). Le prix payé aux professionnels est diminué du coût du transport, des frais d'achat de sacs et d'étiquettes et d'une taxe forfaitaire fixée à 0,60 F/kg.

Si l'on se réfère aux coûts de production calculés plus haut, la marge (hors frais d'achat de sacs et d'étiquettes) s'établit selon les cas dans une fourchette comprise entre 1,33 F et 3,80 F, correspondant à un taux de marge compris entre 17 % et 44 %. Cette information n'a qu'une valeur indicative. Elle pose tout de même la question de la rentabilité et de la viabilité des exploitations situées dans le bas de la fourchette dès lors que tous les frais sont couverts. Et ce, sachant que sur un marché où les moules d'importation sont vendues à un prix équivalent au coût de production des producteurs locaux, les perspectives d'évolution à la hausse du prix de vente de ces derniers sont pour le moins réduites.

CONCLUSION

Collectivement le groupe des conchyliculteurs travaillant en mer expérimente un développement qui a peu d'équivalent dans l'histoire des activités maritimes. Cette situation est largement due à la volonté des institutions publiques qui ont géré ce développement et à l'énergie de responsables professionnels. L'avenir dira si ces structures collectives résisteront à la tentation du chacun pour soi. En attendant, cette expérience démontre le rôle déterminant que peuvent jouer ces formes d'association pour initier un développement. Elles contribuent tant à une prise de conscience rapide des difficultés lorsqu'elles surgissent, à leur anticipation parfois, et à la définition de réponses collectives.

A titre individuel, il est difficile de dire ce que sera la stratégie des exploitations demain. Les conditions d'élevage en mer incitent au maintien des activités en étang comme aire de stockage à certaines périodes de l'année. Assistera-t-on à une spécialisation mer/étang, ou à un simple redéploiement vers la mer ? Il est trop tôt pour le dire. Pour l'instant, la conchyliculture en mer mobilise une masse importante de capitaux.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BONNET M. et J.P. TROADEC, La conchyliculture en France, importance économique et contraintes. Séminaire International sur la conchyliculture, La Rochelle, mars 1985, 26 p.

CCPM, Rapports sur la production de l'industrie des pêches maritimes. 1983 à 1988.

CEP, Etude économique des filières d'élevage aquacole en Méditerranée française. Contrat IFREMER, Montpellier, 1986, 191 p.

CEPRALMAR, Conchyliculture en mer ouverte en Languedoc Roussillon. Montpellier, 1988, 132p.

Direction générale des douanes, Statistiques du commerce extérieur. 1983 à 1989.

Rivages et cultures marines, n°21, décembre 1989.

1/ Jacques WEBER: le déficit commercial des produits de la mer- quels enjeux ?, in Equinoxe n°12, dec-janvier 1987.

2/ A. MAILLARD: Analyse du déficit commercial des échanges mytilicoles- analyse statistique et position du problème, rapport intermédiaire n°1, C.E.P., juin 1988.

M.H DABAT, M. GARRABE: Analyse du déficit commercial des échanges mytilicoles- tendances de la production en France, rapport intermédiaire n°2, C.E.P., septembre 1988.

M. ANTONA, M. GARRABE, P. PAQUOTTE: Analyse des structures de production en Bretagne, rapport intermédiaire n°3, C.E.P., octobre 1988.

M. ANTONA, M.H. DABAT, M. GARRABE: Analyse des structures de production en Atlantique Sud, rapport intermédiaire n°4, C.E.P., janvier 1989.

M. ANTONA, M.H. DABAT, M. GARRABE: Analyse des structures de production en Basse Normandie, rapport intermédiaire n°5, C.E.P., juin 1989.

M. ANTONA, M. GARRABE (en collaboration avec P.PAQUOTTE): Analyse du déficit commercial des échanges mytilicoles- Diagnostic et perspectives, rapport final, C.E.P., octobre 1989.

3/ B.HARMEI, S. LEBLOND: la conchyliculture en Basse Normandie, contribution à l'établissement de quelques références technico-économiques, SICAM, 1983.

4/ M. ANTONA, M. GARRABE, H. REY: perspectives de la conchyliculture en mer en Languedoc Roussillon, C.E.P., mai 1988.

5/ M. ANTONA, H. REY, M. GARRABE: Les systèmes d'exploitations conchylicoles de l'étang de Thau, C.E.P., avril 1988.

6/ C. FELTER: Stratégies potentielles pour la moule de mer Méditerranée, OP. ORMER, 1988.

7/ D. L'HOSTIS: la balance commerciale des produits de la mer en France, IFREMER, 1985.

CHAPITRE 3

ETAT DU DEVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES

**VENERICULTURE
ET
ECLOSERIES DE COQUILLAGES**

SYNTHESE

Etat du développement

Cette production a pu se développer grâce à la maîtrise du cycle de reproduction depuis 1975. Un Plan National Palourde a été mis en place à partir de 1981 pour assurer son développement. Dans un premier temps des contrats ont été passés entre l'IFREMER, fournissant le naissain et le suivi, et des éleveurs apportant le support technique.

La production actuelle de l'ordre de 500 tonnes est réalisée par environ 300 éleveurs et est entièrement obtenue à partir de naissain d'écloserie. Ce développement a soutenu la création d'un secteur d'écloserie dont l'activité est généralement orientée vers la production de naissain de diverses espèces de coquillages.

On comptait 15 écloséries en 1988 pour une capacité de production totale de 380 millions de naissains. Cette capacité de production est presque trois fois supérieure aux besoins français, surtout depuis l'apparition d'une épizootie en phase de grossissement, dite maladie des anneaux bruns, qui a sévi particulièrement en Bretagne et qui a entraîné une baisse de la production en 1988 et une réduction de la demande de naissain.

Cette surcapacité a conduit les écloserieurs à rechercher une intégration verticale vers l'aval en pratiquant l'élevage ou en s'associant avec des éleveurs pour partager le risque en grossissement inhérent aux problèmes pathologiques. La diversification des espèces ou plus simplement la sous utilisation des installations a permis d'amortir partiellement le contre coup de l'arrêt du développement du grossissement. Récemment certaines écloséries ont cependant arrêté leur activité.

Les exploitations spécialisées dans le prégrossissement ou le grossissement cherchent à diversifier leur activité par le maintien ou la reprise de l'ostréculture, et par la mise en valeurs de nouveaux sites dans des zones non contaminées en France ou en Espagne .

Perspective du secteur, atouts et contraintes

La maîtrise des techniques aussi bien d'écloserie que de prégrossissement et de grossissement est une des principales réussites de la recherche aquacole et le Plan National Palourde a permis de mettre en place une activité qui a fait la preuve de sa viabilité économique.

Mais le développement de la vénériculture est confronté à plusieurs types de contraintes:

- manque de disponibilité des sites en estran et concurrence avec autres activités conchylicoles ou tourisme,
- déstabilisation du système de production à la suite du développement de la maladie des anneaux bruns, ce qui semble avoir entraîné une perte de confiance de la part du secteur bancaire,
- mauvaise organisation au niveau de la commercialisation et concurrence de produits issus de la pêche et des productions qui se développent en Italie et en Espagne.

La vénériculture, confrontée à ces contraintes, doit répondre à un certain nombre d'interrogations quant au choix de l'espèce (palourde européenne, palourde japonaise), quant aux types de produits et aux marchés à investir et, enfin, quant à son organisation au niveau national. Les opportunités liées aux sites, au mode de développement ou à l'organisation des producteurs ont déjà conduit à des formes de spécialisation régionale entre les différentes techniques de production et les différents stades du cycle d'élevage de l'écloserie à la commercialisation. L'évolution de cette structuration du secteur est pour l'instant dépendante des réponses qui pourront être apportées au problème pathologique et aux difficultés de commercialisation.

Il s'agit typiquement d'un secteur qui est susceptible de passer rapidement à un stade mature, où les concurrences définissent plus la dynamique d'ensemble que l'évolution de la maîtrise technique.

Résultats d'enquête experts

Palourde grossissement

Nombre de répondants : 17

Professionnels : 4

Transfert et administration : 8

Recherche : 5

A la différence des autres espèces de coquillages, les avis concernant les perspectives du secteur sont très dispersés de bonnes pour certains à mauvaises pour d'autres. La conjugaison du problème pathologique, qui dure depuis plusieurs années, et des premiers signes de tensions sur le marché créent les conditions d'un avis globalement négatif, principalement de la part des professionnels. L'optimisme relatif des professionnels en matière de marché, comparé à leur pessimisme quant au développement semble à l'opposé de l'appréciation portée par l'environnement scientifique et technique. Ceci peut être interprété comme un retard de la profession dans l'interprétation de l'intensité des contraintes alors que le problème des marchés ne fait que débiter et celui des pathologies est déclaré en voie de règlement.

Confrontés à la question de la hiérarchisation des contraintes, l'aspect marché arrive en première position mais là aussi de façon très dispersée, de forte à faible selon les personnes. Dans l'ordre les problèmes d'environnement, de maîtrise technique de l'élevage et de limitation des sites sont retenus par plus de la moitié des répondants comme contraintes fortes ou moyennes. Le bilan révèle un secteur à contraintes fortes et multiples appelant une vigilance particulière quant à la gestion du développement futur.

Écloseries de coquillages

Nombre de répondants : 15

Professionnels : 3

Transfert et administration : 8

Recherche : 4

Une seule contrainte se détache parmi celles retenues par les experts : l'environnement. Il est vrai que la qualité de l'eau est la source des principaux problèmes que connaissent les écloseries. Il est intéressant de noter que le problème des débouchés des produits d'écloserie ne ressort pas alors qu'il a été récemment la cause de fermetures d'écloseries, la nécessité d'une adéquation entre les investissements d'écloserie et ceux de grossissement n'ayant pas été suffisamment prise en compte par le passé (alternance de sous-capacité/sur-capacité). Il semble donc, de l'avis des experts, que sous réserve de garanties quant à la qualité de l'environnement, l'activité d'écloserie soit conjoncturellement moins risquée que le grossissement pour ce qui est de la palourde. La possibilité de diversification des espèces est peut-être une des raisons de cet optimisme. Les difficultés de maîtrise technique ne sont citées comme fortes que par deux personnes.

EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DU NOMBRE D'UNITES AQUACOLES

Ecloseries

Année	Production	Capacité (millions)	Nombre d'unités	Sites(1)
1987		200	12	12
1988		380	15	15

Prégrossissement et grossissement

Année	Production	Surface(ha) (1)	Nombre d'unités	Sites
1983	200	300 (2)	350	
1984	315			
1985	400			
1986	400			
1987	560		250	
1988	450			
1989	460			
Prévisions				
1990	600			
1995	1000			

Notes :

¹ L'élevage est pratiqué essentiellement sur estran , mais une partie du cycle d'élevage peut être réalisé en claire dans la région de Marennes-Oléron . Quelques essais ont lieu en étang en Méditerranée.

² Seule la moitié de cette surface concédée fait réellement l'objet d'une activité de production, soit 150 ha environ .

INDICATIONS SUR LA REPARTITION REGIONALE DE LA PRODUCTION

Prégrossissement et grossissement

Région	Production (tonnes) 1983	Production (tonnes) 1988
Bretagne nord	15	40
Bretagne sud	15	130
Atlantique	170	280
Méditerranée	0	2
Total	200	450

EVOLUTION DE L'EMPLOI

Année	Plein temps	Temps partiel	Total
1983			
1984			
1985			
1986			
1987			
1988			
1989	100	?	100

Note :

Sur les 350 vénériculteurs estimés en 1985, une quinzaine seulement vivait exclusivement de cette activité. Pour la plupart en effet, il s'agit d'une activité de complément de l'ostréiculture. Les 100 personnes indiquées ici correspondent à une évaluation grossière du nombre de personnes pratiquant la vénériculture à titre d'activité principale et de leurs employés.

PRIX ET MARCHE

Dénomination des produits :

- Palourde japonaise (*Ruditapes philippinarum*). Cette espèce a été introduite en France et produite en éclosion depuis 1975

- Palourde européenne ou palourde grise (*Tapes decussatus*). Cette espèce, indigène est principalement pêchée (2000 tonnes environ) et compte pour une part très faible de la production aquacole actuellement, mais un meilleur potentiel de valorisation sur le marché européen soutient actuellement un effort de développement de cette production. La production en éclosion de naissain de Palourde grise a commencé mais seuls des essais d'élevage ont eu lieu jusqu'à présent

Description du produit :

La palourde japonaise est commercialisée à un poids allant de 12g (petite) à 20g (moyenne) ou 25g (grosse). On observe une tendance à la diminution de la taille marchande.

1. Principaux débouchés (%)

Marché local :	5%
Marché national :	25%
Marché international :	75%

Evolution de cette répartition :

Jusqu'à présent les vénériculteurs privilégiaient le marché international, mais la demande en provenance de l'Espagne et de l'Italie, qui sont les principaux acheteurs, s'oriente maintenant plus vers la Palourde grise non produite en élevage. Il en résulte une lente augmentation de la part du marché national.

2. Mode de commercialisation (%)

Vivant	100%
Frais	
Congelé	
Transformé	

Evolution de cette répartition :

La totalité du produit d'élevage est vendue en vivant.

3. Principaux acheteurs aux producteurs (%) :

Grossistes	20%
Industrie de transformation	
Détaillants	
Restauration	
Vente directe :	80%

Evolution de cette répartition :

Pas d'évolution notable, le faible rôle joué par les grossistes étant dû essentiellement au prix élevé du produit qui trouve plus facilement preneur dans des circuits courts. Il en va de même pour les transformateurs qui préfèrent s'approvisionner sur le marché des produits de la pêche. Un alignement des prix modifiera peut-être cette répartition à moyen terme.

4. Prix en fr/kg aux différents stades de la commercialisation

(Prix 1989)	Minimum	Maximum
Producteur (petite)	40 fr	45 fr
(grosse)	52 fr	57 fr
(très grosse)	58 fr	63 fr
Achat en gros (grosse)	60 fr	70 fr
Achat au détail(grosse)	70 fr	85 fr
Vente consommateur (grosse)	100 fr	170 fr

Principales causes de variation :

Il est difficile d'affirmer que les écarts de prix sont à relier à des phénomènes tels que l'origine régionale ou la saison.

L'absence de politique claire d'harmonisation du calibrage, des normes et d'identification du produit conduit à des écarts qu'il est difficile d'expliquer autrement que par la compétence commerciale du producteur et la nature plus ou moins longue du circuit de commercialisation emprunté.

5. Evolution du prix moyen à la production (francs courant) :

Evolution depuis 1984 :

Prix de vente moyen de la grosse palourde, départ producteur

1984	40 fr/kg
1985	
1986	
1987	55 à 60 fr/kg
1988	50 à 55 fr/kg
1989	45 à 60 fr/kg

Principales explications de cette évolution :

Après quelques années de relative stabilité à des niveaux relativement élevés, on a pu observer une nette tendance à la baisse au cours de la campagne 1989, sans qu'il y ait eu pour autant une augmentation notable de la production d'élevage en France . En revanche, la concurrence de la pêche se fait durement sentir à cause du développement de nouveaux gisements naturels de palourdes japonaises par colonisation de l'estran à partir des élevages . Ce phénomène qui est apparu en Italie (Adriatique Nord) et en France (pêche à pied) provoque une baisse notable des cours car ces produits de pêche sont proposés à 30 fr/kg.

Directement relié au développement de la production de palourde japonaise de pêche en France et en Italie, on peut aussi noter un phénomène de report des acheteurs vers des tailles plus petites, ce qui contribue à diminuer le prix moyen.

6. Importance des apports de la pêche et évolution de la part respective pêche/aquaculture dans la production nationale :

Palourde de pêche : plus de 80% des apports
 Palourde d'élevage : moins de 20% des apports

Stabilité de la production totale (environ 3000 t) et de la proportion pêche/élevage. Le développement de bancs sauvages de palourde japonaise et de la pêche à pied qui les exploite pourrait contribuer à modifier cette situation si les élevages ne se développent pas rapidement.

7. Statistiques du commerce extérieur (importations et exportations en volume et valeur par pays)

Importations : stables en volume

250 t par an dont 80% en provenance de la Tunisie

Exportations (pêche et aquaculture) en 1988 :

Espagne : 1300 t
 Italie : 400 t

Part des produits de l'aquaculture dans les importations : 0 %
 Part des produits de l'aquaculture dans les exportations : 26 %

COUTS DE PRODUCTION

1. Descriptif

Espèce : *Ruditapes philippinarum*

Écloserie (système fermé)

Prégrossissement (demi-élevage) en claire ou en marais Grossissement en semis sur estran

2. Coûts de production et rentabilité

	Type d'exploitation (taille, système technique)			
	Écloserie ¹ 20*10 ⁶ naissains	prégrossissement claire 15 t	marais 15 t	grossissement estran 30 t
Structure des coûts (le mille ou par kilo)				
Oeufs,naissain,alevins		7,5	7,5	18
Aliment				
Travail	7,25	10	10	5
Energie	1	3	3	1,6
Autres dépenses	0,5	3,2	3,2	4,1
Amortissement	1,5	6,1	12,4	5,3
Charges financières	0,75	0,6	1,2	0,5
Coût total le mille ou par kg	11	30,4	37,3	34,5
Analyse de la rentabilité				
Prix de vente au kilo	50			50
Bénéfice net/perte par kilo				17,5
Taux de retour interne				
Temps de retour (années)				
Critères techniques				
Taux de conversion				
Poids moyen à la vente		7 à 8 g	7 à 8 g	20 à 25 g
Taux de mortalité		10%	10%	30%
Densité		150/m ²	150/m ²	250/m ²
Employés permanents				

Notes :

Les chiffres indiqués ici correspondent à des évaluations faites en 1988

¹ Les coûts de production en écloserie sont très théorique, les résultats effectifs dépendant de la qualité de la maîtrise technique de la production. Ils peuvent fortement varier d'une année à l'autre.

Evolution du niveau et de la structure des charges d'exploitation :

Pour les activités de prégrossissement et grossissement le poste achats d'animaux doit diminuer avec la baisse du prix du naissain d'écloserie due à la surcapacité de production.

L'amélioration des techniques et les possibilités de mécanisation vont entraîner une réduction du poste salaires et une augmentation du coût en capital. Cette évolution vers plus de mécanisation, débutée avant l'apparition de l'anneau brun, a pour l'instant été stoppée en l'attente d'une reprise.

ANNEXE DOCUMENTAIRE

LA VENERICULTURE

LAURENT LE GREL

Novembre 1989

INTRODUCTION

L'analyse de la filière vénéricole est complexe dans la mesure où, à l'inverse de la plupart des autres domaines d'activité relevant de l'aquaculture nouvelle, le secteur est déjà très développé.

A l'origine de son essor, la maîtrise du cycle de production, due pour une grande part aux travaux de chercheurs du CNEXO et de l'ISTPM, puis de l'IFREMER, maîtrise suivie d'un transfert technologique réalisé dans le cadre du Plan-Programme National Palourde (1980-1984).

La production, encore négligeable en 1980 (2 t) n'a cessé de croître jusqu'en 1987, année à laquelle 560 tonnes de palourdes sont produites en France (Cf. tableau général des productions).

L'augmentation très rapide du niveau de la production va de pair avec une structuration de la filière qui apparaît souvent commandée par les événements. Parmi ces derniers, il en est deux qui retiennent particulièrement l'attention de par leurs implications sur le paysage productif.

Tout d'abord, en 1986 et 1987, la SATMAR, important fournisseur de naissain, a connu de grosses difficultés qui ont provoqué sur le marché des problèmes d'approvisionnement. Ceux-ci, palliés en partie par l'autorisation d'importations de naissain en provenance d'Irlande jusqu'en mai 1987, engendrèrent une hausse des prix et la multiplication des écloséries.

En outre, 1987 est aussi l'année de l'apparition dans les Abers, en Bretagne Nord, du phénomène des anneaux bruns, cause d'une mortalité animale qui entraîne une diminution du niveau de la production en 1988 (450 t) et participe à la mise en place d'une nouvelle donne économique qui déstabilise les structures déjà existantes.

Il n'en est que plus opportun de jeter un regard sur la vénériculture en France. La mise au jour de ses caractéristiques marquantes et des stratégies en présence, l'évaluation des atouts et contraintes à son développement, fournissent autant d'éléments qui permettent d'apprécier les potentialités du secteur.

1. ELEMENTS DESCRIPTIFS DE LA FILIERE PALOURDE

Sans prétendre à une description monographique de la filière palourde, on peut faire ressortir le caractère atypique de la population vénéricole au sein de la conchyliculture traditionnelle, la relative spécialisation géographique de l'activité et la rentabilité avérée dans les faits des exploitations. Ce sont là des caractéristiques qui ne sont pas neutres du point de vue du développement passé et à venir du secteur.

1.1 Un profil atypique au sein de l'ensemble conchylicole

En l'absence de données sociologiques globales et précises sur la conchyliculture, il est à l'évidence un peu subjectif de porter un tel jugement. Pourtant, la profession vénéricole présente deux particularités qui permettent d'emblée de la distinguer :

- en premier lieu, la jeunesse des exploitants liée au caractère récent de l'activité. Si la moyenne d'âge, autour de 35 ans, est peu significative, ce qui l'est plus c'est la quasi-absence de producteurs de palourdes dans les classes d'âge supérieures à 45-50 ans. Ceci est à mettre en relation avec la prise de risque que représente l'engagement dans une activité nouvelle et le réseau technique qu'elle suppose;
- découlant en partie de cette première caractéristique, la seconde tient au niveau d'étude, élevé en moyenne, de la profession (plus de moitié de la vingtaine de vénériculteurs rencontrés lors des enquêtes préliminaires à l'établissement de ce document avaient un niveau au moins égal à Bac + 2).

Deux grands types de motivation semblent avoir présidé à l'entrée dans la profession, couplés à l'attrait d'une rentabilité théorique encourageante : une vocation conchylicole, et notamment ostréicole, d'origine familiale d'une part et un intérêt marqué pour les choses de l'aquaculture, d'autre part.

Les ostréiculteurs venus à la vénériculture en quête d'une diversification de leur activité se rencontrent essentiellement en Bretagne Sud. Devant la baisse de rentabilité de l'ostréiculture, ils ont choisi la palourde de préférence à d'autres espèces dont le cycle de production est encore mal maîtrisé ou, comme l'huître plate, dont la production reste trop sujette à la résistance aux parasitoses.

La majorité des exploitants vient cependant d'horizons très divers avec, pour dénominateur commun, la volonté de concrétiser un intérêt affirmé pour l'aquaculture au cours d'études, de stages ou d'emplois précédents ou, plus simplement, à titre aquariophile.

Une autre incitation à élever de la palourde doit être recherchée du côté de la publicité donnée à cette production par l'IFREMER, illustrée par la publication d'un manuel à destination des formateurs, des conseillers aquacoles et des exploitants.

Il faut, à cet égard, souligner que le développement de la vénériculture s'est également réalisé grâce à une association exemplaire entre chercheurs et techniciens d'une part, professionnels de l'autre. En témoignent les innovations technologiques mises au point par quelques exploitants, dont on peut penser que les relations avec la Recherche étaient facilitées par leur haut niveau de formation.

Mettre en exergue l'efficacité initiale du triptyque Administration - Profession - Recherche dans la croissance du secteur n'est pas sans intérêt à l'heure où la confiance mutuelle de ces différents partenaires semble s'être sensiblement effritée, comme on le verra plus loin.

1.2 Une relative spécialisation géographique

Il est tentant de voir dans la répartition géographique de la vénériculture de la Charente-Maritime à la Bretagne Nord une "division inter-régionale du travail" liée, pour partie, à des avantages naturels propres à chaque région.

De fait, sur l'ensemble de la zone considérée, trois grands types d'exploitation peuvent être schématiquement distingués: l'écloserie-nurserie produisant et commercialisant les naissains, l'exploitation spécialisée dans le prégrossissement ou/et le grossissement, l'entreprise intégrant la plus grande partie de la filière de l'écloserie jusqu'au grossissement.

La concentration des écloseries-nurseries est particulièrement nette en baie de Bourgneuf. La présence en abondance d'une eau de forage, dont la bonne qualité physico-chimique induit la suppression du filtrage, y place les écloveurs dans une situation de coût favorable face à leurs concurrents.

Les zones privilégiées pour la fin du prégrossissement et du grossissement sont la Bretagne en ce qui concerne la culture sur estran, la Charente-Maritime et à un degré moindre, les Pays de Loire pour la culture en claires ou en marais.

Dans le tableau qui suit, nous avons essayé de donner une idée de l'importance de la vénériculture et de sa répartition géographique. Il nous a malheureusement été très difficile d'obtenir des informations précises et on voudra bien ne considérer ici que les ordres de grandeur.

Tableau 1
Importance de la vénériculture en 1988

	Écloserie-Nurserie (*)		Prégrossissement-Grossissement	
	Nombre d'unités	Capacité (millions)	Exploitations dont à titre principal	Production 1988 (tonnes)
Bretagne Nord (**) et Bretagne Sud (**)	8	185	110 dont 18	170
Pays de Loire	5	140	42	40
Charente-Maritime	2	55	100 dont 20	env. 300

(*) Hors Normandie

(**) La situation a évolué récemment en Bretagne dans le domaine éclosion-nurserie, plusieurs abandons rendent peu significatifs les chiffres 1988 alors que la production actuelle semble très faible.

Source: Recoupement de communications de responsables professionnels, conseillers aquacoles et responsables IFREMER locaux.

Cette spécialisation géographique est appelée à s'atténuer pour des raisons qui relèvent des stratégies des exploitants. Sans anticiper sur l'analyse de ces dernières, on peut remarquer que la multiplication des éclosiers consécutive aux problèmes de la SATMAR a abouti à la mise sur pied d'une capacité de production de naissain nettement excédentaire par rapport aux besoins français (1). Avec les anneaux bruns, ceux-ci se sont encore réduits puisque l'on a observé au printemps 89 une chute des achats de naissains et de demi-élevage de la part des éleveurs bretons.

Si l'on ajoute à la diminution des débouchés nationaux la fermeture, en juillet 1989, du marché espagnol, principal client à l'exportation, il est facile de concevoir que d'importants stocks de naissains et de demi-élevage se soient constitués. Les éclosiers-nurseurs sont tentés dans ce contexte, de "verticaliser" leur activité, c'est-à-dire d'intégrer les segments de la production en aval jusqu'au grossissement.

Ceci est donc de nature à redistribuer la production au profit notamment de la baie de Bourgneuf ; cependant, la compétition pour l'utilisation du littoral y est telle que la production ne saurait s'y accroître dans des proportions permettant la totale valorisation des stocks et l'on peut prévoir que ce mouvement s'accompagnera d'une recherche de sites à l'extérieur, en Bretagne Sud en particulier.

1.3 Une rentabilité avérée

Les faits ont largement confirmé ce que les calculs théoriques laissaient entrevoir, à savoir la viabilité économique de l'élevage de la palourde en France.

Nous nous proposons de donner quelques éléments des résultats économiques des différentes catégories d'exploitations. Il s'agit de calculs moyens établis à partir de comptabilités collectées auprès des entreprises. Le but n'est pas de refléter la réalité de

(1) On estime généralement, et hors anneaux bruns, qu'une unité de naissain correspond à une production de 10 g de palourde de taille commerciale. La production de naissain en France tournant autour de 200 millions d'unités, elle équivaut à une production finale de 2 000 t de palourdes. Or, celle-ci n'a jamais excédé 600 t.

chaque exploitation mais plutôt de permettre une appréhension du fonctionnement des unités de production.

Il convient de préciser que n'apparaissent pas ici les répercussions directes des difficultés nées de l'apparition des anneaux bruns, qui ont essentiellement affecté les résultats de la campagne 88-89. Les documents comptables retraçant cette dernière n'étaient pas disponibles à la date de ce travail.

L'écloserie-nurserie

Mettre en rapport un montant d'investissement et une capacité de production n'a pas grand sens dans le domaine de l'écloserie-nurserie de palourde tant la souplesse des structures de production laisse une grande marge de manoeuvre en la matière. Les cycles de production sont relativement courts et donnent des résultats variables. En fonction de ceux-ci et de la demande adressée à l'entreprise un nombre plus ou moins important de ces cycles sera mis en oeuvre. Il semble tout de même raisonnable d'associer un niveau d'investissement de l'ordre de 600 000 F à une capacité de production minimale de 20 millions d'unités.

Un détail moyen des charges d'exploitation correspondant à ce niveau de production en T2 (2-4 mm) pourrait être le suivant (chiffres 1988) :

Main-d'oeuvre (1 pers.)	145 000	(66 %)
Amortissement	30 000	(14 %)
Energie (dont carburant)	20 000	(9 %)
Frais financiers	15 000	(7 %)
Frais divers de gestion	6 000	(2,5 %)
Produits d'entretien	2 500	(1 %)
Impôts et taxes	1 500	(0,5 %)
<hr/> Total	<hr/> 220 000	<hr/> (100 %)

Le coût de main-d'oeuvre retenu a été estimé sur la base de la rémunération d'une personne à plein temps au tarif de 10 000 F par mois (+20 % de charges sociales). Ceci pour tenir compte de la rémunération du chef d'exploitation qui n'est généralement pas salarié de son entreprise et n'apparaît donc pas dans les comptabilités.

L'importance des frais de main-d'oeuvre dans le coût total de production explique quelques décisions de licenciement ou de renoncements à l'embauche prises récemment.

Plus de 20 % du total est constitué par des coûts non proportionnels (amortissement et frais financiers); si l'on ajoute que le chef d'exploitation, dont la rémunération est l'unique source de frais de main-d'oeuvre dans notre exemple, est présent à temps plein sur l'exploitation, une augmentation du niveau de production n'influe que sur les 13 % restants. D'où l'intérêt des producteurs à voir au plus vite la demande de naissain se redresser.

Revenons au coût de production en niveau : il est ici de 11 F le mille de T2 pour des prix de vente de 45 à 50 F au printemps 1988. Même si ces tarifs ont évolué à la baisse depuis, atteignant parfois péniblement 30 à 40 F en 1989, ils restent intéressants de par la marge qui revient à l'écloserieur.

Il reste à évaluer la capacité des producteurs à tenir ce prix. Un doute est permis à ce sujet au vu d'offres de T3 à T6 au tarif de 15 F le mille observées récemment. Et ce,

alors qu'un professionnel nous a indiqué un prix de revient de l'ordre de 18 F pour le T6.

Le prégrossissement-grossissement

Plus encore que dans le cas des écloséries-nurseries, la situation en termes de coûts de production des entreprises pratiquant le grossissement et le prégrossissement diffère d'une exploitation à l'autre.

Cela tient tant au type d'élevage pratiqué (marais-estran) qu'aux techniques utilisées. L'aspect mécanisation de l'activité laisse en effet une large place au "système D" qui voit de nombreux producteurs adapter du matériel aux conditions spécifiques de leur exploitation ou remettre en état des machines d'occasion déjà amorties. Autant d'éléments qui influent sur le montant des investissements et se répercutent sur les charges que supporte l'entreprise.

Par ailleurs, l'information disponible est réduite par le manque de comptabilités analytiques permettant de distinguer, dans les cas d'association d'ostréculture et de vénériculture, les charges imputables à l'une et l'autre des deux activités.

Il serait donc hasardeux de donner une répartition des postes de charges très précise. Ce qui apparaît nettement c'est tout de même la prédominance au sein du total des charges de main-d'oeuvre. Lorsque l'on intègre la rémunération de l'exploitant, celles-ci représentent de 45 à 60 % du total. On voit là l'importance à accorder aux progrès techniques en matière de mécanisation de l'activité. L'état de la substitution main d'oeuvre/capital est un des principaux enjeux de la position concurrentielle d'une exploitation dans le secteur.

Le second poste des charges est constitué par les achats d'animaux autour de 15 %.

Au-delà de la diversité des données à notre disposition, il nous a semblé qu'une constante se dégageait témoignant de la rentabilité de l'activité. La première année de récolte de palourdes de taille marchande est aussi la première année bénéficiaire de l'entreprise. En d'autres termes, les entreprises de prégrossissement et grossissement sont rentables avant d'avoir atteint leur pleine capacité de production.

Tout comme pour le naissain, c'est considération valent pour la période écoulée. Une vive concurrence avec un produit de pêche sur les principaux marchés peut provoquer une baisse importante des prix qui dégradera d'autant les marges bénéficiaires.

2. LES STRATEGIES EN PRESENCE

L'analyse des stratégies en présence dans le secteur doit tenir compte de la typologie grossière des entreprises établie dans la section précédente. Le comportement des exploitants apparaît en effet dépendant de contraintes au développement qui peuvent revêtir des aspects spécifiques à chaque stade de la filière. Il en est ainsi, par exemple, des conséquences des anneaux bruns.

2.1 Les écloséries-nurseries

La situation des entreprises situées en amont du processus de production a déjà été évoquée plus haut avec la quasi-obligation qui leur est faite d'intégrer les segments de l'aval pour mettre en élevage les stocks d'invendus. Il en découle une recherche de sites favorables, estrans ou marais.

Cette démarche illustre le renversement du rapport de force au sein de la filière: la pénurie de naissain des années passées a fait place à une offre surabondante, elle-même

conjuguée à une baisse de la demande en raison du risque pathologique qui pèse sur le grossissement. La capacité de négociation des éleveurs s'en est trouvée renforcée au détriment des écloveurs, au point qu'il ne soit dorénavant pas rare que les premiers proposent aux seconds le paiement différé des achats de naissain, au prorata de la quantité effectivement grossie dans des conditions saines. Le risque inhérent aux anneaux bruns est ainsi supporté par l'ensemble de la filière, atteignant des écloveurs situés dans des régions qui ne sont pourtant pas touchées, physiquement, par le phénomène.

La "verticalisation" de l'activité, déjà décrite, qui a pour but de court terme de contourner la contrainte de débouché avec la baisse des prix qui en résulte, se double alors souvent d'une stratégie à plus long terme de diversification des espèces produites. Il est d'ailleurs plus exact de parler d'une accentuation de la polyculture, ce principe ayant généralement été retenu lors de la conception des exploitations.

Parmi les espèces concernées, la palourde européenne, *Ruditapes decussatus*, jusqu'ici quelque peu délaissée au profit de son homologue japonaise, *R. Philippinarum*, dont la croissance est plus rapide, permet de valoriser le savoir-faire acquis antérieurement. En outre, pour l'instant l'espèce indigène a mieux résisté aux anneaux bruns, laissant à penser aux écloveurs qu'ils peuvent avec cette production retrouver une plus grande marge de manoeuvre par rapport à l'aval de la filière.

Le choix d'autres espèces (huître plate, huître creuse, clams, algues, oursin...) illustre mieux le caractère "horizontal" de cette composante de la stratégie des écloveurs. Il s'agit en effet de se positionner à l'extérieur de la vénériculture sur des marchés naissants susceptibles, au moins dans un premier temps, d'assurer un prix rémunérateur aux entreprises en mesure de répondre à la demande.

On notera que cette attitude ne se traduit pas systématiquement par des investissements et que ceux-ci restent limités lorsqu'ils existent. Certains exploitants possédaient déjà des parcs ou des marais et, de plus, les installations des écloseries peuvent à moindres frais être adaptées à la production en quantités supérieures des nouvelles espèces. Ce qui, en matière de financement, favorise le recours aux fonds propres. Il ne semble donc pas que l'endettement des écloseries ait, globalement, évolué de façon significative avec la nouvelle donne économique du secteur.

2.2 Les exploitations spécialisées dans le prégrossissement et le grossissement

Au sein du groupe des exploitations spécialisées dans le prégrossissement et le grossissement, il faut distinguer les entreprises situées en Bretagne qui, dans le cas de la zone des Abers, peuvent avoir perdu la presque totalité de leur production et celles de Charente, quasiment pas touchées par les anneaux bruns.

En Bretagne, les anneaux bruns sont responsables d'une baisse des rendements qui a commencé à affecter de manière significative le chiffre d'affaires des entreprises de la zone des Abers en 1987.

Dans un premier temps, on a pu observer une recherche de sites en dehors de la zone infestée (ce qui a accru la pression principalement sur les zones favorables à la vénériculture du Morbihan). Or, il apparaît aujourd'hui que les dites zones ne sont pas à l'abri des anneaux (et, à cet égard, le problème est posé par beaucoup de producteurs du rôle joué dans la contamination par la non-fermeture des Abers et des transferts de stocks d'un bassin à l'autre).

En Bretagne Sud, les différences de valorisation entre les deux produits avaient incité des ostréiculteurs de tradition familiale à associer l'élevage de la palourde à celui de l'huître. Ils avaient maintenu l'ostréiculture pour diminuer les risques estimés plus importants sur la palourde. Cette approche est maintenant largement confortée et

pousse ces exploitants à mettre l'accent sur la production ostréicole. Dans l'attente d'une hypothétique solution aux anneaux bruns, les achats de naissain et de demi-élevage sont réduits. Il ne s'agit donc pas d'un abandon de la production mais du report des moyens de production sur une activité plus sûre. Sont à signaler toutefois des cas d'investissements réorientés vers l'ostréiculture qui ne laissent que peu de chances de retour en arrière.

D'autres producteurs envisagent de remplacer la palourde japonaise, au moins en partie, par l'euro-péenne. Le produit est apprécié et le marché existe (c'est la palourde qui est vendue par les pêcheurs à pied) sur lequel des prix de vente supérieurs de 15 à 20 F/kg ont pu être observés en 1988 et 1989. Sa meilleure résistance supposée aux anneaux bruns (notons qu'elle n'a pas été testée dans des conditions d'exploitation et à une échelle comparables à celles de la philippinarum) est cependant contrebalancée par un cycle de production plus long (3 ans au lieu de 2) et des problèmes de mortalités hivernales.

Dans les Abers, en plus de l'implantation en Bretagne Sud, on retrouve de telles stratégies de diversification. Elles sont toutefois plus radicales puisqu'à terme, il est envisagé d'abandonner l'élevage de la palourde dans la région (2). Cette diversification des espèces constitue donc le premier pas d'une reconversion des exploitations.

Une telle démarche reçoit l'aval d'une partie du secteur bancaire qui voit là une possibilité pour les entreprises de se refaire une santé économique lui permettant de faire face à leurs engagements. Cette attitude conciliante n'est cependant pas toujours de mise, ce qui a pu conduire un exploitant en cessation de paiement à arrêter purement et simplement l'activité.

En Charente-Maritime, l'élevage est pratiqué en claires, ce qui garantit en principe les animaux contre la contagion. De fait, si deux entreprises reconnaissent à l'heure actuelle avoir été touchées par les anneaux bruns, il semble que la responsabilité en soit imputable à des livraisons de naissain lui-même contaminé.

Mais, comme dans le cas des écloséries, la maladie se fait ici sentir de manière indirecte par l'intermédiaire de la réduction des achats de demi-élevage de la part des éleveurs bretons au printemps 1989. Les conséquences ne se limitent pas à une recherche de sites pour mettre en élevage les quantités actuellement stockées : pour ces entreprises, les ventes de petites palourdes ont pour effet, en temps normal, de fournir la trésorerie qui permet d'attendre le produit de la commercialisation des palourdes de taille marchande à partir de l'automne.

Ce problème est crucial pour les jeunes exploitants qui, privés d'une partie de leurs ressources, revoient à la baisse leurs prévisions de croissance.

Des stratégies observables ressort un prudent attentisme. Interprété comme une manifestation d'impuissance devant les anneaux bruns, il trahit également une incapacité à s'organiser sur le plan commercial pour desserrer la contrainte de débouché.

Des cas d'abandon de la vénériculture qui peuvent être cités semblent très marginaux. Mais il est vrai que, dans un contexte de relations difficiles avec le secteur bancaire, les nouveaux exploitants en difficulté ne sont pas toujours à même de dégager l'autofinancement nécessaire à une relance de leur exploitation. De la même façon, des ostréiculteurs s'étant engagés dans la vénériculture sans devoir pour autant s'endetter lourdement, manifestent leur volonté de ne pas insister si la situation ne s'améliorait pas rapidement.

(2) Selon un responsable professionnel, la production a chuté de 130 t à 40 t entre 1987 et 1988.

Le point commun aux exploitants des différentes régions est sans doute cette volonté de ne pas s'engager à long terme, que symbolise parfaitement le recours aux fonds propres plutôt qu'à l'emprunt. Et ce, même si cette tendance à ne pas accroître l'endettement des entreprises est aujourd'hui renforcée par l'attitude des banques, très réticentes à débloquer de nouveaux prêts.

2.3 Les entreprises ayant choisi d'intégrer l'ensemble de la filière

Des entreprises ont voulu intégrer l'ensemble de la filière de l'écloserie jusqu'au grossissement, accaparant la plus-value créée aux différentes étapes et assurant leur autonomie en matière d'approvisionnement en naissain et demi-élevage.

Le choix de la monoculture est associé dans la majorité des cas à un montant d'investissements important devant entraîner à son tour des économies d'échelle sur les coûts de production.

Cette stratégie d'intégration peut s'exprimer différemment, par l'association d'un éclosur-nurseur et d'un vénériculteur pratiquant le grossissement. Du point de vue de ce dernier, le problème d'approvisionnement en naissain est alors résolu ainsi que celui de la disponibilité des liquidités, bien qu'il y ait relativement peu de difficultés de soudure en fonctionnement de routine. L'achat de naissain, principale composante de la dette à court terme du vénériculteur pratiquant le grossissement, intervient à la fin de l'hiver ou au début du printemps, après la vente de la récolte précédente.

Signalons à cet égard que les intervenants aux différentes étapes de la filière cherchent à décaler le cycle de production de manière à étaler les ventes. Quant à l'éclosur-nurseur, il se voit garantir l'écoulement de tout ou partie de sa production.

Un autre mode d'intégration, plus en aval, est pratiqué par deux vénériculteurs de Charente et de Bretagne qui se sont associés pour fonder avec des Espagnols à hauteur de la moitié du capital une société de commercialisation vers la péninsule ibérique. Les deux associés français fournissent la société en palourdes par l'intermédiaire de leur propre production mais aussi d'achats à d'autres éleveurs, la partie espagnole étant plus particulièrement chargée de la distribution du produit sur place et du suivi de la clientèle.

L'engagement total dans la filière que suppose l'intégration verticale des différents stades du cycle de production induit chez les exploitants concernés une réponse aux anneaux bruns en termes de diversification des sites plus que des espèces. Dans le dernier cas présenté, l'association avec les Espagnols favorise l'installation de structures de production sur place, dans des régions éloignées des zones françaises contaminées. Ce premier élément se double de l'intérêt de se placer sur un circuit de commercialisation Espagne-Espagne alors même que le circuit France-Espagne est perturbé par les récentes fermetures des frontières aux importations venues de l'Hexagone, suspectées d'être porteuses d'anneaux bruns. Enfin, l'eau chaude qui baigne les côtes méridionales permet d'escompter de substantielles économies au niveau de l'écloserie.

3. LE MARCHE, PRINCIPAL ATOUT DU DEVELOPPEMENT DE LA VENERICULTURE

La vénériculture présente plusieurs atouts pour son développement en France. On citera par exemple les possibilités qu'elle offre pour la valorisation des marais de la zone atlantique et qui sont de nature à favoriser le soutien des institutions régionales. Mais les problèmes fonciers, évoqués plus loin, viennent considérablement affaiblir le poids

de cet argument. De la même façon, le caractère incitatif de la rentabilité structurelle de l'activité est largement amoindri par les incertitudes qui pèsent sur le secteur.

Dès lors, le principal atout de la vénériculture est sans doute l'existence d'un marché porteur, principalement à l'exportation, dont les potentialités et les limites ont été mises en exergue à la demande du FIOOM par le bureau d'études AND. Les éléments succincts qui en sont donnés ici sont extraits d'une note présentée aux journées de l'AGLIA à La Baule en juin 1989 et reprise dans un article de D. AVIAT dans le numéro 26 d'AQUA REVUE. L'importance du marché en 1988 est évaluée avant que ne soient estimés les dangers de la contrainte extérieure. On pourra ensuite se risquer à en tirer quelques enseignements sur la situation actuelle du secteur.

3.1 L'importance du marché

Deux composantes, nationale et extérieure, doivent être distinguées:

Le marché français

Le marché français s'est stabilisé à 1 200 tonnes, dont environ 80 % de palourdes européenne et 20 % de japonaise. 1 800 tonnes sont exportées (1 300 t vers l'Espagne et 400 t vers l'Italie), ce qui représente 60 % du disponible, ce dernier étant constitué des apports de la pêche (2 300 t), de l'élevage (450 t) et des importations (250 t). La situation est résumée dans le schéma suivant:

Les prix payés au producteur en mai 1989 étaient, selon l'auteur de la note déjà citée, pour la *decussatus* de pêche à Thau 55-60 F/kg (prix moyen) et, pour la *philippinarum* d'élevage en Charente: 45 F/kg la petite, 50 F/kg la moyenne, 55 F/kg la grosse et 60 F/kg la très grosse.

Les marchés extérieurs

La composante extérieure du marché de la palourde est constituée principalement par l'Espagne, l'Italie, le Portugal et la Tunisie.

4 000 t sont produites en Espagne (il s'agit "presque uniquement" de pêche) pour un marché de 9 à 10 000 t; le solde est fourni par le Portugal (environ 3 000 t), la France (environ 1 300 t), l'Italie (environ 700 t) et la Tunisie (environ 250 t).

En Italie, 3 000 t sont pêchées à côté d'élevages encore peu importants qui génèrent des importations de naissain français.

La production portugaise de pêche (3 à 4 000 t) est exportée à 80 % sur l'Espagne. Le marché est en déclin, toujours selon l'article d'Aqua Revue.

Enfin, en Tunisie, la production pêchée (1 200 t) est exportée en quasi-totalité vers l'Italie (70 %), la France (17 %) et l'Espagne (13 %) alors que la vénériculture est encore en gestation.

3.2 La contrainte extérieure

Si l'importance du marché rapportée au niveau de la production vénéricole française constitue un atout pour cette dernière, il n'en faut pas pour autant négliger les dangers d'une contrainte extérieure dont l'intensité est appelée à croître avec le développement de la production à l'étranger. Ceci concerne principalement l'Espagne et l'Italie.

La concurrence de ces deux pays prend des visages différents en relation avec la nature de leur production.

En Italie, il s'agit de pêche, essentiellement, qui arrive sur le marché à un prix très inférieur à celui pratiqué par les vénériculteurs français. D. AVIAT prend l'exemple de la coopérative de GORO (2 500 t en 1988) qui vend sur le marché espagnol la grosse palourde au prix où la France vend la petite. Les tarifs en mai 1989 étaient de 30 F/kg à 35 F/kg pour des calibres, respectivement de 60 p/kg et 45 p/kg. La concurrence commerciale est donc bien réelle, reste à évaluer la capacité des Italiens à gérer l'exploitation de la ressource.

L'Espagne quant à elle, tente de développer sa vénériculture. Les sites existent en grand nombre quoique l'attrait de l'élevage de la crevette soit susceptible d'en réduire la quantité effectivement consacrée à la palourde. Même si l'objectif du POP (3 900 t pour 1991) ne sera probablement pas atteint, l'importance de ce chiffre suffit à mettre en lumière l'acuité de la concurrence potentielle de la production espagnole, laquelle dispose pour sa mise en oeuvre d'avantages comparatifs liés à la température de l'eau et au niveau des aides.

A côté de ces dangers à moyen et long termes, le problème de la méfiance qui se manifeste en Espagne vis-à-vis des importations françaises est plus immédiat. Des achats de produits infestés d'anneaux bruns ont altéré la crédibilité des producteurs français et abouti à une fermeture des frontières. Il faut donc rétablir l'image de marque du produit sous peine de voir les acheteurs espagnols s'adresser à d'autres fournisseurs, par exemple aux Italiens.

3.3 Quelques enseignements sur la situation actuelle du secteur

L'existence d'un marché porteur, combinée à la rentabilité avérée de l'élevage de la palourde, peut faire apparaître paradoxal le fait que la vénériculture connaisse des difficultés. En réalité, une analyse rapide des mécanismes du marché et de ses imperfections permet de tirer quelques enseignements concernant la situation actuelle du secteur.

La baisse des prix payés au producteur que l'on peut constater en Charente (3), en l'absence d'indication sur une diminution significative de la demande et alors que diminue la pression concurrentielle avec la chute de la production en Bretagne Nord, est symptomatique de la faible capacité de négociation des producteurs. Ceux-ci font face en ordre dispersé à des acheteurs moins nombreux et mieux organisés.

Cette structure de marché, qualifiée par l'économiste de monopronique, témoigne en l'occurrence de l'inorganisation de la profession en matière commerciale, illustrée par ailleurs par les absences de politique de calibrage, de normes, d'identification claire du produit et de garantie de qualité signalées par D. AVIAT. Jusqu'à maintenant, les facilités d'écoulement de la production et l'obtention de bénéfices substantiels n'ont pas poussé les vénériculteurs, d'une manière générale, à prendre en charge le premier chaînon du négoce.

Au total, le secteur donne l'impression d'un développement "tiré" par la production dont l'essor, peut-être trop rapide, a amené à négliger la commercialisation. Il est difficile de ne pas faire le parallèle avec les lacunes en ce domaine de l'ostréiculture traditionnelle dont une des priorités présentes est la mise en place d'une meilleure organisation commerciale (voir par exemple les interventions au dernier salon ostréicole d'Auray). Ce rapprochement entre deux activités que nous avons cru pouvoir distinguer dans la première section, l'une plus que centenaire et l'autre qui n'a pas dix ans, tendrait à

(3) Des prix de 32 F/kg la petite à 50 F/kg pour les plus grosses ont été observés en octobre 1989, en début de campagne il est vrai.

démontrer que la vénériculture a reproduit en partie des structures qui montrent actuellement leurs limites.

Quelques initiatives se font cependant jour qui visent à maîtriser l'aspect commercial en même temps que l'aspect productif. En plus de l'exemple cité plus haut de la société franco-espagnole, il faut mentionner le cas du regroupement au sein d'un GAEC du Morbihan de deux exploitants aux compétences complémentaires. Ceci permet d'appréhender dès le démarrage de l'activité les problèmes posés par une valorisation la meilleure possible de la production sur le plan commercial et ne signifie aucunement que pour autant, la prise en compte de cette dimension de l'exploitation nécessite une grande taille.

4. LES CONTRAINTES AU DEVELOPPEMENT DE LA VENERICULTURE

Le développement de la vénériculture est aujourd'hui confronté à plusieurs types de contraintes. D'abord, et c'est là un aspect traditionnel des obstacles à l'essor de l'aquaculture en France, la disponibilité des sites est limitée par les problèmes fonciers. En second lieu, un ensemble de contraintes en inter-relation est né de la situation générale du secteur et des positions respectives des différents acteurs.

4.1 Les problèmes fonciers

Au vu de la rentabilité globale des entreprises vénéricoles pratiquant le prégrossissement et le grossissement, les demandes de concessions du DPM affluent, ce qui entraîne une hausse généralisée du prix des concessions. Dans certains cas, cette inflation pousse les exploitants à rechercher des zones moins propices, quitte à les aménager.

Aux difficultés financières que suppose l'accession au DPM, s'ajoutent des problèmes de disponibilité engendrés par la compétition d'intérêts contradictoires émanant des conchyliculteurs, agriculteurs ou des professionnels du tourisme.

Une conséquence évidente de cette saturation est le report des investissements potentiels sur la vénériculture en marais ou en claires.

4.2 Les contraintes liées à la situation générale du secteur

La situation générale du secteur vénéricole en France a modifié les positions respectives des différents acteurs en son sein et généré des antagonismes susceptibles de constituer des freins à son développement. On pense tout particulièrement à l'attitude du secteur bancaire et à la dégradation des relations Administration-Profession-Recherche.

L'attitude du secteur bancaire

Depuis quelques mois, les banques font preuve de méfiance à l'endroit de la vénériculture. Les formes que prend cette méfiance varient selon les besoins, les banques et les exploitants concernés. Si dans certaines zones des échéances de court terme ont pu être repoussées, c'est toutefois un mouvement général de fermeture du "robinet" bancaire qui se dessine.

L'influence néfaste de cet état de fait sur la stratégie de certaines exploitations a déjà été évoquée. Il convient d'ajouter que les entreprises qui vivent actuellement sur leurs réserves hypothéquent par là-même une partie de leur avenir. En cas de relance de l'activité dans un avenir proche, elles courent en effet le risque de ne pas être en mesure de présenter aux banques un bilan comptable garantissant leur équilibre financier.

La dégradation des relations Administration-Profession-Recherche

Des différends se sont fait jour entre les trois parties prenantes du développement de la vénériculture Profession, Administration et Recherche (4).

Les vénériculteurs estiment que l'Administration et la Recherche n'ont pas suffisamment mobilisé leurs moyens pour lutter efficacement contre la propagation des anneaux bruns. Cette suspicion est renforcée par de récents accords, liant l'IFREMER

(4) En fait, il est difficile de dissocier Administration et Recherche dans la mesure où ces deux fonctions sont intimement liées dans l'esprit des vénériculteurs. Cette confusion est entretenue par le rôle joué par l'IFREMER, organisme de recherche d'une part et, de l'autre, en charge de tâches administratives telles que contrôles sanitaires et délivrance des étiquettes d'expédition.

anneaux bruns. Cette suspicion est renforcée par de récents accords, liant l'IFREMER et des industriels de l'aquaculture, qui ont été interprétés comme témoignant d'une priorité donnée au secteur industriel. La profession se voit en retour reprocher de mettre les difficultés actuelles du secteur sur le compte exclusif de la pathologie et de rester aveugle de ses propres insuffisances.

Ces dissensions sont exacerbées par la nature des différents interlocuteurs. D'un côté, de petites entreprises, souvent individuelles, pour lesquelles la solution aux problèmes de la vénériculture (et surtout celle des anneaux bruns) est une question vitale à court terme. De l'autre, des structures plus lourdes dont la gestion est déterminée par des programmes à moyen et long termes qui rendent difficile une redéfinition au pied levé des priorités d'action.

Pour redynamiser la vénériculture et pour restaurer la confiance auprès du secteur bancaire, on peut imaginer que l'engagement aux côtés de la Profession, de l'Administration et de la Recherche sera utile, sinon nécessaire. Dans cette perspective, il est à souhaiter que les critiques que s'adressent mutuellement les trois parties débouchent sur une redéfinition positive de leurs rapports au lieu de détruire leurs crédibilités respectives.

CONCLUSION

En phase de développement initial d'une activité économique, le risque est grand que se produise une succession de crises d'adaptation des capacités de production aux différents stades du cycle.

Dans le cas de la vénériculture, les ajustements temporaires nécessaires ont été possibles dans un premier temps grâce à l'association des professionnels, de l'Administration et de la Recherche. Ces partenaires ont pu, dans le cadre du Programme National Palourde, assurer un suivi régulier et une vision globale du développement.

Aujourd'hui, alors que la démonstration est faite de la viabilité économique de la vénériculture et que le PNP n'est plus en oeuvre, l'adéquation est plus difficile. De fait, le secteur est partiellement en crise. A cela, des raisons d'ordre structurel (sur production de l'amont de la filière et imperfections du marché) sur lesquelles est venu se greffer le problème conjoncturel des anneaux bruns, l'apparition de cette pathologie s'inscrivant de manière très typique dans les risques inhérents à une activité aquacole nouvelle.

De sorte qu'à l'heure actuelle, la vénériculture en est à un tournant de sa jeune histoire.

Les enjeux de l'avenir de la vénériculture en France se situent de façon évidente sur un plan économique avec les perspectives de développement régional qu'elle induit. Mais c'est aussi une grande partie de la crédibilité de l'aquaculture nouvelle qui se joue tant la maîtrise de l'élevage de la palourde peut être considérée comme "l'acquis le plus probant de la recherche aquacole" (MAESTRINI et alii, à paraître).

Il est encore trop tôt pour dire si les tendances d'évolution de la situation économique du secteur s'inscrivent dans le long terme, ce qui rend délicate toute tentative d'émission d'un pronostic sur la réussite durable de la vénériculture en France. Mais il est déjà clair que celle-ci ne saurait être envisagée sans que chacun dans sa sphère de compétence ne se donne les moyens de promouvoir une meilleure organisation de l'activité et une réduction du risque pathologique.

Sous réserve d'une solution aux anneaux bruns, les deux éléments-clés de l'avenir de ce secteur sont les conditions d'insertion de la production française dans des réseaux de concurrences internationales qui vont se développer, d'une part, et la question, plus vaste, de la gestion des zones humides du littoral atlantique.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

AVIAT D. (1989), "Le marché de la palourde". Aqua Revue n°26, p 37-38, août-septembre.

MAESTRINI, DE LAMARE J.M., HARACHE Y., HUSSENOT J., QUERELLOU J., LOSTE C.S., MASSE J., SOURISSEAU B. (à paraître), "Valorisation et diversification des sites aquacoles en eaux marines et saumâtres du territoire métropolitain français". In Aquatic Living Resources.

BERTHOME J.P., LE MAO P., REY H., NGUYEN D. (1987), "Aménagement de la baie du Mont Saint Michel - Les possibilités de développement de la vénériculture". IFREMER, rapport technique DRV-87.011.

IFREMER, "La Palourde : Dossier d'élevage".

REY H., NGUYEN D. (1987), "Approche économique de la vénériculture. Contraintes et potentialités de l'élevage sur estran". Equinoxe n°16.

LE GOFF P.Y. (1987), "Analyse économique et financière de la vénériculture, perspectives de développement de la filière Palourde d'élevage". Université de Rennes 1.

FLASSCH J.P. (1989) "Les filières de production en développement sur le littoral atlantique-la Palourde". Journées aquacoles de La Baule.

CHAPITRE 4

ETAT DU DEVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES

TRUITE D'EAU DOUCE

(Truite Arc-en-ciel et Saumon de Fontaine pour la consommation humaine)

SYNTHESE

Etat du développement*

Il s'agit du secteur le plus important en terme de production de poissons d'élevage comme en taille d'entreprise (taille moyenne : 150t), où coexistent:

- des entreprises familiales (moins de 50 tonnes de production), en majorité qui représentent environ 15% de la production nationale depuis 87
- des entreprises de plus grosse taille (100 à 500 t) qui représentent 60% de la production
- et quelques entreprises industrielles de 500 à 3000 t.

Un secteur coopératif a fait son apparition dans le domaine de la commercialisation mais se développe lentement .

L'élevage est de type intensif, peu créateur de main d'oeuvre.

Dans les années 80, le développement de ce secteur a atteint une phase de maturité sous l'influence de trois éléments :

- la baisse du coût de production permise par l'introduction d'aliments améliorés (baisse du taux de conversion de 2:1 à 1,5:1)
- la maîtrise de la production de juvéniles
- l'introduction de la grosse truite grâce à des améliorations génétiques (lignées monosexes stériles)

Après une croissance régulière depuis 1971, les statistiques font état d'une stagnation à environ 30 000 tonnes (hors repeuplement) depuis 1986. Une évaluation récente suggère que ces chiffres sont sous-évalués et estime la production 1990 à 35000 tonnes

Confrontées à des problèmes d'implantation (manque de sites), de développement (impact sur l'environnement), de marché (mévente de la truite portion qui représente 85% de la production), les entreprises ont su prendre dès 1987-1988 le virage du produit nouveau (grosse truite) et de la diversification des débouchés (filets frais fumés). Ainsi dès 1987, les grosses truites représentent 8% de la production, les filets 1,5% et le saumon de fontaine 1,5%, contre 89% pour les truites portion

Perspectives de développement

Ce secteur dispose de nombreux atouts :

- Le développement d'une politique de promotion et de marketing bien coordonnée dans l'ensemble de la profession sous la pression des nouvelles unités industrielles aux grandes capacités de production et aux marges réduites.
- une forte capacité d'intégration de l'innovation attestée par la croissance des produits nouveaux, de la transformation et le développement des ateliers d'éviscération-filetage dans les exploitations.
- un potentiel de recherche important sur le plan national concentré sur la truite (pathologie, génétique) depuis une vingtaine d'années .

* Nous tenons à remercier Mmes C. MARIOJOULS, CEREOPA, J. MARCEL, ITAVI, et G. PINELLI, Ministère de l'Agriculture, pour les informations qu'elles nous ont aimablement communiquées sur les secteurs d'eau douce.

Mais les perspectives sont bornées par de fortes contraintes.

Des contraintes environnementales apparaissent:

- * l'insuffisante disponibilité de sites disposant d'une eau de bonne qualité bloque toute création de pisciculture sur des sites nouveaux hormis en zone de montagne,
- * la limitation nécessaire des rejets dans le milieu naturel limite le développement de cette activité.

Le recours à des bassins de décantation est un moyen de lever cette contrainte environnementale mais son rapport efficacité / coût n'est pas très élevé.

Des contraintes de marché deviennent sensibles: mévente de la truite Arc en Ciel depuis 5 ans due à la fois à des problèmes de qualité, à l'évolution de la demande, et à une saturation du marché.

Résultats d'enquête expert

Nombre de répondants : 14

Professionnels : 4

Transfert et administration : 4

Recherche : 6

Les avis sur les perspectives du marché et du développement de la truite sont partagés entre bonnes et incertaines, plutôt bonnes pour les marchés, plutôt incertaines pour le développement. Dans les deux cas l'optimisme relatif de la recherche ressort, probablement du fait de l'état d'avancement des travaux en matière de génétique et de nutrition. Les professionnels jugent le développement incertain, ce qui conforte les projections quant à l'évolution de la production et du nombre d'entreprises.

Les contraintes citées le plus fréquemment sont les sites, l'environnement (qualité de l'eau) et, avec moins d'intensité les marchés. Ceci suffit largement à conforter l'idée de la nécessité d'agir en soutien d'un secteur important, plutôt qu'en développement. L'importance des problèmes de marché et d'environnement est typique d'un secteur dont le développement peut être jugé mature. La dispersion dans la hiérarchisation du degré d'intensité des contraintes révèle probablement la diversité des situations locales ou des tailles d'entreprise.

EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DU NOMBRE D'UNITES AQUACOLES

Année	Production ¹	Capacité	Nombre d'unités	Sites
1983	25 100		694	
1984	25 000			
1985	28 000			
1986	30 000		498	
1987	30 400			
1988	30 800			
1989	28 500		n.d.	
Prévisions				
1990				
1995				

Notes :

¹ Ces chiffres sont probablement sous évalués. Certains producteurs font état d'une production proche de 35 000 T.

Il existe par ailleurs une production de près de 10 000 t destinée au repeuplement .

INDICATIONS SUR LA REPARTITION REGIONALE DE LA PRODUCTION

Région	Production (tonnes) 1983	Production (tonnes) 1989
Nord-Normandie	5 100	
Bretagne	9 000	
Atlantique	8 400	
Méditerranée	4 350	
Centre et Est	3 150	
Total	30 000	28 500

PRIX ET MARCHE

Dénomination du(es) produit(s) :
Truite Arc en Ciel

Description du(es) produit(s) :
Portion (300 - 350 grammes)
Grosse truite (0,9 à plus de 1 kg).

1. Principaux débouchés (%)

	1	2
Marché local	10 %	55 %
Marché national	75 %	34 %
Marché international	15 %	11 %

1. Source: ITAVI

2. Source: CEREOPA

Evolution de cette répartition:

Le marché national s'est fortement développé dans les dernières années notamment en ce qui concerne la grosse truite.

2. Mode de commercialisation (%)

	T portion ¹	grosse ²	3
Vivant	20 %	-	
Frais	70 %	60 %	80 %
Congelé	10 %		14 %
Transformé		40 %	6 %

1. source ITAVI

2. source: CEREOPA

Evolution de cette répartition :

La vente en vivant de truites portion régresse au profit de la vente en frais (truites mortes entières ou éviscérées). La transformation sur les grosses truites se développe avec le filetage et le fumage. Pour l'instant, le prix apparaît encore trop élevé pour les fabricants de plats cuisinés .

3. Principaux acheteurs aux producteurs (%) :

Grossistes et centrales	70 %
Industrie de transformation	
Détaillants	20 %
Restauration	
Vente directe	10 %

Evolution de cette répartition :

La vente directe au consommateur disparaît au profit de la vente aux grossistes .

4. Prix en fr/kg aux différents stades de la commercialisation

	Minimum	Moyen	Maximum
Producteur	15		17
Achat en gros	16,5		17,7
Achat au détail	20,0	30	45,0
Vente consommateur			30

Evolution depuis 1983 :

Le prix de détail a progressé (en francs courants) de 32,8 fr/ kg en 1983 à 41,00 fr/kg en 1989

(source: INSEE base DMS).

Evolution des prix de détail:

1983	32.81 fr
1984	35.65
1985	37.90
1986	38.42
1987	37.75
1988	40.90
1989	41.00

Principales causes de variation :

Saison	* cours plus faibles au printemps
Région	* régions de consommation
Utilisation	
Autre	

Les cours sont moins élevés au printemps car l'offre est très abondante (pour des raisons climatiques, il y a obligation de vider les piscicultures avant l'été dans les principales régions de production).

Les producteurs installés dans les régions de consommation peuvent pratiquer un prix un peu plus élevé car ils n'ont pas à prendre en charge le coût du transport.

5. Evolution du prix moyen à la production (francs courant) :

Le prix de vente départ producteur est pratiquement stable depuis 1983 en francs courants:

1983	12,1 à 16,7 fr/kg
1989	14,5 à 17 fr/kg

Principales explications de cette évolution :

Le marché de la truite portion est en stagnation depuis 1987 et on constate une forte concurrence de la part de produits congelés en provenance d'Italie ou du Chili.

6. Importance des apports de la pêche et évolution de la part respective pêche/aquaculture dans la production nationale :

Il n'y a pas d'apports de la pêche.

7. Statistiques du commerce extérieur (importations et exportations en volume et valeur par pays)

(Cf tableau ci après).

Part des produits de l'aquaculture dans les importations: 100 %

Part des produits de l'aquaculture dans les exportations: 100 %

**TABLEAU DES IMPORTATIONS ET DES EXPORTATIONS
DE TRUITES D'EAU DOUCE
EN VOLUME (tonnes) ET EN VALEUR (milliers de francs) - FRANCE -**

VOLUME	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
Total importations	1942	1756	1743	2536	2597	2030	2959	3043	3891	3744	4414	5466	3557
truites truites congelées	1740 202	1590 166	1220 523	2009 527	2011 586	1626 404	2110 849	2217 826	3420 471	2955 789	3377 1037	4049 1417	2499 1058
Total exportations	975	1684	3099	2737	3592	3026	2643	3171	3051	3175	3947	3362	3977
truites truites congelées	860 115	1560 124	2840 259	2487 250	3063 529	2654 372	2364 279	2832 339	2665 386	2608 567	3446 501	3140 222	3856 121
Solde(import - export)	967	72	-1356	-200	-995	-996	316	-128	840	569	467	2104	-420

VALEUR	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
Total importations	21079	19624	19623	34301	33465	27723	44675	49290	68861	67318	78817	103181	76838
truites truites congelées	18771 2308	17280 2344	12772 6491	24444 9857	25713 7752	22186 5537	32297 12378	37162 12128	58893 9268	53450 13868	60513 18304	78284 24897	54269 22569
Total exportations	9964	19099	31138	34500	46513	39348	36818	40175	54374	59323	70608	59684	70442
truites truites congelées	8539 1425	17217 1882	28014 3124	30304 4196	37998 8515	33211 6137	31861 4957	33386 6789	46058 8316	46598 12725	60655 9953	55135 4549	67465 2977
Solde(import - export)	11115	525	-11515	-199	-13048	-11625	7857	9115	14487	7995	8209	43497	6396

Sources:

1976 à 1986: CFCE

1987 et 1989: CCPM commerce extérieur

COUTS DE PRODUCTION

1. Descriptif du(es) système(s) technique(s)

Espèce(s) : Truite portion

Grossissement en intensif sur sol	30 à 70 kg/m ³
Grossissement semi intensif	

2. Coûts de production et rentabilité

	Type d'exploitation (taille, système technique)		
	moins de 100 t	plus de 200 t	
Structure des coûts (par kilo)			
Alevins	1,88	0,59	
Aliment	6,88	6,42	
Travail	2,22	3,00	
Energie			
+	1,91	2,88	
Autres dépenses			
Amortissement	0,86	0,54	
Charges financières	0,85	0,47	
Coût total par kg	14,60	13,90	
Analyse de la rentabilité			
Prix de vente au kilo	16,0/17,0	14,5/15,0	
Bénéfice net/perte par kilo	1,4/2,4	0,6/1,1	
Critères techniques			
Taux de conversion	1,5	1,5	
Poids moyen à la vente	250 g	250 g	
Densité	45 kg/m ²	45 kg/m ²	

Mode de calcul de l'amortissement : linéaire.

Evolution du niveau et de la structure des charges d'exploitation :

La part de l'alimentation régresse en raison de la baisse de son coût et de l'amélioration des taux de conversion.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

I.T.A.V.I. (1986): la trutticulture en France en 1983.

J.MARCEL, Economie de la pisciculture d'eau douce- L'étang pastoral. Mars 1989

P.CONTAT,J.MARCEL, Dossiers économiques de l'ITAVI- Salmoniculture Tome 1
1989

CHAPITRE 5

ETAT DU DEVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES

PISCICULTURE EN ETANGS- CARPE

SYNTHESE

Etat du développement

Le secteur de l'exploitation des étangs comporte deux activités distinctes: d'une part, le repeuplement d'étangs loués à des fins de pêche sportive et d'autre part, la mise en élevage d'alevins pour une production destinée à la consommation. Cette seconde activité est en redémarrage depuis 10 ans sous l'influence de deux facteurs:

- l'intérêt pour la valorisation du patrimoine foncier en zone humide
- la régression du repeuplement des étangs pour la pêche sportive.

L'exploitation des étangs est toujours une activité complémentaire: pour 3% des 1600 exploitants d'étangs recensés, il s'agit d'une activité principale (le commerce du poisson constituant l'activité secondaire). Pour les 97% restants, cette activité reste secondaire à l'agriculture notamment (30% des exploitants) ou apporte des revenus fonciers (cas des étangs de repeuplements).

La présentation ci-après concernera exclusivement l'activité d'élevage à fin de consommation. La technique de production utilisée est extensive: le mode intensif en est au stade pilote. La pratique extensive exploite la productivité primaire en associant souvent plusieurs espèces. L'intensification suppose un apport d'aliment pour une production plus spécialisée. La carpe constitue l'espèce dominante. Sa production a connu une forte croissance depuis 3 ans, mais le développement ultérieur de l'activité repose sur la création de nouveaux marchés dans le secteur de la transformation.

Perspectives du secteur

La disponibilité des sites sur lesquels pourrait se développer un élevage intensif en étangs constitue un atout important pour l'activité. Les zones humides concernées sont en effet impropres à l'agriculture.

Mais au stade actuel de l'activité, plusieurs contraintes sont sensibles:

- la dépendance de l'activité envers les conditions climatiques,
- l'irrégularité et la faiblesse de la production de l'élevage extensif par rapport aux exigences d'une activité de transformation industrielle, pour laquelle le produit est bien adapté (prix, rendement en chair). La concurrence des produits d'importation est donc importante.
- la remise en cause de la fiscalité favorable des étangs.
- la faiblesse des efforts de recherche sur le milieu étang et son exploitation piscicole.
- 5 écloséries en France produisent 50 000 alevins au stade vésicule résorbée par an. La capacité de production de juvéniles se révèle insuffisante dans le cas d'un développement en intensif.

Résultats enquête experts

Nombre de répondants : 10

Professionnels : 3

Transfert et administration : 4

Recherche : 3

Pour la carpe, les avis d'experts quant aux perspectives de marché et de développement s'accordent quant à l'incertitude qui caractérise ce secteur. La principale contrainte identifiée est celle des marchés et dans une moindre mesure les problèmes d'environnement. Ceci conforte l'idée qu'aucun développement important ne sera possible, si des débouchés nouveaux ne sont pas trouvés (transformation, nouveaux produits,...).

EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DU NOMBRE D'UNITES AQUACOLES

Année	Production ¹ (en tonnes)	Capacité ² (en tonnes)	Nombre d'unités ³	Sites ⁴
1983	< 500	4 000	60	67 000 ha
1984				
1985				
1986				
1987				
1988	4 050	8 200		
1989				
Prévisions				
1990				
1995				

Notes :

¹ La carpe représente la production principale destinée à la consommation, 300 tonnes en 1984 et 2 700 tonnes en 1988 (soit 70 % du total). Les autres productions sont, pour 1988, la tanche (450 t), le gardon (300 t), le brochet (200 t), et diverses espèces (400 t).

² La capacité correspond à la production totale de la pisciculture d'étang y compris celle destinée au repeuplement.

Dans la capacité totale, la répartition entre les espèces est la suivante (1988) :

carpe	4 200 t
gardon	1 800 t
tanche	1 000 t
brochet	400 t
divers	800 t

³ Ne sont retenues que les unités pour lesquelles l'exploitation des étangs concerne une production destinée à la consommation et constitue une activité principale. Par comparaison, le nombre d'adhérents au Syndicat des Etangs est de 1600. Source: rapport du GEP (1986), Ministère de la Recherche.

4. Pour 35 000 étangs environ.

INDICATIONS SUR LA REPARTITION REGIONALE DE LA PRODUCTION

Région	Production (tonnes) 1983	Production (tonnes) 1988
Nord-Normandie Bretagne Atlantique Méditerranée Centre Total	300	2 700 ¹

1. Par ordre d'importance en 1988: 900 tonnes produites en Dombes, 500 tonnes en Franche-Comté et 300 tonnes en Bresse (Carpes).

EVOLUTION DE L'EMPLOI

Année	Plein temps	Temps partiel	Total
1983 1988		n.d. 2 000	2 000

PRIX ET MARCHÉ

Dénomination du(es) produit(s) : Carpe entière ou carpe en filets.

1. Principaux débouchés (%)

	Production totale (avec repeuplement)	consommation humaine
Marché local	30 %	60 %
Marché national	30 %	10 %
Marché international	40 %	30 %

Evolution de cette répartition :

Le marché de consommation s'est renforcé, au niveau local essentiellement car l'autre débouché de la production qui est le repeuplement (marché local) est en forte réduction

2. Mode de commercialisation (%)

Cas du produit destiné à la consommation humaine

Vivant	70 %
Frais	
Congelé	
Transformé	30 %

Evolution de cette répartition :

Depuis 1986, le marché de la transformation se développe avec la préparation de filets et de médaillons de carpe (cas des exploitations de la vallée du Rhône). En revanche, le marché international (RFA essentiellement) du produit vivant se réduit.

3. Principaux acheteurs aux producteurs (%) :

Grossistes	
Industrie de transformation	*
Détaillants	*
Restauration	
Vente directe	*

Evolution de cette répartition :

L'arrivée de transformateurs est à noter: le plus important est COPEPOISSON mais il souffre de difficultés d'approvisionnement régulières.

4. Prix en fr/kg aux différents stades de la commercialisation

	Minimum	Moyen	Maximum
Producteur carpe entière carpe en filet	4,5	45	14
Achat en gros			
Achat au détail			
Vente consommateur carpe entière carpe en filet	10	60	25

Principales causes de variation :

Saison	* Les ventes s'effectuent au dernier trimestre.
Région	* Prix plus élevé dans l'Est de la France.
Utilisation transformation.	* Prix inférieur pour l'industrie de la
Autre: Age du produit producteur.	* Carpe de 1 an vendue 14F/kg départ Carpe de 2 ans vendue 10 F/kg Carpe de 3 ans vendue 5 F/kg

5. Evolution du prix moyen à la production (francs courant) :

1983

1985 pas de données.

1989

6. Importance des apports de la pêche et évolution de la part respective pêche/aquaculture dans la production nationale :

Pas de pêche en dehors des étangs

7. Statistiques du commerce extérieur (importations et exportations en volume et valeur par pays) (Cf fiche)

Commentaires :

Les exportations (777 tonnes en 1987 dont 77% vers la RFA) tendent à diminuer car la RFA a développé ses propres élevages et dispose maintenant d'une capacité de production de l'ordre de 7000 t par an pour une consommation annuelle stabilisée à 9000 t.

**TABLEAUX DES IMPORTATIONS ET DES EXPORTATIONS DE POISSONS D'EAU DOUCE
HORS SALMONIDES ET ANGUILLES
EN VOLUME (tonnes) ET EN VALEUR (milliers de francs) - FRANCE -**

VOLUME	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
Total importations	2629	2856	3802	3638	4316	4094	3364	3147	3589	3582	3861	1974	4792
Carpes	142	234	236	154	167	200	90	175	220	170	63	272	487
Carpes congelées	4		30	2	20	1	0	1	0	15	0	1	25
Brochets	471	423	467	464	518	563	546	543	546	396	452	136	4
Brochets congelés	831	1062	1531	1387	1456	1642	1387	1445	1338	1317	1368	1565	822
Divers	792	928	1264	1258	1271	1262	1046	983	1088	1058	1102		1412
Divers congelés	389	209	274	373	884	426	295		397	626	876		2042
Total exportations	1025		1705	1823	1454	1266	1500	1481	1369	1185	1187	830	1093
Carpes	777		1237	943	1025	922	1228	962	908	838	832	776	685
Carpes congelées	30		12	489	20	0	11	72	0	9	3	0	0
Brochets	20		18	40	15	26	29	37	29	31	28	32	30
Brochets congelés	13		36	60	33	32	26	23	18	19	17	22	8
Divers	172		363	275	254	223	180	387	380	225	198		
Divers congelés	13		39	16	107	63	26		34	63	109		370
Solde(export - import)	-1604		-1097	-1815	-2862	-2828	-1864	-1666	-2220	-2397	-2674	-1144	-3699
VALEUR	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
Total importations	31837	41100	51902	56885	70879	86930	88583		108900	117340	117942		112370
Carpes	766	1687	1572	1222	1616	2082	983	1863	2402	2040	1966	3287	4207
Carpes congelées	133	16	514	11	93	12	0	32	7	112	8	46	515
Brochets	4402	5168	6094	6888	7846	9937	10402	10163	11429	10195	11144	4046	457
Brochets congelés	6896	8953	12590	12226	13769	20890	21549	26979	26256	24082	23205	28351	13877
Divers	15577	22938	28399	32317	36726	48034	51395	55163	61736	67540	60152		46962
Divers congelés	4063	2338	2733	4221	10829	5975	4254		7070	13371	21467		46352
Total exportations	6916		11183	16343	15831	15654	18412		24435	19680			
Carpes	4596		9320	7807	8675	8619	11422	9473	9269	8561	9116	8798	7651
Carpes congelées	127		118	1243	159	0	117	695	0	73	117	0	
Brochets	455		118	1145	656	1145	1478	1955	1417	1707	1556	1799	1472
Brochets congelés	129		372	563	344	487	463	435	377	448	335	481	172
Divers	1369		646	5022	4040	3907	4083	9580	11389	6575	5782		
Divers congelés	240		609	563	1957	1496	849		1983	2316			6443
Solde(export - import)		-24921		-40719	-40542	-55048	-71276	-70171		-84465	-97660		

Sources:

1976 à 1986: CFCE

1987 et 1988: CCPM commerce extérieur.

COUTS DE PRODUCTION

1. Descriptif du(es) système(s) technique(s)

Espèce(s) : Carpe principalement parfois en association avec tanche ou gardon.

Grossissement en semi intensif	carpe uniquement
Grossissement en extensif	association plusieurs espèces

2. Coûts de production et rentabilité

	Type d'exploitation (taille, système technique)			
	Extensif 150 kg/ha	extensif 250 kg/ha	semi-intensif 600 kg/ha	semi-intensif 800 kg/ha
Structure des coûts (par kilo)				
Oeufs,naissain,alevins	2,2	1,9	1,8	1,8
Aliment				
Travail				
Energie				
Autres dépenses	6,6	4	2	1,5
Amortissement				
Charges financières				
Coût total par kg	8,8	5,9	5,8	5,2
Analyse de la rentabilité				
Prix de vente au kilo				
Bénéfice net/perte par kilo				
Taux de retour interne				
Temps de retour (années)				
Critères techniques				
Taux de conversion			2:1	2:1
Poids moyen à la vente	> 1 kg	> 1 kg	> 1 kg	> 1 kg
Taux de mortalité				
Employés permanents				

Source: ITAVI

Evolution du niveau et de la structure des charges d'exploitation : La structure des charges d'exploitation est stable car peu d'innovations technologiques sont intervenues dans la production.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

R.BILLARD, et alii: L'aquaculture. Un secteur d'avenir pour le monde agricole. Chambres d'Agriculture n° 764 février 1989. 55 p.

J.MARCEL . Dossiers Economiques La pisciculture extensive tome 2 . 1989

G.PINELLI . Les productions et les marchés de l'aquaculture continentale française . Aquarevue n°22 . 1989

CHAPITRE 6

ETAT DU DEVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES

SALMONIDES MARINS

(saumon coho, saumon salar, truite arc en ciel et truite fario)

SYNTHESE

Etat du développement

Constitué à la fin des années 70, le secteur de l'élevage des salmonidés marins, localisé en Bretagne, a pendant longtemps produit uniquement de la truite arc-en-ciel (TAC) et du saumon coho. La production de truite a évolué régulièrement pour atteindre 850 tonnes en 1989. De façon à différencier les grandes truites produites en mer (GTM) de celles produites en eau douce (GT), l'usage commercial des producteurs a réussi à imposer la dénomination de "truite de mer". La production de saumon coho, confrontée à des problèmes zootechniques, a stagné entre 70 et 110 tonnes sur la période considérée, pour n'être plus que de 20 tonnes en 1989. Il est actuellement remplacé par le saumon salar qui a été retenu par plusieurs grands projets d'investissement. Une autre espèce de salmonidé élevée en milieu marin, la truite fario, est bien maîtrisée techniquement. Le manque d'approvisionnement en truitelle constitue la principale contrainte au développement de cette production. Les mortalités pendant la période estivale sont une difficulté commune à toutes les espèces de salmonidés, excepté la truite Fario qui est plus résistante aux niveaux élevés de température et de salinité.

Jusqu'en 1987, les fermes de salmonidés marins étaient de taille relativement petite, produisant en moyenne 50 tonnes et employant 2 à 3 personnes à plein temps. Après cette date, plusieurs projets de grande taille ont vu le jour. Des difficultés passagères (destruction d'installations) ou des oppositions locales ont retardé la mise en oeuvre de ces productions. C'est maintenant chose faite pour certains d'entre eux avec un démarrage prometteur qui suscite de nombreux projets de grande taille tant en saumon qu'en truite. La limitation des sites appropriés aux petites unités est une des raisons qui pousse à l'accroissement de taille des unités de production qui cherchent vers le large l'espace nécessaire.

La transformation (fumage) est avec le frais un débouché important. Le saumon fumé, produit de luxe, reste un produit très différencié du saumon frais qui tend à ce rapprocher de la grande truite qu'il concurrence fortement. Des investissements importants ont été réalisés ces dernières années dans l'industrie du fumage.

Perspectives

Les projets de fermes dont les prévisions de production sont entre 400 et 800 tonnes, doivent atteindre leur pleine capacité de production d'ici à 1995. La truite reste l'espèce principale, les nouveaux producteurs comptant lever la contrainte de l'approvisionnement truitelles de fario par l'intégration des piscicultures en eau douce. Pour ce qui est du saumon salar, l'approvisionnement en smolts reste dépendant des productions des autres pays, Norvège notamment, en attendant la confirmation d'un développement du grossissement permettant de constituer les débouchés nécessaires à une production française de smolts.

La demande de saumon est très forte en France et principalement couverte par les importations. Avec la chute du prix du saumon induite par l'accroissement de la production à l'échelle internationale, les importations sont passées de 23.000 tonnes en 1985 à près de 60.000 tonnes en 1990. L'importance du marché français en Europe est pour une grande part à l'origine du dynamisme actuel en termes de projets d'investissement. La proximité du marché qui permet la commercialisation en frais, la production au sein de la Communauté Européenne qui réduit le coût de mise en marché sont des arguments importants. Par ailleurs la taille, toujours croissante, du marché et une relative stabilisation des prix dans ce secteur réduisent les marges d'incertitude pour

les producteurs. Pour ces productions qui atteignent un certain degré de maturité, les deux questions clés sont la maîtrise des coûts de production et les choix de commercialisation.

Résultats d'enquête experts

Truite de mer

Nombre de répondants : 14
 Professionnels : 6
 Transfert et administration : 4
 Recherche : 4

Les perspectives du marché et du développement sont presque unanimement jugées incertaines avec un relatif optimisme des professionnels. Ceci est confirmé par la préoccupation dominante qui est le marché, jugé très fortement contraignant par 9 répondants. Sites et environnement sont les autres craintes dominantes. La limitation des sites, comme pour tous les poissons marins, fait référence au manque de techniques appropriées aux conditions du littoral français. La question de l'environnement est révélatrice des interrogations suscitées par le développement de projets de grande taille et les risques d'interaction avec d'autres activités.

Saumon

Nombre de répondants : 12
 Professionnels : 5
 Transfert et administration : 3
 Recherche : 4

Les perspectives du marché sont, comme pour la truite de mer, jugées incertaines avec un certain optimisme pour une part des répondants. En revanche, les perspectives de développement sont unanimement jugées incertaines voire mauvaises. La distribution en fréquence et en intensité des contraintes est la même que pour la truite de mer.

Il est intéressant de noter que face au pessimisme collectif ce secteur connaît un dynamisme fort, en particulier avec la multiplication des gros projets de 200 à 500 tonnes. Ceci peut s'expliquer par le fait que les promoteurs de projets ont conscience de s'insérer dans un contexte relativement maîtrisable. Si la chute des cours peut paraître spectaculaire elle n'est pas ressentie comme une raison suffisante pour arrêter tout investissement. A la différence des difficultés que connaissent des secteurs nouveaux comme la palourde ou la crevette, où c'est plus la maîtrise technique qui est en cause, la chute des cours des salmonidés relève d'un alignement des prix. Dans un contexte de moindre incertitude technique les entreprises peuvent en tenir compte pour effectuer leurs prévisions.

EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DU NOMBRE D'UNITES AQUACOLES

Année	Production		Capacité (total)	Nombre d'unités	Sites
	truite ¹	saumon ²			
1983	340	70		19	
1984	300	110		16	
1985	450	70		12	
1986	650	60		12	
1987	580	85		14	
1988	700	70		16	
1989	850	100		17	
Prévisions		(70)			
1990	900	420	1.600	17	
1991		(20)		20	
1995	3 500	2 000			

Notes :

¹ Jusqu'en 1990 il s'agit essentiellement de truite arc en ciel, du fait du manque de disponibilité de truite fario et d'une taille trop petite des entreprises pour intégrer l'amont de la filière. Les projets dont l'installation sont prévus en 1991 comptent deux gros projets orientés vers la truite fario intégrant les piscicultures en amont avec une prévision de production de 1800 tonnes. Le reste se répartira entre TAC et fario en fonction de l'évolution du marché de la jeune fario.

² Jusqu'en 1988 il s'agit uniquement de saumon coho. Ensuite la production de coho dans le total est indiquée entre parenthèses. A partir de 1990 la production de coho devient anecdotique, et est remplacé par le salar.

EVOLUTION DE L'EMPLOI

Année	Plein temps	Temps partiel	Total
1983	20	10	30
1989	50	20	70

PRIX ET MARCHE

Dénomination des produits : saumon et truite de mer

Description des produits :

Saumon

Il y a deux marchés : saumon de 1 à 2 kg et saumon de 3 à 4 kg, la demande pour les grands saumons étant principalement le fait des usines de fumage. Le saumon est vendu entier, en darnes ou en filet.

Truite

La grande truite de mer (GTM) est vendue à partir de 1,2 kg, entière.

1. Principaux débouchés (%)

Marché local	
Marché national	100%
Marché international	

Evolution de cette répartition :

Le marché national via les grossistes et la transformation absorbe la totalité de la production qui ne représente qu'une faible part de la consommation totale.

2. Mode de commercialisation (%)

Les proportions indiquées ici correspondent à la première mise en marché en France en 1989. Une partie importante du saumon, en particulier celui importé congelé, est destinée à la transformation et vendu ensuite fumé. La proportion exacte est inconnue.

Vivant	
Frais	80%, poisson entier pour la truite 60%, Entier, darne ou filet pour le saumon
Congelé	30%, Entier, darne ou filet pour le saumon 20% pour la truite
Transformé	10%, Saumon et truite fumées + conserves

Evolution de cette répartition :

Du fait de la part relativement faible de la production nationale, la tendance des importations rend bien compte de l'évolution. Celle-ci est caractérisée par une augmentation rapide de la part du saumon frais dans la période récente, passée de moins de 50% à plus de 60% de 1988 à 1989.

Un volume important d'investissements pour le fumage a été réalisé ces dernières années, mais la part de la consommation en frais et congelé semble avoir augmenté plus vite que celle des produits destinés à la transformation.

3. Principaux acheteurs aux producteurs (%) :

Restauration	
Vente directe	

4. Prix en fr/kg aux différents stades de la commercialisation

	saumon		truite	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Producteur	32	44	20	32
Achat en gros				
Achat au détail				
Vente consommateur	50	110	35	55

Evolution depuis 1983 :

Les marges dans la filières sont inconnues, mais la chute du prix du saumon depuis 1987 semble toucher principalement les producteurs permettant un accroissement important des marges des intermédiaires dans le secteur de la transformation alors que la filière des ventes en frais subit de la même façon que les producteurs les conditions de concurrence (pour le saumon et pour la truite).

Principales causes de variation :

Saison

Région

Utilisation : frais ou transformation

Autres :

- qualité du produit liée à l'origine (producteur)
- taille

5. Evolution du prix moyen à la production (francs courant) :

	saumon	truite
1983		
1984		
1985		
1986	59	42
1987		
1988		
1989	35	26

Principales explications de cette évolution :

Chute du prix du saumon sur le marché international à partir de 1987.

6. Importance des apports de la pêche et évolution de la part respective pêche/aquaculture dans la production nationale :

Pas d'apport de pêche en concurrence avec les produits d'aquaculture (pêche sportive).

7. Statistiques du commerce extérieur (importations et exportations en volume et valeur par pays)

Voir tableau page suivante.

TABLEAUX DES IMPORTATIONS ET DES EXPORTATIONS DE SALMONIDES MARINS EN VOLUME (tonnes)
ET EN VALEUR (milliers de francs) - FRANCE -

VOLUME	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
Total importations	12259	12405	13410	16053	16172	17214	19370	22169	24270	23444	34486	46124	48986	n.d.
saumons ¹	962	732	1127	1273	1492	2486	3373	4410	5340	6270	11730	15027	21403	32826
saumons congelés ²	11163	11333	12073	14299	14419	14233	14957	16707	17985	16256	21572	24339	20794	19805
saumons, autres produits ³												5160	5122	7098
autres salmonidés ⁴	134	340	210	481	261	495	1040	1052	945	918	1184	1598	1667	n.d.
Total exportations	577	435	605	644	749	594	536	663	837	934	560	2068	2898	n.d.
saumons	115	124	259	250	529	372	279	339	386	567	84	146	129	n.d.
saumons congelés	462	309	345	380	199	218	255	291	436	355	464	427	849	n.d.
saumons, autres produits												1352	1453	1274
autres salmonidés	0	2	1	14	21	4	2	33	15	12	12	143	467	n.d.
Solde	11682	11970	12805	15409	15423	16620	18834	21506	23433	22510	33926	44056	46088	n.d.
VALEUR	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
Total importations	294541	315599	354797	479265	469687	549308	721755	827959	1102475	1011698	1122190	1767237	2098000	n.d.
saumons	24784	24352	35888	50775	68235	94676	149079	204409	263612	344816	461204	686031	884374	1059886
saumons congelés	269413	290176	317593	426692	400040	452041	567403	618171	833498	661561	652857	842356	914805	662042
saumons, autres produits												228908	280732	337630
autres salmonidés	344	1071	1316	1798	1412	2591	5273	5379	5365	5321	8129	9942	18089	n.d.
Total exportations	12694	8884	9365	14471	7539	8772	12208	13108	20865	21004	18951	145662	197726	n.d.
saumons	2716	804	1110	1872	1743	1863	2423	2337	3431	5522	4429	8139	6065	n.d.
saumons congelés	9978	8080	8222	12392	5353	6823	9770	10473	17316	15150	14416	14815	38991	n.d.
saumons, autres produits												121502	141277	140388
autres salmonidés			33	207	443	86	15	298	118	332	106	1206	11393	n.d.
Solde	281847	306715	345432	464794	462148	540536	709547	814851	1081610	990694	1103599	1621575	1900274	n.d.

- 1 Frais et réfrigéré, entier ou filets.
2 Congelé, entier ou filets.
3 Fumé, conserve, salé et séché.
4 Truite de mer et autres

Sources :
1976 à 1986 : CFCE, statistiques du commerce extérieur,
(ne comprend pas les échanges de produits transformés)
1987 à 1989 : CCIPM, statistiques du commerce extérieur.

COUTS DE PRODUCTION

1. DESCRIPTIF

Espèce(s) :saumon et truite
Grossissement en intensif en cages

2. Coûts de production et rentabilité

	Type d'exploitation *		
	50 t truite 1986	200 t truite 1986	
Structure des coûts (par kilo)			
Truitelle	4,02	10**	
Aliment	10,89	7,50	
Travail	2,92	2,27	
Energie	-	-	
Autres dépenses	2,70	4,55	
Amortissement	1,57	1,70	
Charges financières	1,24	0,75	
Coût total par kg	23,34	26,77	
Analyse de la rentabilité			
Prix de vente au kilo	32,00	33,00	
Bénéfice net/perte par kilo	8,64	6,23	
Taux de retour interne			
Temps de retour (années)	7		
Critères techniques			
Taux de conversion	2	1,8	
Poids moyen à la vente			
Taux de mortalité	30%	30%	
Densité			
Employés permanents	2	6	

Notes:

* Les chiffres indiqués ici résultent d'études de cas (documents technico-économiques)

** Les alevins sont achetés à une taille plus grande que dans le cas précédent, ce qui explique la différence.

Mode de calcul de l'amortissement : linéaire

Evolution du niveau et de la structure des charges d'exploitation:

Un meilleur contrôle des conditions de production et l'accroissement de la taille des unités a permis une légère réduction des coûts de production ces dernières années. Le gain est évalué à quelques francs par kilo.

ANNEXE DOCUMENTAIRE

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

J. CATANZANO
B. GILLY

(document rédigé en juin 1988 et mis à jour en août 1990)

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 salmonicoles.

- Quelques repères...

Les principales espèces produites par ces exploitations ont été la truite arc-en-ciel (TAC), depuis 1980 (Cf tableau 1), et avec une importance moindre le saumon coho. Plus récemment l'élevage de la truite fario et du saumon salar s'est développé indépendamment ou en association avec les espèces précédentes. La production totale en 1989 était de 950 tonnes.

Tableau 1
Production française de Truite arc-en-ciel en milieu marin

	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
Nombre d'unités	5	11	18	23	19	19	16	12	12	14	16	17
Tonnage TAC	65	115	280	320	330	340	300	450	650	580	700	850
Coho			80	70	70	70	110	71	60	85	70	30
Salar												70
Total	65	115	360	390	400	410	410	521	710	665	770	950

Source : L. LESCOP Juin 1986 et informations IFREMER 1990

Les caractéristiques géographiques, climatiques et l'implantation déjà plus ancienne de piscicultures 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 par la suite, 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 2, 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'histoire de la salmoniculture 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.

1. 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 (Tréguier) ou AQUALIVE (Noirmoutier). Très vite venaient s'y mêler des sociétés anonymes à responsabilité limitée 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 du 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 :

(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).

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

En effet, sans prétendre lister à travers ces quatre caractéristiques l'ensemble des facteurs explicatifs des dysfonctionnements, 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 mal adaptés par rapport à une activité d'élevage envisagée qui aurai(en)t 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 quelque temps, l'enthousiasme des premiers candidats sera battue en brèche par leur manque de formation, les tâtonnements techniques et les conditions de marché qui deviennent de plus en plus difficiles.

1.1 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.

1.2 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 motivés 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.

1.3 Les projets de grande taille

Cherchant à se soustraire à la contrainte des sites et à mettre en oeuvre des échelles de production susceptibles d'obtenir des gains de productivité substantiels, plusieurs unités de production de grande taille sont en début de production ou en projet. Ces investisseurs apportent une assise financière importante. A l'heure actuelle le principal projet ayant vu le jour est le projet Salmor, dont la réalisation a connu un retard important du fait de difficultés administratives et d'oppositions locales. La preuve de la viabilité et en particulier des économies d'échelle ne pourra être apportée que dans quelques années. En matière d'espèces, les réalisations et projets marquent un net tournant du couple TAC/coho vers les élevages de saumon salar et de truite fario généralement spécialisés alors que les petites unités maintiennent les associations de production.

2. 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 tâtonné entre diverses démarches pour situer le produit sur le marché, le commercialiser (mise en vente sous criée, essais de fumage, vente locale, vente en gros sur Rungis, vente aux transformateurs, ...) 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. Le manque relatif d'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 importants).

- **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. Plus récemment, le rapprochement des prix du saumon et de la truite de mer en frais génère de vives concurrences.

- **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. Ces subventions ont été octroyées par l'Etat, 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.

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 :

- la difficulté 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'approvisionnement en smolts et en truitelles de fario pèsent encore fortement sur le secteur. 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.

- 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 parce 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, 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. Ceci est à l'origine soit d'une implication directe des pêcheurs dans la salmoniculture, soit de conflits.

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.

2.1 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. 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. Ces coûts incluent bien sûr tous les coûts de commercialisation (emballages, conditionnement) puisque ces entreprises pratiquent elles-mêmes la mise en marché (tableau 3). 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.

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).

2.2 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 ou des investisseurs disposant d'une masse de capitaux importante.

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 mieux valorisées.

Certaines entreprises ont basé leur développement sur une présence sur le marché toute l'année, avec des expéditions régulières hebdomadaires sur les marchés de gros, assurant ainsi une qualité suivie du poisson.

Que ce soit par l'intégration (écloserie, pisciculture, commercialisation) ou par la diversification des espèces, ces entreprises visent généralement plus à s'assurer la régularité et la qualité des approvisionnements et des produits que la réduction des coûts de production.

2.3 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.

Par le biais de la SICA, les producteurs ont développé une stratégie de diminution des coûts (tableau 3) 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.

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 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.

3. 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. Les résultats présentés sont largement tributaires de l'étude FIOM-AND sur le "Marché des Salmonidés élevés en mer" (2).

3.1 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 2. 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, quel que 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 dues 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).

(2) Ces données datent de 1988, leur actualisation n'a pas pu être effectuée en 1990.

Tableau 2
Coûts de production en 1986 dans différents pays

ESPECE	T.A.C.			COHO		SALAR	
	France	Danemark	Suède	France	Chili	Norvège	Ecosse
Aliment FF/KG %	10,89 46,66	7,94 40,10	7,24 34,10	12,0 39,60	7,52 39,68	9,57 37,96	11,73 43,44
Animaux FF/kg %	4,02 17,22	6,30 31,82	6,43 30,29	10,60 34,98	3,76 13,83	3,83 15,20	5,44 20,15
Main d'oeuvre FF/kg %	2,92 12,51	3,01 15,20	2,96 13,94	3,30 10,89	2,62 13,83	3,96 15,71	3,88 14,37
Frais financiers FF/kg %	1,24 5,31	0,80 4,04	1,11 5,23	1,24 4,09	1,84 9,71	1,64 6,51	2,51 9,30
Amortissement FF/kg %	1,57 6,73	1,05 5,30	0,25 1,18	1,70 5,61	1,65 8,71	2,72 10,79	1,64 6,07
Divers FF/kg %	2,70 11,57	0,70 3,54	3,24 15,26	1,46 4,82	1,56 8,23	3,48 13,81	1,80 6,67
COUT TOTAL FF/kg %	23,34 100	19,80 100	21,33 100	30,30 100	18,95 100	25,20 100	27,0 100

Sources : France : enquête
 Danemark : Institut D'économie Des Pêches Esbjerg
 Ecosse : Sfia
 Chili : La Pisciculture Française N°84 (1986)
 Suède et Norvège : Ecole d'aquaculture Bergen

3.2. Les marchés

La situation du marché des salmonidés en 1986 est présentée dans le document FIOM-AND. Les importations françaises sont importantes (11.730 tonnes de saumon frais et 21.572 tonnes de saumon congelé en 1986 (3)) 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).

(3) Environ 60.000 tonnes importées en 1989 pour une valeur dépassant 2 milliards de francs.

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.

Les prix moyens à l'importation ont tendance à baisser en francs constants depuis 1985, malgré une légère 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. En 1989 le prix moyen des importations norvégiennes en frais était de 40 FF/kg. 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 grandes et moyennes surfaces. 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 (4). 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).

(4) L'accroissement du marché du saumon frais depuis la date de ce rapport est probablement la modification principale intervenue sur le marché.

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, quelle que 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 3 : CARACTERISTIQUES DES PRODUITS REQUIS PAR LES MARCHES

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

(*) grandes et moyennes surfaces

Source : AND-FIOM

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 3). 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).

4. 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 activités d'eau douce et d'eau de mer. La séparation maintenue jusqu'alors, perceptible à travers des comportements justifiés entre autres 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 à la notion économique de concentration verticale. Ceci se retrouve dans une entreprise comme SALMOR à travers les stratégies des participants au capital qui marque la fin d'une conception de production isolée, coupée structurellement de l'amont et de l'aval. Mais ceci est encore plus nette avec certains projets de production de truite fario.

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. GOURVENEC 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.

S'agissant des tentatives en oeuvre sur le site ou proches 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 de laquelle on ne peut que lister les avantages potentiels qu'elle présente et les besoins auxquels elle satisfait.

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, compétiteurs 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 autres, le besoin d'une 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. Enfin la concentration par accroissement de taille des unités de production ou par intégration des différentes étapes de processus de production/commercialisation pose le problème très difficile du contrôle des opérations d'élevage. Celui-ci est souvent résolu dans les petites unités par la proximité entre le propriétaire de la ferme et la gestion quotidienne de l'élevage. Dans des unités de plus grande taille la mise au point de procédures techniques simples et éprouvées, de système de contrôle ainsi que de formations/responsabilisation des personnels joueront probablement un rôle essentiel.

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 1^{ère} génération ont, schématiquement, atteint leur configuration limite. Les avancées pourront se faire en termes 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 ces entreprises à limiter leur marché à une demande bien ciblée et à jouer de la qualité du contrôle des opérations d'élevage ainsi que de la souplesse des petites unités de production,
- 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 plusieurs milliers de tonnes puisse être absorbé sans impact sur les prix. L'internationalisation du marché et le développement 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).

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

FIOM-AND (1987), "Le marché des salmonidés élevés en mer".

GAINON J.L. (1987), "L'élevage de juvéniles de saumon atlantique (*Salmo salar*)". La pisciculture française, n° 90, 4ème trimestre.

HARACHE Y. et Alii (1986), "La salmoniculture française". La pisciculture française n° 86, 4ème trimestre.

IIFET (1989), "Salmon Market newsletter". Revue trimestrielle, n° 1, janvier.

RIO O. (1989), "Optimisation économique d'une ferme en aquaculture". IFREMER, Ecole supérieure d'agriculture de Purpan.

CHAPITRE 7

ETAT DU DEVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES

LOUP - DAURADE

SYNTHESE

Etat du secteur

Après une période de méfiance vis à vis de l'aquaculture de loup et de daurade, le dynamisme de ce secteur constaté depuis 1987 se confirme. Les principales réalisations se situent sur le littoral des régions méditerranéennes pour des élevages intensifs en cages. Après un décollage rapide en 1987, les élevages en marais du littoral atlantique arrivent difficilement à maintenir une production supérieure à 50 tonnes alors que la Méditerranée connaît un quasi doublement de sa production chaque année.

Le loup reste la principale espèce produite, mais l'amélioration rapide de la maîtrise des élevages de daurade (entre 5 et 20 tonnes produites chaque année depuis 1984) permet d'envisager un développement de cette production en combinaison avec le loup. La nature des unités de production de loup et de celles de daurade étant identique pour des productions généralement conjointes, elles ne seront pas distinguées.

Perspectives, atouts et contraintes

Le maintien du prix du loup à un niveau élevé (supérieur à 100 francs par kg) sur les marchés locaux et en Italie est le principal moteur du dynamisme de ce secteur. L'intérêt manifesté par d'importants industriels, la décision de certaines collectivités locales d'autoriser le développement aquacole dans des zones à forte activité touristique, sont autant de facteurs qui contribuent aussi à ce succès.

Initialement orienté vers de petites unités (30 tonnes), le développement actuel indique la nécessité d'une augmentation de taille des unités de production pour bénéficier d'économies d'échelle substantielles tout en restant dans le cadre de petites et moyennes entreprises. Des projets de grande taille (capacité supérieure à 500 tonnes) sont en cours de réalisation. La viabilité de ces projets, confrontés à des problèmes de gestion financière et de gestion du risque inconnus des échelles de production courantes, reste encore à démontrer.

En matière d'écloserie, il n'est pas possible d'affirmer l'intérêt de l'intégration au sein des unités de grossissement. A l'heure actuelle la production des éclosiers dépasse les besoins de l'industrie française, mais une pénurie sur le marché méditerranéen assure des débouchés à un prix relativement élevé. La stabilité du secteur des éclosiers pures n'est jamais acquise dans une filière en pleine expansion. Il suffit d'une année de difficultés pour voir se multiplier des projets dont la capacité de production est bien supérieure aux besoins des unités de grossissement qui sont à leur origine. Le contrôle de l'adéquation dans le temps du développement des capacités des éclosiers et de celles du grossissement est essentiel. A la différence d'autres secteurs, ceci ne semble pas poser de problème majeur en France jusqu'à maintenant.

Résultats de l'enquête auprès des experts

Nombre de répondants : 19
 Professionnels : 8
 Transfert et administration : 5
 Recherche : 6

Les perspectives de marché selon les espèces

Loup : bonnes à excellentes, surtout pour les professionnels.

Daurade : bonnes à excellentes, surtout pour la recherche.

Il est peut être nécessaire de tempérer l'optimisme concernant les espèces pour lesquelles la production d'aquaculture reste anecdotique (daurade comme turbot Cf infra). Si la capacité d'absorption du marché du loup semble rester bonne, il est difficile de préjuger du comportement des autres marchés en l'absence de productions significatives. L'existence d'un marché relativement plus restreint (diffusion géographique du produit et prix) rend la question plus préoccupante pour la daurade que pour le turbot par exemple.

Les perspectives de développement et les contraintes

- Le grossissement du loup et de la daurade

Les perspectives de développement sont jugées bonnes par deux tiers des répondants voire excellentes par certains professionnels. Il apparaît une contrainte forte à très forte citée par tous les répondants, celle de la disponibilité des sites. C'est à ce titre que les efforts d'innovation portent sur le développement d'une technologie pour la mer ouverte, le littoral français offrant peu de sites adaptés à la technologie courante.

Une série d'autres contraintes est retenue par la moitié environ des répondants. Celles ayant la plus forte intensité sont le manque de juvéniles et la maîtrise technique de l'élevage. Alors que plus de la moitié de la production française de juvéniles est exportée, la capacité de production des écloseries est jugée insuffisante au regard des projets en cours de réalisation et de l'évolution de la demande extérieure qui contribue à maintenir des cours très élevés. Les problèmes techniques restent encore nombreux du fait de la jeunesse du secteur, en particulier pour la daurade. Considérées comme moins contraignantes, les difficultés d'obtention des autorisations, des aides et des financements sont mentionnées aussi par la moitié des répondants. Ceci est significatif d'un secteur nouveau à hauts niveaux d'investissements et de risques.

- Ecloseries de poissons marins

Les perspectives de développement de ce secteur sont jugées globalement bonnes avec un avis plus partagé de la part des professionnels. La maîtrise technique est mise en cause par les experts comme fortement contraignante. Pour les mêmes raisons que précédemment les difficultés de financement sont considérées comme une contrainte plutôt forte. De façon plus dispersée quant au poids relatif de cette contrainte, la disponibilité des sites est la seconde par la fréquence. Il est difficile d'interpréter cette réponse autrement que par une confusion entre la disponibilité physique de site et la qualité des eaux qui pose, comme pour les coquillages, souvent problème aux écloseries. Le développement des systèmes en circuit fermé vise à répondre à cette question. Autre contrainte, le manque de personnel qualifié. Dans cette réponse, il faudrait faire la part de ce qui est du manque de formation ou du manque d'expérience pratique du personnel.

- Les unités intégrées

Le profil des réponses est très semblable à celui des écloséries, à l'exception de la maîtrise technique jugée moins contraignante (comme dans le cas des unités de grossissement). Ceci est révélateur de l'importance que prennent les problèmes de la gestion de l'éclosérie dans des entreprises dont le bénéfice dépend essentiellement des résultats du grossissement.

EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DU NOMBRE D'UNITES AQUACOLEES

Année	Production	Capacité	Nombre d'unités et de sites ¹				
			Eclos	Grossi	Intég.	Total	dt < 2t. ²
1983	31			7	2	9	5
1984	52		2	7	2	11	5
1985	53		2	7	2	11	6
1986	56		3	10	2	15	10
1987	108		3	12	2	17	9
1988	158		3	15	3	21	10
1989	239		4	12	6	22	6
Prévisions							
1990	375	500 ³	4	12	6	22	4
1995	1 400	2 000					

Notes :

¹ La taille des exploitations rend exceptionnelle l'utilisation de plusieurs sites par la même entreprise. Le nombre de sites est considéré ici comme équivalent au nombre de producteurs.

² Sont indiqués ici :

Eclos. : nombre d'écloséries spécialisées,

Grossi. : nombre d'unités de grossissement,

Intég. : nombre d'unités intégrées

< 2 t. : nombre d'unités (grossissement ou intégré) qui ont produit moins de deux tonnes du fait du début d'activité ou d'une crise passagère (en particulier conséquence en 87 et 88 d'hivers rigoureux en 85 et 86).

³ Capacité installée hors projets.

Du fait du développement rapide des projets il est difficile d'apprécier la capacité effectivement installée. Le taux d'utilisation semble se situer actuellement au dessus des deux tiers.

INDICATIONS SUR LA REPARTITION REGIONALE DE LA PRODUCTION

Région	Production (tonnes) 1984	Production (tonnes) 1989
Nord-Normandie	4	72
Bretagne	-	-
Atlantique	-	-
Méditerranée	48	167
Total	52	239

EVOLUTION DE L'EMPLOI

Année	Plein temps	Temps partiel	Total
1983	20	20	40
... 1989	60	40	100

PRIX ET MARCHE

Dénomination du(es) produit(s) :
LOUP (Méditerranée), BAR (Atlantique).
DAURADE ou DORADE

Description du(es) produit(s) :
350 à 500 grammes en frais.

1. Principaux débouchés (%)

Marché local	30 %
Marché national	
Marché international	70 %

Evolution de cette répartition :

Le marché d'exportation (Italie) reste dominant. Les ventes locales (restauration) augmentent alors que la commercialisation sur le marché national est anecdotique.

2. Mode de commercialisation (%)

Vivant	
Frais	100 %
Congelé	
Transformé	

Evolution de cette répartition :

C'est sur le créneau du frais que le meilleur prix est obtenu. En l'absence d'une baisse substantielle du prix, ce produit ne semble pas devoir emprunter le circuit de la congélation. Il en va de même pour la vente en filets pour l'industrie des plats cuisinés, débouché qui est cependant déjà considéré par certains producteurs comme envisageable à court terme du fait de la bonne image de marque du loup.

3. Principaux acheteurs aux producteurs (%) :

Grossistes	70 %
Industrie de transformation	
Détaillants	5 %
Restauration	25 %
Vente directe	

Evolution de cette répartition :

La vente aux grossistes, italiens en particulier, reste le principal circuit de commercialisation. Les ventes auprès de la restauration locale augmentent avec le développement des petites unités susceptibles de bien contrôler l'approvisionnement d'un petit marché local captif. Il y a une nette séparation entre ces deux réseaux de commercialisation. Certains producteurs importants pratiquent la vente par contrat à prix fixe.

4. Prix en fr/kg aux différents stades de la commercialisation

	Minimum	Moyen	Maximum
Producteur	80		125
Achat en gros ¹	85		130
Achat au détail	90		150
Vente consommateur	105		190

note:

¹ : Pour livraison en Italie

Evolution depuis 1983 :

Depuis 3 ans le prix tend à augmenter, avec cependant quelques signes de tension sur le marché italien (noël 1988). La demande s'oriente vers des produits de plus grande taille, plus rémunérateur.

Principales causes de variation :

Saison	oui
Région	
Utilisation	
Autre (Préciser)	oui taille

5. Evolution du prix moyen à la production (francs courants) :

1983	85
1984	85
1985	90
1986	90
1987	85
1988	105
1989	110

Principales explications de cette évolution :

De 83 à 86, les prix ont été stables. Après un tassement en 1987, on assiste à une remontée des prix qui restent élevés malgré l'apparition de signes ponctuels de tension sur les marchés.

6. Importance des apports de la pêche et évolution de la part respective pêche/aquaculture dans la production nationale :

Les apports de loup (toutes espèces confondues) de pêche s'élèvent à environ 4.000 tonnes (en moyenne de 1984 à 1989).

Les apports de daurade se situent à environ 2 500 tonnes (moyenne sur 5 ans).

La part des produits d'aquaculture reste inférieure à 5% des apports de pêche.

7. Statistiques du commerce extérieur (importations et exportations en volume et valeur par pays)

Voir tableau page suivante

Part des produits de l'aquaculture dans les importations: 0

Part des produits de l'aquaculture dans les exportations: inférieure à 5%.

TABLEAU DES IMPORTATIONS ET DES EXPORTATIONS DE BAR ET DORADE
EN VOLUME (tonnes) ET EN VALEUR (milliers de francs) - FRANCE -

VOLUME	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
Total importations	517	520	253	504	380	1006	472	541	636	728	875	980
DORADES FR.- REF. ^{1/}	226	123	57	71	70	57	24	29	76	79	68	234
dont Espagne	192	90	21	56	21	45	20	22	12	-	-	21
DORADES CONGEL.	291	397	196	433	310	949	448	512	560	649	807	624
dont Italie	-	-	234	110	291	130	155	352	473	406	269	-
LOUP ^{2/}	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	122
Total exportations	262	360	241	105	62	56	85	58	98	120	143	374
DORADES FR.- REF.	241	341	192	63	41	38	8	25	82	101	135	81
dont Italie	192	146	50	20	14	-	-	12	4	21	4	10
DORADES CONGEL.	21	19	49	42	21	18	77	33	16	19	8	0
LOUP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	293
Solde (export.- import.)	-255	-160	-12	-399	-318	-950	-387	-483	-538	-608	-732	-606

VALEUR	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
Total importations	3402	3447	1797	3981	3590	12351	5736	6936	8557	10786	11384	12168
DORADES FR.- REF. ^{1/}	2192	1421	653	1197	673	1103	566	656	1750	1786	1700	4680
dont Espagne	1880	1107	331	1004	346	955	454	447	414	-	-	420
DORADES CONGEL.	1210	2026	1144	2784	2917	11248	5170	6280	7077	9000	9684	7488
dont Italie	-	-	-	1566	1256	3795	1527	2027	4525	6687	5278	3497
LOUP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total exportations	5404	6925	3504	1453	1786	1241	2522	3573	5070	7008	4432	21880
DORADES FR.- REF.	5266	6737	3090	1036	1501	922	604	2588	4517	6455	4320	2835
dont Italie	4825	4484	1462	422	374	-	-	1203	688	1965	608	-
DORADES CONGEL.	138	188	414	417	285	319	1918	985	237	553	112	-
LOUP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19045
Solde (export.- import.)	2002	3478	1707	-2528	-1804	-11110	-3214	-3363	-5757	-3778	-6952	+9712

Sources:

1976 à 1988: Direction Nationale des Statistiques du Commerce Extérieur

notes:

1/ le poste dorade de la nomenclature douanière comprend plusieurs espèces de sparidés.

2/ le loup n'est individualisé que depuis 1988.

COUTS DE PRODUCTION

1. Descriptif du(es) système(s) technique(s)

Espèce(s) :

Ecloserie (système ouvert)	oui
Ecloserie (système fermé)	
Grossissement en intensif au large	
Grossissement en intensif en cages	oui
Grossissement en intensif sur sol	oui

2. Coûts de production et rentabilité

	Type d'exploitation (taille, système technique)		
	30 tonnes Cages ¹	50-100 t Cages ²	
Structure des coûts (par kilo)			
Oeufs,naissain,alevins	12,6	23,4	
Aliment	11,4	10,8	
Travail	20,8	8,6	
Energie	0,4	0	
Autres dépenses ₃	3,7	7,3	
Amortissement ³	8,1	9,0	
Charges financières	6,0	5,5	
Coût total par kg	63,0	64,6	
Analyse de la rentabilité			
Prix de vente au kilo	106,0	98	
Bénéfice net/perte par kilo	43,0	33,4	
Taux de retour interne	18 %	n.d.	
Temps de retour (années)	7 ans		
Critères techniques			
Taux de conversion	2,5	2,0	
Poids moyen à la vente	300 g	550 g	
Taux de mortalité	40 %	n.d.	
Densité	2,5 kg/m ³	n.d.	
Employés permanents	4	4	

notes:

¹ : compte issu d'une simulation ferme en PACA,IFREMER PALAVAS.

² : compte établi à partir des données comptables de l'échantillon des dossiers retenus par le FEOGA, même région..

³: mode de calcul de l'amortissement : linéaire

Evolution du niveau et de la structure des charges d'exploitation :

en éclosionerie

Le niveau et la structure des charges en éclosionerie évolue très vite du fait d'innovations importantes (systèmes ouverts/systèmes fermés) et de l'évolution de leur conception (éclosionerie lourde très contrôlée / éclosionerie légère). Pas de données comptables d'entreprise disponibles pour évaluer les différences.

en grossissement

L'augmentation de la taille moyenne des unités et une maîtrise de plus en plus grande du savoir-faire permettent dans certains cas des économies importantes. Mais la variabilité (climat, pathologie,...) reste encore de règle et peu d'entreprises réussissent à stabiliser leur résultat.

La structure des charges en grossissement a peu varié ces dernières années du fait de l'absence de modification majeure des techniques de production et de la stabilité des prix des principaux intrants (aliment, alevins, travail, cages).

ANNEXE DOCUMENTAIRE

LOUP, DAURADE EN MEDITERRANEE

DENIS BAILLY

juin 1989 (mise à jour 1990)

INTRODUCTION

Le littoral méditerranéen a connu depuis plus de 20 ans de nombreuses tentatives et réalisations pour développer l'aquaculture de poissons avec le loup (Dicentrarchus labrax) et la daurade (Sparus aurata).

Pour comprendre l'évolution actuelle de ce secteur, il est utile de reprendre brièvement en introduction les enseignements des principales étapes de son développement.

- Les années 70

La région méditerranéenne a connu une des principales tentatives privées pour initier le développement de l'aquaculture nouvelle intensive au cours des années 60-70. De gros moyens de recherche sont investis en aquaculture, en vue d'une reconversion rentable des salines. Cet essai, ainsi que les initiatives du CNEXO et d'autres, butent sur l'incomplète maîtrise des techniques d'élevage. Les résultats de laboratoire s'avèrent insuffisants pour gérer des productions à grande échelle. A l'engouement premier pour le mythe de la "Culture des mers", succède une période de repli de la recherche sur elle-même.

L'arrêt des travaux de recherche privés provoque "un essaimage" des chercheurs au milieu des années 70. Certains d'entre eux décident de poursuivre, souvent à leurs frais, l'aventure de la mise au point des techniques. Des professionnels de la pêche, de la conchyliculture ou de la pisciculture vont s'associer à ces chercheurs en apportant les fonds nécessaires, où bien se lancer seuls : ces pionniers créent la première génération de fermes.

Les premières années d'activité n'apportent pas les profits escomptés. Certains projets doivent être rapidement arrêtés. La taille des investissements au regard des résultats et la prise de conscience des risques provoquent un désengagement des investisseurs potentiels et des banques. En conséquence, le développement des élevages intensifs de poissons se trouve momentanément bloqué au début des années 80.

- Début des années 80 : le repli vers l'extensif

Au début des années 80, les projets aquacoles trouvent un relais dans la volonté des pouvoirs publics de promouvoir l'aquaculture malgré ces difficultés. La ferme pilote DEVA SUD 1/, créée en 1974, est chargée de mettre en oeuvre les moyens de recherche nécessaires pour résoudre les difficultés des élevages intensifs et soutenir leur développement.

Il faudra 10 années de recherche, avec une augmentation importante de moyens en 1983, pour réaliser la mise au point d'une technique fiable de production de juvéniles de loup et assurer son transfert aux unités de production. La période intermédiaire est très difficile pour les entreprises qui, outre les difficultés techniques et biologiques, subissent des hivers très rigoureux. Une seule entreprise fait état d'une activité de "routine" positive durant cette période 2/.

Le manque de disponibilité de capitaux et les incertitudes de l'élevage intensif nourrissent un intérêt particulier pour le concept d'élevage extensif, laissé au second plan durant la période précédente. Les principales réalisations sont à mettre au crédit de la région Languedoc-Roussillon qui cherche dans l'aquaculture le moyen de développer une activité économique et une forme de reconversion pour la pêche. Le CEPRALMAR, organisme de développement régional, ainsi que la station biologique de l'Université de Montpellier à Sète, sont à l'initiative de plusieurs projets.

1/ LA DEVA SUD est devenue station IFREMER en 1984/

2/ Quincy D, "Méditerranée Pisciculture SA: du bar dans la discrétion". Aqua-Revue n°16.

Sur le thème de la reconversion, on assiste à la multiplication des petites unités d'élevage intensif de poisson, gérées par des associations de pêcheurs dont la contribution initiale est très faible et pour lesquels l'aquaculture doit être un revenu d'appoint. En 1988, on dénombrait 5 groupements de pêcheurs ayant investi dans des cages en Languedoc et en PACA. Mais, en dépit d'un potentiel de production de 30 tonnes environ, les quantités mises sur le marché étaient très faibles voire nulles comme en 1987 et 1988. Les causes de ces difficultés ont été largement analysées par ailleurs 3/. Elles mettent plus en cause les conditions économiques et sociales, les conditions de partage du coût collectif desensemencements, le faible niveau d'implication des pêcheurs dans les élevages en cages, que les concepts même de l'élevage intensif ou de la reconversion.

Les essais d'élevages de prégrossissement sont également révélateurs de l'état d'esprit de la période. Ces élevages relèvent d'une stratégie "filiale courte - investissements modérés" : leur intérêt réside dans le faible investissement nécessaire et dans la durée courte du cycle d'élevage qui assure une bonne rotation de la trésorerie. Trois démarches sont alors possibles :

- la recapture d'animaux sauvages conditionnés à l'élevage : l'exemple type en est la socanelle, dorade d'un été (70-120 g), capturée à sa sortie des étangs en automne puis sevrée et hivernée en bassin. Les résultats en sont peu convaincants (conditions de recapture et variabilité du recrutement).
- l'écloserie- nurserie en conditions naturelles puis l'élevage des juvéniles issus de cette forme d'écloserie (une seule entreprise concernée en Méditerranée).
- Le fractionnement du cycle d'élevage en trois phases -écloserie-nurserie, prégrossissement et grossissement- au sein de trois unités gérées indépendamment. Cette option, envisagée pour pallier un cycle long et des risques importants est de moins en moins envisagée au profit de l'intégration de l'ensemble de la filière de production au sein des entreprises.

A la lumière de ces rappels historiques, il convient d'aborder l'étude de la situation actuelle du secteur sous l'angle de ses principales composantes, de leurs productions et des stratégies en présence. Enfin, un tour d'horizon des contraintes permettra de faire le point sur le potentiel de développement et son orientation.

1. ETAT DES PRODUCTIONS ET STRATEGIES EN PRESENCE

1.1 Etat des productions

L'historique des productions (tableau I) fait apparaître un pic de la production méditerranéenne en 1984. Les entreprises de la première génération réalisent alors une production totale de loups et de dorades de table proche de 50 tonnes. C'est en 1987, après deux hivers rigoureux, que le niveau de 50 tonnes produite en zone méditerranéenne est dépassé avec la réorganisation d'une ferme et l'apparition d'une nouvelle entreprise en 1987.

En 1989, la production nationale atteint 239 tonnes constituées de loups pour l'essentiel.

3/ Voir entre autres CEP, "les effets induits par l'exploitation des ressources marines vivantes: le cas du Languedoc-Roussillon, la filière cultures marines, 1987.

**EVOLUTION DE LA PRODUCTION DE LOUPS ET DAURADES
D'AQUACULTURE DE 1984 A 1988,
CAPACITE PREVISIONNELLE POUR 1990 ET 1992 (Tonnes)**

ANNEE	PRODUCTION(*)						CAPACITE(*)	
	84	85	86	87	88	89	90	92
Corse	18	12	10	37,5	41	63	98	180
PACA	< 1	< 1	1	8	15	52	109	410
Lang.- Roussillon	29	22	10	12,5	35	52	88	152
TOTAL Méditerranée.	48	35	21	58	91	167	295	742
TOTAL National	52	53	56	108	158	239	375	

(*) Ces chiffres sont extraits de l'état des productions et des projets effectué régulièrement à la DEVA-SUD.

Le nombre impressionnant de projets dès 1987 marque une relance de la dynamique d'investissement: 21 projets en 1987/88 et 16 en 1988/89. A titre d'indicateur, l'analyse des investissements en cours est plus significative que le nombre total de projets ou l'objectif de capacité de production en 1992 (742 tonnes) tel qu'il apparaît dans le tableau.

Au début 1988, le volume d'investissement prévu (pour des créations d'entreprises nouvelles ou des projets de modernisation déjà existantes) est de 16,5 MF 4/. En 1989, le volume des investissements prévus pour les projets d'aquaculture selon les mêmes sources est en progression de 100% (tableau 2) pour un nombre de projets plus réduit.

Ces chiffres, ainsi que la répartition géographique des localisations, montrent un rééquilibrage entre les 3 régions au profit de la Côte d'Azur et de la Corse. L'analyse des contraintes explicitera les raisons de cette évolution.

REPARTITION PAR REGION DE CES INVESTISSEMENTS:

	INVESTISSEMENTS PREVUS 4/ 1988		1989	
	en MF	en %	en MF	en %
Corse	1,97 MF	11,9 %	3,5	10,9 %
PACA	8,01 MF	48,5 %	25	78,1 %
Languedoc-Roussillon	6,55 MF	39,6 %	3,5	10,9 %

1.2 Les stratégies en présence

1.2.1 Les entreprises de la première génération

On compte 9 entreprises aquacoles survivantes de la première vague de création (1975 à 1981). Une seule intégrait les productions d'écloserie et de grossissement dès le départ. Deux unités étaient spécialisées dans le prégrossissement. Six effectuaient du grossissement intensif en cage ou raceways: seules deux d'entre elles ont une production significative.

4/source: synthèse des résultats des Commissions de Cultures Marines, des COREMODE des trois régions et du CA du CEPALMAR.

Ces entreprises ont connu de nombreuses difficultés, aléas naturels, importantes charges de structure et manque de souplesse des installations de la première génération. Elles ont été contraintes de repenser leurs stratégies d'entreprise du fait des mauvais résultats économiques et de l'absence de développement du secteur. On peut identifier trois directions principales au remodelage de leurs stratégies : l'intégration, la diversification, et l'accent mis sur la gestion.

Stratégie d'intégration

Le faible nombre d'unités de grossissement et les difficultés de la production d'alevins viables ont longtemps empêché le développement des écloséries. Il en est résulté une forte dépendance des fermes vis-à-vis d'une production d'alevins très concentrée.

Jusqu'en 1983, la DEVA SUD a largement contribué à l'approvisionnement en juvéniles à des prix inférieurs au coût de production, voire gratuitement. A l'heure actuelle, des lots d'alevins sont placés dans des entreprises privées, en contrepartie de données sur les performances de grossissement, en différents points du littoral français. Par ailleurs, il y a soutien aux écloséries privées en vendant, en concertation avec leurs instances professionnelles, des oeufs ou même des larves pour permettre à chacune de fonctionner sans à-coup et d'assurer par là-même les demandes des grossisseurs.

Les producteurs sont parfaitement conscients que cette forme de subventionnement ne peut continuer longtemps. Une fois maîtrisée la technique de production, elle constitue une concurrence déloyale pour les écloséries commerciales. Actuellement, ces dernières se multiplient, avec une nette tendance vers leur intégration au sein d'unités de grossissement permettant d'éviter les phénomènes de dépendance: le tableau suivant illustre l'importance prise par les entreprises "intégrées" au sein du secteur.

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Production d'alevins (en 1000 u)						
En éclosérie	900	1100	350	980	2000	3300
En unité intégrée	700	700	1000	1000	2100	4000
Grossissement (en tonnes)						
En unité grossissement	25	34	49	89	58	77
En unité intégrée	27	19	7	19	100	162
Nombre d'entreprises						
Unités grossissement	4	4	8	7	12	13
Unités intégrées	2	2	2	2	3	5

Source: données issues de l'état des productions effectué annuellement à la station IREMER DEVA-SUD.

La durée relativement longue du cycle d'élevage, qui a dans un premier temps contribué à un certain cloisonnement entre les différentes étapes, constitue maintenant une raison supplémentaire en faveur de l'intégration. La disponibilité d'un surplus à la sortie de l'éclosérie, de la nurserie où aux stades intermédiaires du grossissement, peut assurer à l'entreprise les rentrées financières nécessaires à la stabilisation de sa trésorerie: ainsi, en 1988, 35% des 2 millions d'alevins produits par les unités intégrées ont été utilisés pour leurs propres besoins de grossissement. En 1989, en raison du prix élevé des alevins à l'exportation, cette part est tombée à 25%.

L'intégration peut dépasser les différentes étapes du cycle de production et porter sur des activités telles que la production de nourriture. Il s'agit là encore de remédier aux déficiences de l'approvisionnement (une seule entreprise)..

Dans cette situation, les stratégies fondées sur la segmentation du secteur (activité unique : prégrossissement ou éclosionerie par exemple) ont peu d'adeptes. Les raisons en sont, en premier lieu, l'incertitude quant à l'évolution des relations d'offre et de demande aux différents stades de l'élevage et, en second lieu, le désir des producteurs de pousser une partie de leur élevage à terme pour réaliser le bénéfice de la vente finale.

Stratégie de diversification

La diversification des espèces, plus que celle des techniques, est ressentie par les producteurs comme un moyen de réduire les risques. La première diversification souhaitée par tous est la possibilité d'élever la daurade dans des conditions équivalentes à celles du loup. Actuellement la production en est limitée par le manque d'alevins garantissant des taux de survie acceptables. Le principal argument en faveur de la daurade est le cycle de production, de deux années seulement. Certains éleveurs évoquent une plus grande facilité de gestion des élevages due au comportement des animaux. La mise au point d'une technique de production d'éclosionerie pour la daurade assurera aussi une possibilité de diversification pour les éclosioneries qui se tournent actuellement vers la crevette.

L'enthousiasme premier affiché pour la diversification (certains parlant de combiner élevage de loups/daurades, éclosionerie de coquillages/poissons/crevettes et poissons tropicaux) doit cependant être tempéré. Si elle permet effectivement une répartition des risques elle est aussi source de multiplication des difficultés à résoudre et d'émiettement de l'effort de maîtrise des techniques d'élevage.

L'accent mis sur la gestion

Tirant les enseignements des 10 années passées, on assiste à la volonté de donner une importance aux compétences de gestion (comptable, financière, commerciale et administrative), équivalente à l'attention portée au savoir-faire technique. Celui-ci a longtemps été le principal souci des responsables d'unités de production dont la formation est généralement de nature technique et scientifique. Le manque d'intérêt pour la gestion est souvent cité par les banquiers comme une des causes essentielles des difficultés des entreprises qui ne sont pas en mesure d'établir des comptabilités prévisionnelles et des stratégies tenant compte d'une bonne évaluation du risque.

L'aspect économique prend d'autant plus d'importance que ces entreprises ont dû ou vont devoir renouveler leurs investissements. Un certain nombre de choix s'imposent : faut-il continuer à produire dans les conditions d'il y a 10 ans ou faire un effort important pour renouveler complètement les installations selon des concepts plus récents ? La réponse est difficile dans la mesure où la technologie dite de "2ème génération" en est au stade de la mise au point.

1.2.2 Les entreprises nouvelles et les projets

Leur analyse fait ressortir un certain nombre de caractéristiques communes.

La spécialisation

Alors que les entreprises anciennes recherchent l'intégration et la diversification, la grande majorité des projets (16 sur 21 en 1987/88) porte sur le prégrossissement et le grossissement de loups et dorades exclusivement. 5 autres projets sont des éclosioneries avec nurserie ou grossissement du poisson. 3 sont des projets d'élevage mixte poisson-crevette et aucune éclosionerie n'affiche cette intention.

On ne compte aucune unité intégrée parmi les projets. Mais on ne peut en déduire une tendance à la segmentation du secteur: les mêmes raisons qui poussent les entreprises existantes à la diversification et à l'intégration joueront probablement pour ces nouvelles entreprises. Il s'agit plutôt d'une attitude prudente, soutenue par les organismes et les banques, qui vise à avoir une production bien maîtrisée avant de voir plus loin.

Cette tendance à la spécialisation pourrait éventuellement être confirmée par une organisation des marchés intermédiaires : organisations de producteurs, fixation des prix et des règles ou concentration de la production d'écloserie. Mais l'évolution très rapide des rapports d'offre et de demande risque fort d'empêcher pour encore plusieurs années la stabilisation des rapports aux différents niveaux de cycle de production.

La nature des investissements et le dimensionnement des projets

Sous réserve de réalisation de projets en cours on note trois échelles de production : 10 à 15 tonnes, 20 à 30 tonnes et 40 à 70 tonnes. A partir de 1989, une quatrième taille apparaît avec des projets de plus de 500 tonnes en off-shore. La présence d'investisseurs importants (encore timide) est caractéristique de ces projets. Mais la capacité d'investissement des promoteurs ne paraît pas déterminer le dimensionnement des projets. Les projets de la région PACA semblent de ce point de vue être les plus solidement bâtis, la plupart des projets de la Corse n'affichant aucun objectif de production.

La localisation

On assiste à une montée en puissance de la région PACA. L'absence de développement aquacole en PACA avait plusieurs causes. La première était l'accent mis sur le tourisme qui a longtemps été considéré comme incompatible avec l'aquaculture. La seconde était l'absence de sites protégés, comme le sont les étangs et lagunes du Languedoc-Roussillon, à partir desquels se sont développées les premières entreprises. D'autre part l'effort de la région n'était pas comparable à l'implication des instances du Languedoc-Roussillon dans le développement.

Ces blocages semblent être actuellement levés et de nombreuses municipalités, ainsi que la région voient d'un oeil favorable le développement d'une activité permanente qui a aussi un côté promotionnel. De nombreux sites ont été débloqués dans des baies semi-protégées. Les professionnels espèrent y être moins à la merci des froids hivernaux que dans les étangs du Languedoc-Roussillon.

2. ELEMENTS D'EVALUATION DU POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR

Pour cerner de façon plus précise les atouts dont dispose le secteur comme les difficultés qu'il doit surmonter, il est nécessaire de passer en revue les principaux aspects du développement aquacole en Méditerranée. Ceux-ci ont pour la plupart déjà été évoqués ; il ne s'agit donc ici que d'une présentation rapide des éléments-moteurs et des contraintes dont on peut penser que dépend l'avenir du secteur.

2.1 Les éléments-moteurs du développement

Le perfectionnement des techniques de production, les comportements d'investissement et la rentabilité des élevages apparaissent comme les éléments moteurs d'une croissance éventuelle du secteur.

2.1.1 Les techniques de production

La Station IFREMER de Palavas a mis en oeuvre un protocole de recherche-développement pour la daurade semblable à celui qui avait été suivi pour le loup. A partir de la fiabilisation de la production d'alevins, le délai nécessaire aux transferts vers les professionnels permet de penser que la daurade pourra être produite dans des conditions similaires à celles du loup dans 3 à 4 ans environ. Ceci du point de vue non pas des entreprises individuelles mais de l'ensemble du secteur.

2.1.2 Investissement et rentabilité

Concernant les investissements, les projets révèlent l'incertitude qui existe en particulier en matière de techniques d'écloserie. Les investisseurs sont prudents face à une innovation très rapide mais qui a encore insuffisamment fait ses preuves. En réponse à ce risque d'obsolescence accélérée et de manque d'efficacité, se développent des installations souples, qui peuvent être rapidement et à moindres frais adaptées ou remplacées.

Le calcul économique de la rentabilité de l'élevage du loup est extrait d'un travail réalisé à la Station IFREMER de Palavas-les-Flots en collaboration avec la Caisse Régionale du Crédit Agricole (TANGUY et Alii, 1989). Ce document fournit une évaluation des coûts basée sur des critères techniques tenant compte des incertitudes pour les élevages de poissons. Ces informations semblent plus pertinentes que le calcul qui aurait pu être mené à partir des éléments comptables recueillis auprès des fermes en activité : ceux-ci montrent une très grande hétérogénéité et la multiplicité des activités des exploitations concernées ne permet pas de faire ressortir les coûts de revient spécifiques à chaque production, en l'absence de comptabilité analytique.

Les résultats obtenus à Palavas sont les suivants :

Le projet étudié est une exploitation de prégrossissement-grossissement intensif en cages, d'une production annuelle de 30 tonnes, dans les conditions méditerranéennes. Les cages sont situées en mer, en zone abritée et la montée en puissance est étalée sur 5 ans. Les alevins achetés à 2 g sont poussés jusqu'à 350 g ou 500 g selon les lots pour un prix de vente variant de 70 à 120 F/kg et un prix de vente moyen s'établissant à 106,30 F/kg. L'indice de conversion alimentaire est de 2,5 et le taux de survie de 2 à 500 g est fixé à 60 % (65 % de 2 à 350 g).

Une première idée de la rentabilité du projet est donnée par le calcul du coût de production moyen. En année de routine (année 5), celui-ci se monte à 63,37 F, ce qui laisse une marge brute de 43 F au producteur soit environ 40 % de la valeur du produit.

Deux autres indicateurs permettent d'évaluer, toujours en année de routine la rentabilité économique et financière :

- * le taux de rentabilité des capitaux investis s'établit à 18 % donc au-dessus du taux du marché financier ;

- * le taux de rentabilité des capitaux propres s'élève à 81 % avant impôt et 49 % après impôt ce qui signifie que l'entreprise se situe en position favorable pour trouver de nouveaux capitaux à l'extérieur pour financer sa croissance.

L'analyse de la rentabilité du projet est par conséquent très encourageante quant à la viabilité économique potentielle des activités de prégrossissement-grossissement de loups en cages. Il n'est par ailleurs pas opportun de se prononcer sur les résultats économiques de l'activité d'écloserie : un débat est ouvert entre tenants d'options techniques opposées ; aucune des parties n'a pour l'instant fourni d'étude technico-économique montrant de manière incontestable le bien-fondé économique de ses choix.

Dans un cas comme dans l'autre, grossissement et éclosion, les projets d'investissement sont pénalisés par un temps de retour sur les investissements très long, variant de 7 à 10 ans selon les hypothèses retenues. La durée du cycle d'élevage en est la cause principale dans le cas du grossissement, le montant des investissements dans celui de l'éclosion.

2.2 Les contraintes au développement

Deux types principaux de contraintes au développement du secteur sont identifiables : les premières relèvent, au moins en partie, des conditions naturelles de l'exercice de l'activité (disponibilité des sites et problèmes climatiques) ; les secondes sont d'ordre économique (marchés).

2.2.1 Les sites et le climat

Sites et climat sont deux contraintes majeures au développement de l'aquaculture en Méditerranée. Les sites susceptibles d'accueillir des structures flottantes (cages) sont limités aux étangs et lagunes en Languedoc-Roussillon et à un certain nombre de baies plus ou moins protégées en PACA et en Corse. Les sites de ces deux régions étaient bloqués du fait de la priorité à accorder au tourisme. Leur déblocage récent ouvre des perspectives intéressantes à l'aquaculture.

Le climat a été la cause de beaucoup des déboires de l'aquaculture de poissons en méditerranée. Les espèces retenues supportent mal les températures très basses et les écarts thermiques importants. Or les conditions limites ont été atteintes à plusieurs reprises ces dernières années. Les étangs et lagunes offrent de ce point de vue les conditions les plus difficiles, alors que les températures restent toujours dans la fourchette admissible en zones marines. En dehors des exploitations en mer, il faut donc considérer un approvisionnement en eau thermorégulée (eau de forage ou rejet industriel) comme un facteur important de réussite.

Les sites naturels, principalement en Languedoc-Roussillon sont pour la plupart déjà utilisés. Les rejets industriels existent mais beaucoup d'entreprises les utilisant rencontrent des difficultés. Celles-ci peuvent être liées au coût de contrôle et de maintien de la qualité de l'eau où bien à la régularité des approvisionnements. Les activités aquacoles ne sont qu'une activité parallèle qui ne détermine pas la planification des activités de l'industrie effectuant les rejets.

L'accès aux sites en mer, baies, permet de réduire partiellement la contrainte de température. Pour se soustraire à la limitation des sites et aux problèmes de l'hivernage, la solution technique de l'aquaculture au large est de plus en plus considérée. Des systèmes de cages immergeables sont utilisés par plusieurs entreprises.

2.2.2 Les marchés

Le prix a été un élément important dans le choix des espèces actuellement cultivées en France. Avec des prix moyens de 100 F/kg pour le loup et 80 F/kg pour la dorade, ce sont des espèces à haute valeur commerciale.

L'évolution du prix du loup montre une première phase de "valorisation" du produit qui bénéficie de la qualité et de la régularité de l'approvisionnement. Mais un tassement est très vite apparu ; à l'heure actuelle certains exploitants croient pouvoir parler de baisse des prix tandis que d'autres estiment que ces mêmes prix ont augmenté de 6 à 8 % entre 1987 et 1988. En fait, et il convient de le souligner, les différences de prix obtenus d'une entreprise à l'autre (de 80 à 110 F pour le même produit à la même époque), indiquent que le choix de commercialisation est un élément déterminant dans la réalisation des marges.

L'évolution des prix est l'une des principales inquiétudes des producteurs auxquels il est difficile de répondre. Une étude de marché effectuée à la demande du syndicat des producteurs marins devrait fournir des éléments de réponses en fin d'année 1990.

Le bar bénéficie actuellement de la forte demande des pays étrangers de la Méditerranée (Italie principalement). Mais ceux-ci développent rapidement un potentiel aquacole important et semblent en position de produire à moindre coût.

De par sa taille, le marché de la dorade sera peut être moins sensible que le marché du loup à une augmentation des apports. Mais en l'absence d'une production significative, il est difficile de déterminer les seuils de saturation du marché. Cet aspect mérite une attention particulière de la part des professionnels et de leurs organisations.

CONCLUSION

Le développement de l'aquaculture nouvelle en méditerranée, qui jouit d'un réseau de soutien en recherche et développement parmi les mieux organisés en France est encore fortement contraint par les conditions naturelles et la maîtrise technique des élevages. La période actuelle est celle d'une deuxième phase d'investissement qui bénéficie du support des investisseurs institutionnels et des organismes de crédit.

Mais l'aspect technique occupe encore une place très importante souvent au détriment du sérieux économique des projets. C'est ainsi que la Caisse Régionale du Crédit Agricole à Montpellier note "une nette amélioration de la qualité des projets, mais encore loin du sérieux économique que l'on peut voir dans d'autres secteurs d'activités."

Les professionnels montrent une attente très forte en terme d'innovation technique et de fiabilisation des élevages et des inquiétudes quant aux perspectives des marchés. Pour éviter une nouvelle phase de recul comme celle du début des années 80, il semble nécessaire de conforter les réalisations et d'assurer le sérieux des projets. Même si le rythme du développement doit être freiné dans un premier temps, ceci permettra probablement d'asseoir plus solidement l'activité.

La difficulté à apprécier les risques technologiques, climatiques et économiques des productions aquacoles reste la contrainte essentielle pour un faible nombre d'entreprises qui ne constituent pas encore un véritable secteur économique. La mise en place de réseaux de solidarité (fonds de garantie pour les emprunts bancaires, assurance...) et une plus grande attention donnée à la gestion, la commercialisation et l'organisation des rapports entre producteurs, sont des acquis récents qui permettront de conforter un développement réel en dépit d'un avenir incertain.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

GARRABE M., ANTONA M., MAILLARD A., REY H., Etude bibliographique bar daurade, approche des systèmes productifs et des marchés. Centre d'Etudes de Projets, contrat FIOM, Montpellier, 1988, 1er volume 114 p., 2ème volume 441 p.

ANTONA M., Production et Marchés du Bar et de la Daurade dans le bassin Méditerranéen. Centre d'Etudes de Projets, contrat IFREMER, 1990, 27 p.

TANGUY R., LE GREL L. et IFREMER/PALAVAS, Projet d'élevage du loup en mer : étude technico-économique du prégrossissement et du grossissement. Rapport interne, DRV/89-021, Palavas, 1989, 91 p.

CHAPITRE 8

ETAT DU DEVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES

ELEVAGE DE CREVETTES PENEIDES (FRANCE METROPOLITAINE)

SYNTHESE

Etat du développement

La maîtrise à la fin des années 70 de la reproduction et de l'élevage larvaire de la crevette japonaise Penaeus japonicus a permis le développement de son élevage dans des régions de marais littoraux, d'abord en Atlantique (Charentes, Pays de Loire et Médoc) puis en Méditerranée (Languedoc-Roussillon).

Cette production de type extensif (moins de 3 animaux/m² - pas d'apport de nourriture) ou semi-intensif (4 à 20 animaux/m²) reste encore à l'état embryonnaire et en évolution permanente, fortement soutenue par les différentes autorités régionales concernées.

Le cycle d'élevage est très court, de l'ordre de 3 à 4 mois pendant la période estivale pour un produit de bonne qualité, ce qui constitue un atout sur un marché estimé porteur.

Perspectives

L'état du secteur se caractérise par

- un rapport de force entre les écloseries en petit nombre et les éleveurs; mais d'une manière générale, les relations entre écloseries et éleveurs sont en voie de clarification par la rédaction d'une charte.
- un problème de coût et de disponibilité du foncier (morcellement, coût d'accès au DPM, propriété privée).
- un prix de vente élevé difficile à maintenir, en raison de la concurrence des crevettes d'importation non congelées et du développement potentiel de l'élevage de crevettes en Italie et en Espagne. Ceci doit donc inciter les éleveurs à faire baisser leurs coûts de production.

Les résultats médiocres obtenus en Médoc en 1990 montrent qu'il reste beaucoup à faire pour limiter l'impact de la variabilité climatique sur les performances des élevages.

Résultats d'enquête experts

Nombre de répondants : 13

Professionnels : 3

Transfert et administration : 7

Recherche : 3

La majorité des répondants à l'enquête considère que les perspectives du marché et du développement sont incertaines, avec cependant une relativement forte dispersion des avis favorables et défavorables. Les experts chargés de l'accompagnement du développement sont plus unanimes quant à l'incertitude liée à ces perspectives.

Pour ce secteur qui semble avoir tout contre lui, l'insuffisante maîtrise des techniques, la limitation des sites et les difficultés de marchés sont citées par tous ou presque tous les experts. Dans une moindre mesure, la disponibilité des post larves et des personnels qualifiés inquiètent aussi. Il faut peut être moduler ce pessimisme par la nature du développement. La prédominance de productions complémentaires en extensif ne contribue pas à une image très positive des réalisations du secteur. Mais à l'heure actuelle la viabilité de ces petites productions ne semble pas menacée. La nature réelle des contraintes pour une activité plus spécialisée et plus intensive ne pourra être évaluée plus précisément qu'avec le développement de ce secteur.

::EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DU NOMBRE D'UNITES AQUACOLES

Année	Production ¹ (en tonnes)	Capacité ² (surface en ha)	Nombre ³ d'unités	Sites 4.
1983	0,1	n.d.	n.d.	
1984	0,6	n.d.	4	
1985	2,7	n.d.	11	
1986	11,6	13,6	28	
1987	14,6	29,8	33	
1988	21,2	65,2	50	
1989	24,1	85,7	83	
Prévisions				
1990				
1995				

Notes :

¹ Toute la production est effectuée à partir de post-larves fournies par des éclosiers françaises au nombre de 3 en 1987 (dont les deux principales se situent en Languedoc-Roussillon). Elles ont assuré une production de 5 millions de post-larves dont près de la moitié a été exportée. Avec la mise en route de 6 autres éclosiers en atlantique, la production de post-larves a doublé en 1989.

² La capacité est exprimée à partir des surfaces en eau.

³.La structure des exploitations est très hétérogène :
-quelques grosses entreprises consacrées exclusivement à la crevette en Languedoc-Roussillon et dans le Médoc (surface en eau supérieure à 10 ha).
-un très grand nombre de petites entreprises (1 ha et moins) surtout en Charente et en Pays de Loire, le plus souvent en tant qu'activité de complément et de diversification à l'ostréiculture (54 % des éleveurs de crevette en Loire-Atlantique et Vendée sont ostréiculteurs). Cette caractéristique est liée à l'aspect très saisonnier de la production.

4. Le nombre de sites est équivalent aux nombres d'entreprises, aucune n'exploitant plusieurs sites d'élevage.

INDICATIONS SUR LA REPARTITION REGIONALE DE LA PRODUCTION

Région	Production (tonnes) 1986	Production (tonnes) 1989
Nord-Normandie		
Bretagne ¹	0,3	1,4
Atlantique ²	10,2	18,1
Méditerranée ³	1,1	4,6
Total	11,6	24,1

notes:

¹.Morbihan

².Comprend trois zones: Pays de Loire où l'élevage a connu un développement entre les deux périodes (de 1,4 tonnes à 9,1 tonnes en 1989), Médoc (de 2,8 à 5,2 tonnes en 1989) et la Charente où cette activité, complémentaire à l'ostréiculture le plus souvent, tend à régresser (de 6 tonnes en 1983 à 3,8 en 1989).

³.Languedoc-Roussillon

EVOLUTION DE L'EMPLOI

Il n'existe aucune information sur l'emploi dans cette activité.

PRIX ET MARCHE

Dénomination du(es) produit(s) :

La crevette japonaise d'aquaculture est vendue sous le nom de crevette "impériale", mais il ne s'agit pas d'un label ni d'une appellation normalisée. On peut rencontrer les noms de crevette "japonaise" ou de "gambas".

Description du produit :

L'obligation d'interrompre l'élevage avant l'hiver ne permet pas de poursuivre la croissance de la crevette au delà d'un poids de 15 à 25g.

Afin de se démarquer des nombreux produits présents sur le marché de la crevette, la crevette japonaise d'élevage est vendue vivante, mais c'est un produit fragile coûteux à transporter dans ces conditions. Il s'agit d'un produit très haut de gamme et saisonnier (septembre à novembre), concurrencé par le "bouquet"

1. Principaux débouchés (%)

Marché local	25 %
Marché national	65 %
Marché international	10 %

2. Mode de commercialisation (%)

Vivant	100 %
Frais	
Congelé	
Transformé	

3. Principaux acheteurs aux producteurs (%) :

Grossistes	* *
Industrie de transformation ¹	*
Détaillants	
Restauration	* * *
Vente directe	* *

notes:

1. Il s'agit de l'industrie de la cuisson.

Evolution de cette répartition :

La part des grossistes augmente avec le développement d'entreprises de plus grande taille (Médoc).

4. Prix en fr/kg aux différents stades de la commercialisation

	Minimum	Moyen	Maximum
Producteur	80	120	160
Achat en gros			
Achat au détail			
Vente consommateur		320	

Principales causes de variation :

Saison	oui: ventes de septembre à novembre
Région	
Utilisation	
Autre	Le poids moyen ¹ La fraîcheur ² .

notes:

¹. le prix peut varier du simple au double entre des crevettes de très petite taille (10g) à 80 fr/kg et des grosse crevettes (25g) à 160 fr/kg.

².la fraîcheur: ce prix élevé n'est possible que pour un produit 100 % vivant à l'achat..

5. Evolution du prix moyen à la production (francs courant) en fr/kg :

1983	
1984	
1985	
1986	130
1987	140
1988	
1989	120

Principales explications de cette évolution :

Le prix moyen est stable depuis 1986, mais la période de commercialisation étant très courte, le manque de synchronisation entre les éleveurs ainsi que la taille moyenne des crevettes un peu faible cette année a fait nettement baisser le cours minimum: en 1990, certains lots ont été vendus à moins de 80 fr/kg.

6. Importance des apports de la pêche et évolution de la part respective pêche/aquaculture dans la production nationale :

La production de crevettes par l'aquaculture est tout à fait marginale par rapport aux débarquements de pêche qui sont de l'ordre de 1200 t par an pour l'ensemble des crevettes grises et roses, mais il s'agit de produits très différents.

7. Statistiques du commerce extérieur (importations et exportations en volume et valeur par pays)

Les produits d'importation sont aussi très différenciés: le produit d'importation correspondant le plus à la crevette d'élevage est la crevette tropicale non congelée (origine: Madagascar, Thaïlande). La part de ces produits dans les importations totales est très faible: en 1988, 185 tonnes de crevettes tropicales non congelée ont été importées à un prix moyen inférieur à 100 fr/kg. Les importations de crevettes tous types, origine et calibres confondus s'élèvent au total à 35 000 tonnes.

Part des produits de l'aquaculture dans les importations: n.d..

Part des produits de l'aquaculture dans les exportations: la quasi totalité de la production d'élevage est consommée sur le territoire national.

COUTS DE PRODUCTION

1. Descriptif du(es) système(s) technique(s)

Espèce(s) : CREVETTE PENEIDE (métropole)

Ecloserie (système ouvert)	oui
Ecloserie (système fermé)	
Grossissement en intensif	
Semi intensif	oui
Extensif	oui

2. Coûts de production et rentabilité

	Type d'exploitation (taille, système technique)			
	ecloserie ¹ et élevage 1000 kg/ha	prégrossis- ² -sement ->juvéniles	élevage ³ (post-larves) 650 kg/ha	élevage ² (juvéniles) 900 kg/ha
Structure des coûts	en f/kg	en fr/1000	en fr/kg	en fr/kg
Post larves ou juvéniles	-	145	55	33,3
Aliment	52	25		44,4
Travail	40	60	45	
Energie	2	12		
Autres dépenses	17	78		16,2
Amortissement		30	22	22
Charges financières	30	22	10	12
Coût total par kg	144	372	132	127,9 ⁵
Analyse de la rentabilité ⁴				
Prix de vente	163	400	130	150
Bénéfice net/perte	19	28	- 2	22,1
Taux de retour interne				
Temps de retour (années)				

Critères techniques				
Taux de conversion			2,5:1	
Poids moyen à la vente	16-20 gr.	0,1 gr	16 gr.	15 gr.
Taux de mortalité	50 %	60 %	50 %	40 %
Densité	10 à 30/m ²		15/m ²	15/m ²
Employés permanents	4,5		2	

Cf notes page suivante:

1. Pour 15 ha au total:vente de 16 t de crevettes (rendement 1 t/ha) mais aussi de 3,4 millions de post-larves P20 et 100 kg de géniteurs. Source: A. BERARD 1988.
2. IFREMER Noirmoutier. Données de calcul technico-économique (Atlantique) pré-grossissement en nurserie en grand volume pour obtenir des juvéniles - 1990
Le poste "autres dépenses" inclut les assurances (25%) et les frais de commercialisation (20%) et de transport (25%).
3. CEPRALMAR. Données de calcul technico-économique 1988.
4. Les prix de vente retenus sont de 130 fr/kg pour les crevettes, 150 fr/mille pour les post-larves et 150 fr/kg pour les géniteurs.
5. hors main d'oeuvre

Mode de calcul de l'amortissement : linéaire.

Evolution du niveau et de la structure des coûts:

Les résultats obtenus sont encore très variables d'une exploitation à l'autre, d'une année à l'autre. Ils illustrent le fait que les techniques d'élevage, en constante évolution, ne sont pas encore au point.

L'estimation des coûts de production est donc difficile à réaliser: les rendements de l'ordre de 250 à 400 kg/ha sont inférieurs aux objectifs prévus; or les calculs prévisionnels indiqués ci-dessus sont faits sur des bases de rendements plus élevés. Dans tous les cas, cependant, il semble bien que le prix de vente doit être au moins de 100 F/kg pour équilibrer les charges d'exploitation et de 130 F/kg pour équilibrer les charges financières.

En revanche, l'étude de la faisabilité d'une ferme intégrant éclosion et grossissement tend à montrer qu'il s'agit d'un projet viable économiquement.

ANNEXE DOCUMENTAIRE

L'ELEVAGE DE LA CREVETTE
SUR LE LITTORAL ATLANTIQUE ET EN MEDITERRANEE.

J.WEBER, D.BAILLY, M. ANTONA

octobre 1989 (mise à jour, août 1990)

INTRODUCTION

L'élevage de la crevette japonaise *Penaeus japonicus* a été introduit en France à la fin des années soixante-dix par l'IFREMER qui a réussi, en France et dans le Pacifique, le contrôle de la maturation, de la reproduction et de l'élevage larvaire. Les premiers essais de grossissement ont été effectués en 1973 par l'IFREMER à Palavas, Arcachon et en Bretagne Sud, en élevage intensif (jusqu'à 150 animaux/m²).

De 1981 à 1985, en Languedoc-Roussillon, le CEPRALMAR, organisme de développement régional, reprend les essais de grossissement sur une base plus extensive (10-20 animaux/m²). La Région, avec l'aquaculture de type extensif, recherche un moyen de développer une activité économique nouvelle (mise en valeur à moindre frais du potentiel naturel des lagunes) et une forme de reconversion pour la pêche (mise en valeur du potentiel humain). Des opérations d'ensemencements en crevettes des étangs littoraux destinées à être prises en charge ensuite par des associations de pêcheurs ont lieu pendant cette période.

A l'issue d'une production expérimentale dans les Pays de Loire en 1983, l'élevage de la crevette japonaise se répand dès 1984 sur la façade atlantique (Médoc, Charente, Morbihan et Pays de Loire) dans les marais littoraux dont la productivité naturelle et la structure en bassins sont des atouts pour l'élevage.

Tableau 1
Production française de *Penaeus japonicus* (kg)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Morbihan			10	270	1150	1200	1400
Pays de Loire	85	120	450	1380	1075	4400	9100
Charentes		240	1455	6000	6900	10000	3800
Médoc		240	750	2800	4275	2500	5200
Languedoc				1150	1130	3100	4600
TOTAL FRANCE	85	600	2665	11600	14530	21200	24100

Ces quelques repères historiques du développement de l'activité mettent en évidence son histoire récente, ils laissent également entrevoir le caractère embryonnaire de la structuration du secteur.

1. LA PRODUCTION ET SA COMMERCIALISATION

1.1 La production

L'élevage de crevettes japonaises est à l'heure actuelle le fait d'un milieu professionnel hétérogène utilisant une technique non stabilisée et connaissant des coûts de production élevés.

Un milieu professionnel hétérogène et une activité de complément

- Sur le littoral atlantique, les premiers essais ont été effectués par des éleveurs extérieurs à la conchyliculture. Par la suite, des conchyliculteurs se sont intéressés à ce qui pourrait être une diversification de leur production.

Le nombre de producteurs augmente rapidement (de 4 en 1984 à 83 en 1989). Leur point commun est la pratique de l'élevage de la crevette comme une activité complémentaire à une activité principale liée à l'exploitation des produits de la mer (pêche, conchyliculture traditionnelle, vénériculture) ou non (agriculture, commerce).

Plusieurs motivations à l'entrée dans le secteur peuvent être trouvées dans la diversification de la production conchylicole, dans l'anticipation d'une maîtrise prochaine de la technique ou dans la valorisation de marais ou de claires autrement inutilisés.

- En Méditerranée, les objectifs de production sont concentrés sur un très faible nombre d'entreprises pratiquant l'élevage de poissons (bar- daurade) et de crevettes. Les écloseries de poissons, qui peuvent facilement être adaptées pour la crevette, ont pu voir avec cette activité, un moyen de rentabiliser leurs installations en approvisionnant un marché déficitaire, si l'on en juge par le prix élevé des post-larves. En raison de la nature des sites propices, de la différence de produits et de techniques, ces deux élevages formeront probablement dans l'avenir deux activités différenciées.

Une technique d'élevage non stabilisée

Deux types d'élevage sont principalement pratiqués; ils sont dits:

- extensif: en-dessous de 3 animaux/m² et sans apport de nourriture;
- semi-extensif: de 4 à 10 animaux/m² avec apport d'aliments.

Pour une charge supérieure à 10 animaux/m², on parle d'élevage intensif.

Le cycle d'élevage est bref: en atlantique, les post-larves, mise à l'eau en marais en mai, sont pêchées de fin août à octobre, la taille commercialisable se situant au-dessus de 12 grammes. Mais l'argument d'un cycle court comme garantie de rentabilité doit être manié avec précaution.

En pratique, la technique d'élevage n'est pas stabilisée et l'examen des résultats des entreprises laisse apparaître une grande variabilité de ceux-ci tant d'un point de vue interannuel que d'une exploitation à l'autre. L'expérience très récente des éleveurs et leur savoir-faire différencié en matières technique, biologique ou commerciale ne sont sans doute pas étrangers à ce phénomène.

Ainsi en 1987 pour les élevages atlantiques, les rendements comme les paramètres techniques étaient très fluctuants : les rendements variaient entre 140 et 1000 kg/ha (Cf. tableau 2), les densités étaient de 4 à 12 par m², les taux de recapture de 20 à 45 % et les taux de conversion de 1,6 à 8.

Tableau 2
Productions, surfaces, rendements de *Penaeus Japonicus* en 1987

Production (kg)	Superficies totales (ha)	Rendements moyens (kg/ha)	Surface moyenne/exploitant (ha)	Elevateurs	
Morbihan	1150	1,2	1000,0	0,58	2
Pays de Loire	1075	7,5	143,0	0,27	33
Poitou-Charente	6900	25,5	270,6	1,22	28
Médoc	4275	15,0	285,0	2,50	5
Languedoc	1130	3,7	305,4	1,85	2
Total	14530	52,9	274,9	0,76	70

Pour la Méditerranée, l'élevage de la crevette doit aussi être fiabilisé au niveau du grossissement: la gestion de l'écosystème des bassins d'élevage nécessite encore de nombreux travaux afin de déterminer les apports de nourriture nécessaires, d'assurer l'entretien des fonds, la qualité de l'eau... D'autres aspects, tels que la protection contre les prédateurs et la pêche doivent encore faire l'objet d'innovations techniques.

Des coûts de production élevés

Les risques technologiques et biologiques, la diversité des conditions naturelles et de densité, s'ajoutent à l'aspect "diversification" de la crevetteculture pour rendre difficile l'évaluation des coûts de production. De plus, les exemples de production de routine sont inexistantes.

Sur l'atlantique, les éleveurs rencontrés ne prennent en compte, pour la plupart, ni les temps de travaux, ni l'utilisation de matériels pris sur l'exploitation principale (conchyliculture, agriculture): ils limitent l'appréciation des coûts aux seules dépenses engagées spécifiquement pour l'élevage de crevettes.

Les estimations de coût de production sont donc divergentes selon les sources. P.LUCET (1988) analyse schématiquement les conditions de la rentabilité d'un élevage produisant 10 tonnes par an sur 15 hectares en eau.

L'investissement (évalué à 150 000 F/an) est subventionné à 50 % par la région et la CEE, l'autre moitié étant couverte par un autofinancement minimum complété par des prêts sur 15 ans à un taux d'intérêt de 10,30 %. Deux salariés sont employés à temps plein et il est en plus fait appel à une main-d'oeuvre saisonnière; le terrain est loué (bail agricole).

Les performances techniques retenues consistent en la production d'environ 6 g de crevette commercialisée par post-larve mise à l'eau et en un taux de conversion voisin de 2,5.

Le compte de résultat prévisionnel fait apparaître, la troisième année, un total de charges de 1 320 000 F, dont 100 000 F de frais financiers et 220 000 F de dotations aux amortissements. Si l'on considère qu'en année de routine les variations de stocks sont nulles (ou que le choix d'un exercice comptable adapté au court cycle d'élevage permet de ne pas avoir à comptabiliser de stocks), le chiffre précité correspond à un coût de production de 132 F/kg.

On verra dans la partie "commercialisation" (1.2) que selon les régions et les circuits de commercialisation utilisés, les prix de vente pratiqués ne sont pas toujours de nature à assurer la rentabilité des exploitations sur la base d'un tel coût de production. Celui-ci doit cependant être considéré avec toutes les réserves qui conviennent à un calcul

Le tableau 4 regroupe les informations relatives à la répartition entre les différents circuits de distribution et les prix de vente pratiqués en 1987 suivant les régions de production du littoral atlantique.

Tableau 4
Répartition par circuits (en %) et prix de vente pratiqués (enF./kg)

	MORBIHAN		LOIRE		CHARENTE		MEDOC	
	part	prix	part	prix	part	prix	part	prix
ultra court	20%	80	env.90 %	170	n.d.	200		
court	30%	(10g.)	env.10%	150	n.d.	140/180		
long	50%	130			64%	120/150	100%	150
extra long	-	(25g.)			8%	150		

La vente s'étale d'août à octobre, ce qui limite les possibilités d'écoulement chez les restaurateurs locaux à la partie de la production vendue pendant la période touristique.

Au niveau de production actuel, les prix de vente des animaux vivants sous le nom de crevettes impériales sont très élevés. Mais pour la même raison d'absence de production significative, les limites du marché sont mal connues et il est difficile de préjuger de l'évolution des prix.

2. ATOUTS ET OBSTACLES AU DEVELOPPEMENT DU SECTEUR CREVETTICOLE

Si la crevetticulture fait l'objet d'un soutien de la part de la puissance publique, son développement se heurte encore à quelques obstacles.

2.1 Une activité soutenue par la puissance publique

Le développement de l'aquaculture de crevettes est fortement encouragé par les autorités régionales du littoral atlantique en tant qu'alternative à l'abandon progressif des marais. IFREMER et le CEMAGREF apportent le soutien en recherche (station expérimentale Aqualive à Noirmoutier, CREMA L'Houmeau, CEMAGREF Bordeaux). Chaque région dispose de structures de développement; le SMIDAP en Pays de Loire, la SEMDAC en Charentes, le SEPAMAM en Aquitaine. Le SEPAMAM réalise des essais de pénéides et la SEMDAC s'appuie sur les essais de la ferme de démonstration du château d'Oléron (C.R.A.A.). En Charentes et Médoc, le démarrage de l'élevage de crevettes et la mise en place de structures d'encadrement ont bénéficié de l'apport de compétences du CEPRALMAR.

Les subventions à l'aquaculture, compte-tenu de la faible dimension des projets, sont surtout d'origine régionale. Elles portent sur l'aménagement et la viabilisation des

marais consacrés à l'élevage, sur les achats des post-larves et d'aliments, avec des modalités diverses selon la région 1/.

2.2 Les obstacles au développement du secteur

Le premier des obstacles, développé plus haut, renvoie à la non-stabilisation de la technique d'élevage. Sur ce point, les problèmes tiennent aux caractéristiques des marais (évolution du fond vaseux), au renouvellement de l'eau, aux techniques d'alimentation en fonction des densités en élevage, et à l'expérience très récente des éleveurs.

Par ailleurs, les problèmes fonciers semblent également à même de freiner le développement du secteur. La culture de crevette est la principale victime non de l'absence de site mais de leur blocage.

- En Méditerranée, les anciennes salines, pour une grande part propriété des Salins du Midi, ne pourront être mises en valeur qu'avec une décision de leur propriétaire. Plusieurs sites sur les étangs ont été bloqués par l'administration chargée de la protection des sites. Certains signes indiquent que cette situation pourrait évoluer rapidement. Mais le potentiel d'élevage de crevettes ne doit pas être surestimé. La totalité des surfaces de salines n'est, en effet, pas propice à cet élevage. Ces élevages demandent un certain nombre de conditions quant à la nature du sédiment, au renouvellement de l'eau, etc...

- Sur le littoral atlantique, l'une des motivations essentielles des autorités régionales et locales à l'égard de la crevetteculture était le fait qu'elle offre une possibilité de valorisation des marais atlantiques, en voie de dégradation.

Les marais à l'abandon, très envasés, dans une structure foncière très morcelée, accroissent le coût d'aménagement préalable à la crevetteculture. Des éléments de coûts d'aménagement à l'hectare en élevage (1 ha en élevage requérant 2 ha de superficie de l'exploitation) sont fournis ci-dessous:

. Acquisition de marais en friche (2 ha)	20 000 à 40 000 F
. Aménagements fonciers, viabilisation	140 000 F

Le morcellement rend difficile la constitution de fermes de 10 ha nécessaires pour disposer de 5 ha en eau, taille jugée "correcte" par les éleveurs et conseillers aquacoles. Les problèmes fonciers revêtent un caractère différent selon les lieux: dans le Médoc, les marais sont la propriété du Port Autonome de Bordeaux qui n'accorde qu'un bail temporaire aux éleveurs; en Charente et notamment à Oléron et Ré, la compétition de l'ostréiculture rend difficile l'accès aux zones favorables; en Baie de Bourgneuf, l'extension de la crevetteculture est pour partie dépendante de la restructuration du marais. Enfin, quel que soit le département, les coûts d'accès au D.P.M. compte-tenu de la redevance, ont un effet dissuasif à l'entrée dans l'aquaculture, et incitent à l'installation sur marais privés ou terres agricoles: d'après le rapport LEGROS (1988), les coûts d'accès au foncier pour le Morbihan sont de 10 060 F/ha/an sur DPM contre 600 F/ha/an sur marais privés (p. 102).

L'élevage de la crevette requiert donc l'aménagement global des marais, elle ne l'assumera pas. Les marais sont très morcelés, et nécessitent des restructurations importantes et non de simples remembrements. Il faudra donc une intervention financière des autorités publiques et régionales.

1 L'investissement est subventionné à 30 % en Aquitaine et Charente, à 40 % en Pays de Loire; le cheptel est aidé à 30 % dans les trois régions; l'aliment reçoit 30 % des subventions en Pays de Loire et Charentes. Le cheptel est subventionné la première année en Aquitaine et Charentes de façon permanente en Pays de Loire. Mais, dans cette région, l'accès aux subventions aliments et cheptel est désormais réservé aux exploitations de plus de deux ans d'ancienneté, et les subventions d'investissement aux projets supérieurs à 150 000 F

3. LES CONTRAINTES DE MARCHÉ

Les contraintes extérieures ne pèsent pas encore sur l'élevage de *Penaeus japonicus*, compte-tenu de la spécificité du produit (vivant) et du faible niveau de production actuel.

La commercialisation, individuelle, reste inorganisée et rendue aléatoire par l'obligation de vendre un produit vivant pour obtenir des prix rémunérateurs.

Dès lors que le marché du produit vivant serait saturé, la concurrence de produits importés frais (mais non vivants) pourrait contraindre les producteurs à se re-situer sur les mêmes créneaux que les produits importés. Tel est en fait déjà le cas pour les lots d'animaux qui n'arrivent pas vivants à Rungis: ils sont alors vendus autour de 80 à 90 F, correspondant aux prix à l'importation augmentés d'une "prime de fraîcheur".

CONCLUSION

Activité très récente, l'élevage de pénéides est encore et devrait rester à terme une activité secondaire en complément ou diversification d'autres activités.

Le développement de cette aquaculture dispose d'atouts réels:

- il est démontré que l'élevage de *Penaeus japonicus* est possible, en densités faibles;
- il existe des marais potentiellement disponibles en vastes superficies totales;
- il existe une volonté politique claire de promouvoir la crevette japonaise comme une des alternatives à l'abandon des marais, et une politique active de recherche et d'accompagnement financier;
- les fournisseurs d'aliments et de post-larves existent avec des produits dont la qualité s'améliore au cours du temps.

Face à ces réels atouts, les contraintes sont non moins réelles:

- les incertitudes technologiques et biologiques sont importantes quant à la pédologie des marais, à la qualité des post-larves, aux tailles à l'ensemencement, aux taux de recapture et de survie, à la qualité et à l'utilisation des aliments (taux de conversion élevés);
- le savoir-faire des professionnels est encore en voie d'acquisition, compte-tenu du caractère récent de l'activité;
- les coûts de production demeurent trop élevés, au regard des prix de vente, pourtant eux-mêmes élevés, l'importance des aléas rendant leur appréciation difficile;
- Le faible niveau actuel et l'inexistence d'un marché constitué rendent difficile tout jugement prospectif en matière de prix.

Les stratégies pour le développement de l'aquaculture varient, explicitement ou non, selon les institutions et les groupes.

- Les producteurs existants considèrent qu'ils font l'essai d'une nouvelle forme d'élevage et qu'il leur faut acquérir un savoir-faire zootechnique. Ils visent à terme une production semi-intensive (< 10 animaux/m²), en complément d'autres activités (conchyliculture, vénériculture associée, agriculture...). Ils anticipent une baisse des prix liée à l'accroissement progressif de la production commercialisée et ont pour objectif de maîtriser les coûts de production en "fiabilisant" les résultats, donc par réduction des incertitudes. C'est seulement à partir de là qu'ils envisagent des accroissements de rendements à l'hectare et l'extension des surfaces en élevage. Dès à présent, ils se préoccupent de la restructuration des marais, préalable à l'extension des élevages.

- Les objectifs perceptibles au sein des institutions sont multiples. Si toutes les institutions ont en commun l'objectif de lutte contre l'abandon des marais, pour le reste les stratégies vont être très différentes. A grands traits, la région Pays de Loire souhaite voir augmenter les surfaces par exploitation, ce qui passe par des restructurations foncières; la région Poitou-Charentes, à travers sa ferme d'expérimentation, poursuit des objectifs de fiabilisation des techniques; la position institutionnelle de la SEMDAC au sein de la région ne lui permet que difficilement de contribuer à la solution des contraintes foncières. En Aquitaine, l'objectif poursuivi est d'abord le maintien d'activités en Nord-Médoc.

- Dans la recherche, les objectifs implicitement poursuivis sont tantôt l'accroissement du nombre des exploitants, tantôt l'amélioration des rendements par unité de surface, la restriction des aléas apparaissant comme objectif second, qui serait atteint soit par acquisition de savoir-faire par des professionnels nombreux, soit par des sauts qualitatifs.

Il est, en conclusion, difficile aujourd'hui de prédire ce que sera l'élevage péneïde dans cinq ans, compte-tenu de sa jeunesse et de l'importance des incertitudes. Il convient donc d'être très prudent dans l'encouragement à l'entrée dans la crevetticulture : la rentabilité de cette activité n'a pas été suffisamment démontrée pour qu'elle soit encouragée autrement qu'en complément ou en diversification dans un proche avenir.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- A.BERARD .Etude de la faisabilité technique et économique d'une ferme (écloserie et grossissement) de crevettes japonaises en région méditerranéenne .1988
- BECQUEMBOIS Ch., 1987: "L'aquaculture nouvelle sur le littoral Centre-Ouest", CEMAGREF Bordeaux, 109 p.
- CALVAS J., 1985: "L'élevage de la crevette pénéide en marais". Colloque "Aquaculture en milieu de marais", Noirmoutier, IFREMER/SMIDAP.
- CARA-GIE AQUA-MEDOC, 1987: "Production de crevettes pénéide dans les marais du Nord-Médoc en 1986", 50 p.
- CLEMENT O., RIGAUD C., 1986: "L'aquaculture dans les marais salants de l'Ouest de la France", Aqua Revue n°4, décembre-janvier.
- SEMDAC- FIOM: Etude de positionnement de la crevette Penaeus japonicus . FIOM 1988
- GROUPE INTER-REGIONAL, 1986: "Développement des élevages de crevettes pénéide", décembre 1986.
- P.J.HATT Estimation du prix de revient de juvéniles prégrossis de crevettes impériales en nurserie IFREMER Noirmoutier 1990
- JUDES P., 1987: "La politique publique de l'aquaculture française: le cas de Charente Maritime", I.E.P. Paris/Région Poitou-Charentes, 97 p.
- LEGROS A., 1988: "Aquaculture en marais maritimes: perspectives en Morbihan". AQUAMOR/Association pour le Développement de l'Aquaculture en Morbihan, 160 p.
- LUCET Ph., 1984: "Elevages de crevettes pénéide sur les côtes françaises: de nouvelles perspectives?", la Pêche Maritime 568-574.
- LUCET Ph., 1988: "Elevages semi-intensifs de crevettes pénéide. Une place pour des élevages français dans l'Europe de 1992?", Aqua Revue n°18, avril-mai.
- D.QUINCY .Pénéides en France :saison 89 . Aquarevue n°28 1989
- REUNION NATIONALE CREVETTES: Compte-rendu, 14 décembre 1987.
- SAGET C., 1987: "Les diverses formes d'aquaculture en Aquitaine", DESS Aménagement du Territoire et Economie du Développement Local, IERSO Bordeaux I, CEMAGREF Bordeaux, 135 p.
- SMIDAP: Bilan interrégional crevette pénéide . SMIDAP 1989

CHAPITRE 9

ETAT DU DEVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES

ELEVAGE DE CREVETTES PENEIDES EN MILIEU TROPICAL

SYNTHESE

Etat du développement

L'élevage des pénéides a démarré commercialement dans les années 80, dans les territoires français du Pacifique, Tahiti et Nouvelle Calédonie, dans des conditions très différentes : pour Tahiti, un climat chaud et constant, une faible disponibilité en terrains aménageables en bassins et un fort isolement géographique; pour la Nouvelle Calédonie : l'existence d'une saison fraîche, une grande disponibilité de terrains et la proximité relative des marchés australiens et asiatiques.

A Tahiti, les efforts portent sur une filière super-intensive (100 à 150/m²) pour alimenter le marché local (en croissance) avec les espèces Penaeus vannamei et Penaeus stylirostris.

En Nlle Calédonie, le développement concerne des élevages en semi-intensif (15/m²) dans des fermes de grande dimension avec une volonté d'exportation de la production. Les espèces retenues sont Penaeus Indicus, Penaeus monodon et Penaeus Stylirostris.

Dans tous les cas, il s'agit d'espèces non indigènes et toute la production repose sur l'obtention de post-larves en éclosérie (100 millions de post larves en 1987).

La durée d'élevage est de l'ordre de 6 mois, il est donc possible de faire deux récoltes par an et par bassin. Les rendements sont de l'ordre de 2 à 4 t/ha/an en semi intensif et de 20 t/ha/an en super intensif.

Perspectives.

A Tahiti: le marché local est évalué à 120 t/an. La filière super intensive, bien adaptée au contexte local, présente de bonnes perspectives mais la concurrence des produits d'importation congelés moins coûteux est forte.

En Nouvelle Calédonie: Des efforts restent à faire pour réduire les coûts de production afin d'attaquer le marché d'exportation. Une stratégie marketing et commerciale est en cours d'élaboration.

Résultats Enquête experts.

Nombre de répondants : 7

Professionnels : 2

Transfert et administration : 2

Recherche : 3

Les experts jugent les perspectives du marché et du développement bonnes pour la moitié d'entre eux et incertaines pour les autres. Le marché est cité par tous comme une contrainte très forte, ce qui est en contradiction avec l'évaluation sur ces perspectives. La mise en place d'une politique commerciale (Tahiti, Nouvelle Calédonie) est peut-être la réponse aux inquiétudes qui justifie l'optimisme quant aux perspectives. La maîtrise technique est aussi mentionnée comme moyennement contraignante par la moitié des experts.

EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DU NOMBRE D'UNITES AQUACOLES

Année	Production	Capacité	Nombre d'unités	Sites
1983	20			
1984	54			
1985	100			
1986	90			
1987	105		7	180 ha
1988	262		13	235 ha
1989	356			
Prévisions				
1990	500			
1995				

INDICATIONS SUR LA REPARTITION REGIONALE DE LA PRODUCTION

Région	Production (tonnes) 1983	Production (tonnes) 1988
Nouvelle Calédonie	19,1	296
Tahiti	0,9	60
Total	20	262

EVOLUTION DE L'EMPLOI

Année	Plein temps	Temps partiel	Total
1983			
1989			

PRIX ET MARCHE

Dénomination du(es) produit(s) :

L'espèce dominante est Penaeus stylirostris, qui fait partie des crevettes tropicales. Cette espèce est plus spécifique des productions d'aquaculture que de pêche .

Description du produit :

Poids moyen de l'ordre de 20 g, c'est à dire calibre 40-60 mais production aussi de calibre 30-40 en Nouvelle Calédonie

1. Principaux débouchés (%)

	Tahiti	Calédonie
Marché local	100 %	60 %
Marché national (métropole)		
Marché international		40 %

Evolution de cette répartition :

La capacité du marché calédonien étant de l'ordre de 200 t/an, la production supplémentaire doit être exportée . Cette proportion va aller en augmentant avec le développement des élevages .

2. Mode de commercialisation (%)

	Tahiti	Calédonie
Vivant		
Frais	100 %	60 %
Congelé cru		35 %
Congelé cuit		5 %

Evolution de cette répartition :

La part de la transformation (congelé cuit) devrait croître avec l'augmentation des exportations.

3. Principaux acheteurs aux producteurs (%) :

Grossistes	80 %
Industrie de transformation	
Détaillants	
Restauration	
Vente directe	20 %

4. Prix en fr/kg aux différents stades de la commercialisation

	Calédonie		Tahiti
Producteur	76,2		120
Achat en gros			
Achat au détail			
Vente consommateur	n.d.		

Evolution depuis 1983 :

Principales causes de variation :

Saison	
Région ¹	* Marché local plus rémunérateur
Utilisation	
Autre	* calibre

Le marché local est plus rémunérateur que l'exportation. Une prime à l'exportation de 11 fr/kg va être attribuée aux producteurs de Nouvelle Calédonie.

Le prix est plus élevé de 20 % pour le calibre 30- 40.

5. Evolution du prix moyen à la production (francs courant) :

	Calédonie	Tahiti
1983	n.d.	n.d.
1987	82,5	120
1989	57,0	100

Principales explications de cette évolution :

Le prix à la production connaît une réduction en raison de la réduction des coûts des consommations intermédiaires: aliments et post-larves.

Une baisse de 10% du prix de revient départ ferme est attendue pour 1990 en Nlle Calédonie. Cette baisse est indispensable pour pouvoir maintenir un volume d'exportation dans un marché très concurrentiel (pêche et aquaculture dans les pays d'Asie du Sud Est).

6. Importance des apports de la pêche et évolution de la part respective pêche/aquaculture dans la production nationale :

Produit d'aquaculture exclusivement.

COUTS DE PRODUCTION

1. Descriptif du(es) système(s) technique(s)

Espèce(s) : *Penaeus stylirostris*.

Grossissement intensif sur sol	*
Grossissement semi intensif sur sol	*

2. Coûts de production et rentabilité

	Type d'exploitation (taille, système technique)			
	semi intensif	super intensif		
Structure des coûts (par kilo)				
Post-larves	3.4	6		
Aliment	11.5	16		
Travail	16.4	28.8		
Energie	4.5	9.4		
Autres dépenses	9.7	7.2		
Amortissement	8.8	13.6		
Charges financières	2.7	4		
Coût total par kg marché local	57	85		
Frais condition. et transport exportation	10 67			
Analyse de la rentabilité				
Prix de vente au kilo Marché local	72,6	100,0		
Bénéfice net/perte par kg	15,6	15,0		
Exportation	60			
Perte nette par kilo	-7			
Taux de rendement interne				
Temps de retour (années)				
Critères techniques				
Taux de conversion	2,5:1	2,75:1		
Poids moyen à la vente	20 g	18		
Taux de mortalité	30 %			
Densité	10 à 15/m ²	120/m ²		
Employés permanents				

La marge d'erreur associée à ces chiffres provient de ce que le calcul du coût de production dans le premier cas est basé sur une exploitation de 200ha alors que le second calcul est fait sur une surface de référence de 1 ha

Mode de calcul de l'amortissement : linéaire.

Evolution du niveau et de la structure des charges d'exploitation :

Les postes de consommation intermédiaires se réduisent sous l'influence de plusieurs facteurs:

- amélioration de l'indice de conversion par une nouvelle formulation de l'aliment
- meilleure gestion des bassins en particulier au moment de l'ensemencement
- meilleur contrôle de la reproduction (géniteurs, élevage larvaire)

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

J.TRICHEREAU . Aquaculture de pénéides en Pacifique français . Aquarevue n°13 1987

G.E.M. Etude de marché de la crevette *Stylostris* de Nouvelle Calédonie en Europe, Australie et Nouvelle Zélande . Rapport de première phase . 1990

COCHET.Y . Aquaculture de crevettes et de chevrettes dans le Pacifique . Document de travail IFREMER SEM 1988

AQUACOP,BADOR R.,BARRET J.,BOISSON G. . Technical results and operating costs of the first super intensive shrimp farm in Tahiti . IFREMER 1989

CHAPITRE 10

ETAT DU DEVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES

MACROBRACHIUM D'EAU DOUCE OU CHEVRETTE

SYNTHESE

Etat du développement

A partir des techniques de reproduction en écloserie et d'élevage en bassin mises au point à Tahiti par l'IFREMER, un développement de l'élevage de la "chevrette" a été initié à Tahiti d'abord puis en Guyane, en Martinique et en Guadeloupe .

Malgré quelques difficultés d'adaptation aux contraintes spécifiques à chacun de ces sites, le transfert technologique s'est effectué progressivement et des productions significatives sont apparues de manière à satisfaire la demande locale assez forte en Martinique et en Guadeloupe, ainsi que partiellement à Tahiti.

En revanche, le marché a été vite saturé en Guyane où la poursuite des élevages dépend de la possibilité pour les producteurs de création d'un marché d'exportation et de maintien du marché crée vers la métropole par une campagne marketing (campagne crevette bleue caraïbes).

Après un développement rapide du nombre d'exploitations, on observe depuis 1986 une stagnation de leur nombre dans toutes les régions de production et une réduction en Guyane.

Perspectives du secteur, atouts et contraintes

La situation des entreprises pratiquant l'élevage de la chevrette reste difficile malgré la maîtrise de la production des post-larves en écloserie. La gestion des bassins de grossissement pose encore des problèmes et les rendements obtenus (1 à 2 t/ha) sont inférieurs aux rendements escomptés dans l'établissement des comptes d'exploitation prévisionnels (2,5 à 3 t/ha). Il s'ensuit une valeur ajoutée très faible et de permanentes difficultés de trésorerie pour ces entreprises ayant réalisé des investissements importants pour la construction des bassins (250 000 fr/ha de bassin en 1986) .

En Martinique, en Guadeloupe et à Tahiti, la production correspond à peu près à la demande locale. Mais hormis en Martinique, le prix de vente est à peine supérieur au prix de revient, car il faut tenir compte de la concurrence des produits congelés importés d'Asie du Sud Est. Un effort devra donc être fait pour abaisser ce prix de revient, en particulier par l'augmentation des rendements, afin d'assurer une viabilité économique aux entreprises.

Pour la production guyanaise, le positionnement haut de gamme de la chevrette sur le marché français (contrairement à ses concurrentes d'Asie) comme crevette bleue des Caraïbes et une distribution en Grandes Surfaces (et non plus par Rungis) ont permis la création d'un marché qui reste cependant limité: sa capacité est évaluée à 100 tonnes pour 1990.

Cependant, compte tenu d'un prix de vente au consommateur maximum de 140 à 160 fr/kg, le prix du produit départ ferme doit être de 75 fr/kg, ce qui est encore en dessous du prix de revient actuel.

Résultats Enquête experts

Nombre de répondants : 6

Professionnels : 2

Transfert et administration : 1

Recherche : 3

Les avis concernant les perspectives du marché sont très partagés révélant les disparités entre la Guyane (absence de marché local) et la Martinique/Réunion (demande locale). Cependant pour le développement les opinions sont beaucoup plus pessimistes, le potentiel en sites et en rendements semblant effectivement devoir peu évoluer en Martinique au delà du niveau actuel qui est satisfaisant. Les contraintes du marchés sont retenues pour tous les experts à juste titre. La maîtrise technique et les difficultés à trouver des financements contraignent moyennement le secteur.

EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DU NOMBRE D'UNITES AQUACOLES

Année	Production ¹	Capacité	Nombre d'unités	Sites(ha)
1983	31		44	50
1984	60		55	72
1985	94		74	114
1986	143		81	150
1987	188		89	171
1988	188		81	168
1989	213		77	151
Prévisions				
1990	300			
1995				

Notes :¹. La production totale des écloséries a été de 27 millions post-larves en 1987.

INDICATION SUR LA REPARTITION REGIONALE DE LA PRODUCTION ¹

Région	Production (tonnes) 1983	Production (tonnes) 1989
Guyane	1	89
Tahiti	7	20
Martinique	13	57
Guadeloupe	10	45
Réunion ¹		2
Total	31	213

¹. Un transfert de technologie a eu lieu à l'île de la Réunion mais la S.I.C.A. regroupant les personnes intéressées par l'élevage de la chevrette n'a pas eu pour l'instant d'activité significative.

La structure des exploitations est différente selon les régions: en Martinique, il s'agit d'exploitations de petite taille (1 ha environ), en Guadeloupe et à Tahiti d'exploitations de taille moyenne (3 ha environ) tandis qu'on observe une certaine hétérogénéité en Guyane avec des entreprises de taille moyenne ou grande.

EVOLUTION DE L'EMPLOI

L'élevage de la chevrette est une activité souvent complémentaire d'une activité agricole. Ainsi, sur les 54 fermes recensées en Martinique en 1987, 3 seulement pratiquaient l'élevage de la chevrette en tant que mono-activité, 7 en tant qu'activité complémentaire, et 44 en tant qu'activité annexe. Dans ce contexte, l'emploi est principalement souvent un emploi saisonnier (période de pêche) et à temps partiel (partage entre emploi agricole et emploi aquacole)..

PRIX ET MARCHÉ

Dénomination du(es) produit(s) :

Le terme usuel est "chevrette", désignant l'espèce *Macrobrachium Rosenbergii*. Dans le cadre de l'opération de marketing et de promotion du produit de Guyane, le nom "crevette bleue des Caraïbes" est utilisé sur le marché métropolitain .

Description du(es) produit(s) :

Apparence d'une crevette de couleur bleue, présence de longues pinces et tête volumineuse.

Produit vendu en vivant ou en frais à un poids moyen de 20 g environ.

1. Principaux débouchés (%)

	Guyane	Autres
Marché local	20 %	100 %
Marché national	80 %	-
Marché international	-	-

Evolution de cette répartition :

Le marché guyanais étant limité à 20 t, tout surplus de production doit être exporté mais seul le marché français métropolitain est visé pour l'instant .

2. Mode de commercialisation (%)

Vivant	
Frais	100 %
Congelé	
Transformé	

Evolution de cette répartition :

Les ventes en vivant correspondent à un marché local alors que la vente en frais concerne les marchés plus éloignés.

3. Principaux acheteurs aux producteurs (%) :

	Guyane	Autres
Grossistes	* *	
Industrie de transformation		
Détaillants		
Restauration	*	*
Vente directe	*	* *

Evolution de cette répartition :

La filière grossiste- importateur pour distribution en hypermarchés a été privilégiée pour le lancement de la "crevette bleue des Caraïbes" pour imposer ce produit nouveau positionné haut de gamme. En Martinique, la commercialisation se fait par l'intermédiaire d'une S.I.C.A. regroupant les éleveurs mais il faut noter que la commercialisation par le biais de la grande distribution se développe très rapidement.

4. Prix en fr/kg aux différents stades de la commercialisation

	Moyen Guyane	Moyen Tahiti	Moyen Martinique
Producteur	105	120	
Achat en gros			
Achat au détail			
Vente consommateur	175		

Principales causes de variation :

Saison	
Région	existence d'un marché local
Utilisation	
Autre	

5. Evolution du prix moyen à la production (francs courant) :

	Tahiti	Martinique	Guyane
1983	88	100	-
1986	110	120	80
1989	120		105

Principales explications de cette évolution :

6. Importance des apports de la pêche et évolution de la part respective pêche/aquaculture dans la production nationale :

Produit d'aquaculture exclusivement.

7. Statistiques du commerce extérieur (importations et exportations en volume et valeur par pays)

Concurrence de la part des chevrettes du Sud est asiatique qui arrivent en France à hauteur de 200 t par an à un prix inférieur à 50 fr/kg (congelées)

Part des produits de l'aquaculture dans les importations :

Importante

Part des produits de l'aquaculture dans les exportations :

nulle.

COUTS DE PRODUCTION

1. Descriptif du(es) système(s) technique(s)

Espèce(s) : Macrobrachium Rosenbergii.

Ecloserie (système ouvert)	*
Grossissement semi intensif ¹	*
Extensif	

¹. Les rendements obtenus jusqu'à présent sont compris entre 1 et 2 t/ha

2. Coûts de production et rentabilité

Il n'existe de multiples informations sur les coûts de production, souvent contradictoires. Devant l'importance des différences observées, aucun chiffre n'a été retenu pour ce rapport.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Jacquinet M. Le jour où la chevrette se transforma en crevette bleue des Caraïbes . Aquarevue n°30 . 1990 .

Cochet Y. L'Aquaculture de crevettes et chevrettes dans le Pacifique . IFREMER document de travail DRV/SDA 1988 .

Catanzano J. L'économie d'un secteur aquacole : La production de Macrobrachium rosenbergii en Martinique et en Guyane . IFREMER document de travail DRV/SDA 1988.

CHAPITRE 11

ETAT DU DEVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES

AUTRES SECTEURS

TURBOT

ANGUILLE

POLYCULTURE EN MARAIS

ESTURGEON

SILURE

ALGUES ALIMENTAIRES ET NON ALIMENTAIRES.

INTRODUCTION

Les secteurs considérés ici ne sont pas inclus dans le champ de l'étude de l'impact des aides, soit parce qu'ils sont considérés comme expérimentaux ou de développement récent (turbot, anguille, polyculture en marais, esturgeon, silure) soit parce qu'il sont exclus du champ des aides CEE (algues).

A titre de référence quelques indications sont données sur l'état du développement de ces filières nouvelles. Les perspectives concernant les productions et les marchés sont abordées à partir des opinions exprimées par les experts lors de l'enquête générale. Outre ces informations, différentes personnes nous ont fait part directement de leur vision de ces secteurs *.

Parmi les espèces qui n'ont pas été traitées dans ce rapport il faut citer les élevages d'espèces d'eau douce autres que la truite et la carpe. Il s'agit souvent de polyculture. L'oursin, la coquille Saint Jacques, l'Ormeau et différentes espèces de poissons tropicaux font aussi l'objet d'expérimentations diverses.

* Parmi ces personnes nous tenons à remercier pour leur collaboration Mesdames PINELLI (Ministère de l'Agriculture) et MARIOJOULS (CEREOPA), SEGUIN (Aquavendée), Messieurs ALBIGES, CLEMENT, WILLIOT (CEMAGREF), MABEAU (CEVA Pleubian).

SECTEUR : TURBOT.**Etat du développement**

L'aquaculture du turbot concerne en France surtout le stade de l'écloserie avec 2 écloseries situées en Bretagne et sur la côte Atlantique. Le grossissement représente des quantités encore faibles (de l'ordre de 10 tonnes en 1989 pour une seule unité intégrée en fonctionnement).

Les écloseries produisent environ 500 000 alevins (données 1989) dont 450 000 pour la vente à l'exportation. Les tensions sur le marché permettent à l'alevin de turbot d'être commercialisé à des prix très élevés (12F pour l'alevin de 1 à 2 grammes à 14F pour l'alevin de 7 grammes). Ce niveau de prix incite des écloseries actuelles à augmenter leur capacité et les écloseries de loup-daurade à diversifier leur production (2 en cours ou en projet).

Perspectives, atouts et contraintes

De nombreux projets de grossissement de turbot en cours portent les perspectives de production de turbot à 75 tonnes en 1990, 200 tonnes en 1991 et la capacité installée à 1000 tonnes en 1992, sous réserve de l'adéquation entre capacité des écloseries et besoins en alevins pour le grossissement.

Le turbot dispose d'un marché d'environ 2000 tonnes approvisionné par la pêche (évaluée à 1 000 tonnes par an) et les importations en provenance du Danemark. Le niveau de prix actuel le classe dans les produits haut de gamme.

Résultats d'enquête experts

Les perspectives de développement et de marché sont jugées bonnes mais comme pour la daurade (Cf supra), il est difficile de préjuger du comportement du marché en l'absence d'une production significative d'aquaculture. Cependant, la taille et la diffusion géographique du marché actuel sont des atouts pour le turbot.

Les contraintes identifiées sont la maîtrise technique de l'élevage et le manque de juvéniles. Les problèmes techniques restent nombreux du fait de la jeunesse du secteur (comme pour le grossissement de daurades). Quant à la capacité de production d'alevins, elle est jugée faible au regard des projets compte tenu de l'importance de l'exportation.

SECTEUR : ANGUIILLE

Etat du développement

Le nombre d'entreprises réalisant l'élevage d'anguilles est encore très limité : 4 fonctionnent actuellement sur le littoral atlantique et en Normandie et 4 autres sont en projet.

2 entreprises produisent, à partir de civelles pêchées, des anguillettes (de 10 à 20 g) pour grossissement tandis que les deux autres ne font que le grossissement. La production est de l'ordre de 30 tonnes d'anguilles de taille marchande (100 à 150 g) et de 600 000 anguillettes de 10 à 20 grammes.

Les techniques d'élevage utilisées sont axées pour l'instant sur l'intensif en eau chaude pour obtenir une croissance rapide (de l'ordre de 11 à 18 mois à partir d'une anguillette). Le lâcher de juvéniles en étang ou en marais (élevage en semi-intensif) est peu pratiqué en raison d'un manque d'anguillettes conditionnées à l'alimentation artificielle.

Le marché local est assez réduit et les ventes s'effectuent surtout à l'étranger, aux Pays-Bas en particulier (Cf statistiques du commerce extérieur). Le niveau de prix est incitatif: le prix de vente de l'anguillette, départ pisciculture varie de 300F/Kg (à 20 g.) à 350F/Kg (à 10 g.). Le produit de taille commerciale est vendu à 65F/Kg.

Perspectives, atouts et contraintes

Dans l'état actuel des connaissances, la reproduction n'est pas maîtrisée et l'élevage reste tributaire de la collecte de juvéniles (civelles) en milieu naturel. Ces juvéniles présentent une grande hétérogénéité de croissance qui se traduit par des difficultés de gestion des élevages et de commercialisation.

Avec la diminution des stocks de civelles et d'anguillettes, l'approvisionnement des élevages est précaire (incertitudes sur les quantités et les prix).

Résultats enquête experts

Les perspectives marchés sont jugées de bonnes à incertaines.

Les perspectives de développement se caractérisent également par l'incertitude, avec cependant 4 experts sur 15 les jugeant bonnes.

Contraintes : l'insuffisante maîtrise technique et le manque de juvéniles contraignent fortement le secteur. Beaucoup de projets ont été vite abandonnés faute de rentabilité suffisante et de fiabilité des techniques de production. Viennent ensuite les difficultés de commercialisation, fortement liées au problème de l'approvisionnement en juvéniles. Ainsi le fumage peut constituer une bonne valorisation de l'anguille étant donné la forte demande sur ce type de produit en Europe, mais l'éleveur doit être capable de bien gérer ses approvisionnements (diversification nécessaire) et ses stocks (dispersion des tailles).

SECTEUR : ESTURGEON

Etat du développement

Le début des programmes de recherche concernant l'élevage de l'esturgeon date des années 1975 à 1980.

Cet élevage, qui s'effectue en eau douce, est actuellement expérimenté par 3 entreprises du littoral atlantique dont deux piscicultures de truites. Comme pour la truite, la technique de production utilisée est l'élevage intensif en bassin. La production reste très faible, de l'ordre de 5 tonnes.

Dans des conditions favorables de températures, la croissance s'effectue en 2 à 3 ans pour un poids à la commercialisation de 2 à 3 kg. Il faut signaler des problèmes d'obtention de juvéniles en raison du cycle de reproduction (non annuel).

Perspectives du secteur, atouts et contraintes :

4 projets sont en cours:

- 2 projets de création d'unité de grossissement pour une capacité totale de 120 tonnes. Le début du fonctionnement est prévu pour 1991.
 - 1 projet d'extension d'une unité existante qui envisage à partir de 1992, une production à grande échelle (450 tonnes).
 - 1 projet de création d'écloserie qui associerait des partenaires des entreprises existantes et en projet pour une capacité de production de 500 000 alevins à partir de 1991.
- Dans le cas de la réalisation de ces projets, la production serait du même ordre que celle réalisée actuellement aux U.S.A ou en U.R.S.S. (500 tonnes).

Ce secteur en démarrage se caractérise par l'existence d'une association professionnelle APIEE (Association de Promotion de l'Esturgeon d'Elevage- 15 membres environ). Elle regroupe les producteurs actuels, les porteurs de projets mentionnés et des professionnels de la pisciculture intéressés par cette espèce, qui pourrait constituer un produit de diversification de la pisciculture d'eau douce en plaine.

Résultats enquête experts

Les perspectives de marché sont jugées bonnes. En l'état actuel de la production, il est difficile de préjuger des caractéristiques du marché. Il semblerait cependant que la commercialisation de ce produit exige des traitements adaptés (abattage et conditionnement).

De bonnes perspectives de développement sont identifiées: une des principales sociétés d'ingénierie et d'élevage aquacole française investit dans le secteur (ferme pionnière, projet d'extension et participation dans l'écloserie), ce qui peut constituer un élément de dynamique important.

Aucune contrainte très forte n'est relevée lors de l'enquête. Les problèmes d'obtention de juvéniles, d'insuffisante maîtrise technique de l'élevage sont mentionnés dans les contraintes fortes avec les problèmes d'environnement et d'obtention d'autorisation: l'espèce mise en élevage est en effet une espèce allogène (esturgeon sibérien).

SECTEUR : POLYCLTURE EN MARAIS

Etat du développement

La mise en valeur des zones humides du littoral atlantique par l'aquaculture a donné lieu à de nombreux essais durant les années 80. Les cas de la crevette et de la palourde ont été évoqués par ailleurs. Une autre forme est l'élevage de poissons, souvent en polyculture, à des degrés divers d'intensification. On rencontre des formes très extensives basées sur la capture de juvéniles sauvages dans les marais à la faveur des marées. L'anguille et le mullet sont alors les principales espèces, avec en complément éventuelles le bar et la daurade. Des essais à l'échelle commerciale sont aussi conduits sur des élevages intensifs de bar et de daurade. Le milieu du marais semble aussi être adapté au prégrossissement sur des cycles courts à un coût qui serait inférieur à celui des écloséries.

Perspectives, atouts et contraintes

Les sites disponibles pour ces productions sont nombreux, mais la complexité de la gestion des systèmes tant par leurs aspects hydrauliques que biologiques contraint fortement les perspectives de développement. Il n'existe pas de preuve de viabilité économique à l'heure actuelle autrement qu'en activité complémentaire.

Mais si l'on tient compte de l'importance de la conservation de ces zones et du coût de leur entretien en l'absence de toute forme de valorisation, il est peut-être nécessaire de reconsidérer une approche qui ne pose que la question de la rentabilité des différentes formes de mise en valeur vues séparément. Dans le cadre d'une gestion globale qui prenne en compte l'agriculture, l'aquaculture et le tourisme comme des activités possibles, la prise en charge partiel des coûts nécessaires pour assurer la pérennité des activités sera peut-être d'un coût moindre que celui d'une conservation sans mise en valeur. Il faudra pour mettre en oeuvre une telle politique que l'ensemble des acteurs concernés, localement à au niveau des politiques générales, se dotent des moyens d'une politique concertée.

Résultats enquête experts

Les perspectives de développement sont jugées plutôt bonnes (8 experts sur 15), et incertaines par les autres. L'optimisme est plutôt le fait des personnes chargées du développement.

La maîtrise technique et les sites sont les plus grandes difficultés de ce secteur. Viennent ensuite dans l'ordre les problèmes d'environnement et le manque de financement (disponibilité de capitaux privés et aides).

SECTEUR : AUTRES ALGUES

Etat du développement

La culture d'algues "non alimentaires" est expérimentée depuis le début des années 1980 par le groupe privé CECA - SANOFI Bio-industries sur une seule espèce (*Chondrus crispus*). La production s'effectue en culture intensive en bassin à terre et est maîtrisée au stade pilote : 10 tonnes sont produites annuellement. Le passage à une production à plus grande échelle (sur la Côte Atlantique) est envisagé.

Perspectives du secteur, atouts et contraintes

Ces algues (algues rouges) disposent d'un débouché à forte valorisation : on en extrait des carraghénanes utilisés comme gélifiants et épaississants par les industries alimentaires, chimiques et pharmaceutiques. L'industrie des extraits d'algues importe actuellement pour la production des carraghénanes 80% de ses besoins en algues rouges (20 000 tonnes), le solde étant fourni par la récolte dans le milieu naturel (environ 6 000 tonnes) soumise à une forte variabilité.

Résultats enquête experts

Les perspectives du marché et de développement sont jugées bonnes par les experts compte tenu du niveau élevé des prix des carraghénanes et de la taille du marché.

Presque toutes les contraintes sont citées avec un très forte dépendance vis à vis des problèmes techniques, ce qui est caractéristique d'un secteur expérimental avant passage à une production commerciale.

IIème PARTIE

EVALUATION DE L'IMPACT DES AIDES COMMUNAUTAIRES
(REGLEMENT 4028/86) SUR LE DEVELOPPEMENT DE L'AQUACULTURE

INTRODUCTION

Un volume important de subventions est distribué chaque année à l'aquaculture au titre des aides communautaires en complément des montants accordés par les régions. Ces aides ne sont qu'un élément de l'environnement de soutien au développement de l'aquaculture.

Cette deuxième partie présente la place des aides dans le schéma général du soutien à l'aquaculture en France. Destinée à répondre aux interrogations de la Commission des Communautés Européenne quant à l'impact des aides accordées au titre du règlement 4028/86, elle ne prétend pas à l'exhaustivité en matière de subventions. Le premier chapitre présente l'environnement du secteur aquacole et le système de gestion des aides communautaires. Le second chapitre évalue les résultats de 6 années de subventionnement communautaire (83-89) et donne une synthèse d'avis d'experts du secteur quand à l'impact et la gestion de ces aides.

CHAPITRE 1

LES AIDES COMMUNAUTAIRES DANS LE CADRE DU SOUTIEN A L'AQUACULTURE EN FRANCE *

1.1 LES POUVOIRS PUBLICS ET LE DEVELOPPEMENT DE L'AQUACULTURE EN FRANCE

Les pouvoirs publics ont mis en oeuvre une politique d'accompagnement du développement aquacole qui se traduit par la mise en place de structures de soutien à destination de la profession et par l'attribution de concours financiers.

Le développement de l'aquaculture s'opère dans le cadre général du Programme d'Orientation Pluriannuel (POP) et au sein d'un environnement institutionnel spécifique. Le POP répond à l'exigence de la Communauté Européenne de voir établi un cadre général à moyen terme de développement de l'aquaculture pour orienter sa politique d'aide. Le programme actuellement en vigueur, deuxième du genre, a été élaboré pour la période 87-91.

1.1.1 Le cadre général : le POP

Avant de donner un aperçu du contenu du POP français 1987-1991, il convient de situer son élaboration dans le contexte de la politique aquacole de la CEE.

La CEE et l'aquaculture

La prise en compte de l'aquaculture par la CEE en tant que secteur distinct d'activité remonte à 1983, et au règlement 2908/83 du Conseil. Jusqu'en 1978, l'intervention européenne se limite à des aides dans le cadre des règlements agricoles. De 1978 à 1983, une réglementation intérimaire est instaurée dans le cadre de la restructuration du secteur des pêches.

Le règlement 2908/83 du Conseil instaure les Programmes d'Orientation Pluriannuels : tous les projets individuels doivent être en accord avec les POP nationaux, ces derniers étant considérés comme une ossature reflétant les options de base et les priorités des Etats membres.

Le règlement 4028/86 du 18 décembre 1986 constitue une nouvelle étape de la politique structurelle, après l'entrée de l'Espagne et du Portugal dans la Communauté. L'expérience acquise au cours du précédent règlement permet à la Commission des Communautés Européennes de définir quelques principes de base d'une politique aquacole dans les

* Ce chapitre a été rédigé à partir d'un document élaboré par Laurent Le Grel au sein du Département SDA de l'IFREMER en 1989.

domaines technique, environnemental, commercial et social, ainsi qu'en matière de recherche.

Depuis 1986, l'aquaculture au sens communautaire prend en compte à la fois l'aquaculture en eau douce et en mer. Elle distingue des niveaux différents d'intensification des élevages, mais non des formes "nouvelles" ou "traditionnelles" d'aquaculture.

Pour l'instant, la politique de la Communauté semble se limiter à l'affirmation de quelques principes et à la recherche d'une cohérence minimale entre des programmes nationaux marqués par la diversité des situations et des ambitions. En dehors de ce caractère "gestionnaire", les objectifs principaux de la communauté s'expriment en termes de diminution du déficit commercial communautaire des produits de la mer et de création d'emplois. L'aquaculture est supposée fonctionner comme un pôle de développement dynamique pour des régions littorales souvent défavorisées.

Le POP aquacole français 1987-1991

Dans sa note de présentation du POP aquacole français 1987-1991, la Direction des Pêches Maritimes et des Cultures Marines (DPMCM) du Secrétariat d'Etat à la Mer (actuellement Ministère Délégué à la Mer) appuie pour l'essentiel la définition des objectifs poursuivis sur une analyse de "l'impact sur la production aquacole de la situation actuelle et de l'évolution prévisible du marché des produits de la mer".

Pour la DPMCM, l'intérêt du développement des cultures marines réside en ce qu'il est "susceptible de réduire le déficit croissant de notre balance commerciale des produits de la mer". Cette préoccupation est également présente dans la note complémentaire de la Direction de l'Espace Rural et de la Forêt du Ministère de l'Agriculture qui intervient dans le domaine de la pisciculture continentale.

En matière conchylicole, la DPMCM prend acte de la recherche par les professionnels d'une amélioration de la productivité rendue nécessaire par la stagnation des cours.

Enfin, le constat est fait de l'adéquation des ambitions des cultures marines aux caractéristiques spécifiques de la demande sur le marché des produits de la mer français (produits frais à haute valeur marchande).

Les objectifs du Programme

L'action de la puissance publique en faveur des cultures marines se fixe le triple objectif de conforter la conchyliculture, de favoriser l'émergence de nouvelles filières de production et d'assurer la préservation et la valorisation du milieu littoral.

Conforter la conchyliculture

L'intervention dans le domaine conchylicole vise à associer la prise en compte des limites des capacités biologiques des milieux d'élevage et la recherche d'une meilleure productivité. Cinq types d'action sont envisagés :

- la restructuration des bassins conchylicoles : il s'agit de tirer profit de travaux scientifiques qui permettent d'évaluer la capacité de production des bassins conchylicoles ; des propositions étant faites à la profession pour réaménager les parcs ostréicoles ou restructurer les bouchots à moules;
- la modernisation des techniques de production et de commercialisation : on ambitionne ici d'accroître la productivité des exploitations par la mécanisation de certaines tâches;

- la colonisation de nouveaux sites de production : en parallèle avec la restructuration des bassins traditionnels, les nouvelles techniques (huîtres en eau profonde, filières en mer) autorisent une augmentation du tonnage produit;
- la diversification de la production : celle-ci doit conduire à réduire la fragilité des exploitations mono-spécifiques;
- la restauration des stocks : ceci concerne notamment la coquille St. Jacques et l'huître plate.

Favoriser l'émergence de nouvelles filières de production

En matière d'aquaculture "nouvelle", les objectifs de développement de la production retenus dans le cadre du POP correspondent à une augmentation de 20 % par rapport à 1986 du chiffre d'affaires de l'ensemble des cultures marines.

Les stratégies de développement sont largement différenciées pour tenir compte des spécificités régionales et du niveau de maîtrise des différentes filières techniques.

Assurer la préservation et la valorisation du milieu littoral

Par la mise en valeur des zones littorales qu'elle suppose et entraîne tout à la fois, l'aquaculture est perçue comme ayant une fonction importante d'aménagement de l'espace.

Le total des investissements projetés en aquaculture marine dépasse 1100 millions de francs dont près de 800 concernent directement l'accroissement de la production. Le gain de production escompté est de 42.700 tonnes en conchyliculture et de 10.150 tonnes pour les autres filières. Dans le domaine continental, les investissements projetés sont de 211 millions de francs pour un gain de production escompté de 10.000 tonnes, les activités de production de truite portion étant exclues du programme du fait des difficultés de marché.

Pour certaines filières les objectifs ont été révisés à la baisse (huître plate, palourde, salmonidés marins, bar/daurade, crevette, anguille) ou à la hausse (huître creuse, moule, salmonidés d'eau douce hors truite portion) à l'occasion du rapport d'évaluation de l'état d'avancement de la réalisation du POP réalisé en 1990. De 1987 à 1989, 315 millions de francs d'investissements ont été réalisés en aquaculture marine et 31,5 en aquaculture continentale.

1.1.2 L'environnement institutionnel

Trois composantes peuvent être distinguées au sein de l'environnement institutionnel de l'aquaculture française : les organisations professionnelles issues de l'ordonnance du 14 août 1945, les organismes de recherche et de transfert et les services extérieurs des ministères.

Les organisations professionnelles

L'ordonnance du 14 août 1945 regroupe les exploitants en cultures marines en deux organisations principales qui se sont vues conférer des pouvoirs de décision en matière de développement des cultures marines et d'aménagement des conditions de production. Il s'agit du Comité Interprofessionnel de la Conchyliculture (C.I.C.) et du Comité Interprofessionnel des Poissons et Crustacés d'Elevage Marins (C.I.P.C.E.M.) qui agissent sous l'égide du Comité Central des Pêches Maritimes dont le statut et les fonctions sont actuellement en cours de redéfinition.

Le C.I.C. représente les conchyliculteurs auprès des pouvoirs publics. Il est composé d'exploitants, de salariés et de représentants de la distribution et de la transformation des produits conchylicoles. Ses membres sont nommés par le Secrétaire d'Etat à la Mer sur proposition de leurs organismes représentatifs.

Ses principales missions concernent :

- l'étude et la proposition de mesures d'ordre général aux pouvoirs publics et aux organismes intéressés,
- la conduite d'études sur la conchyliculture et la diffusion de leurs résultats dans la profession,
- la prise de mesures tendant à améliorer les méthodes d'exploitation et les moyens d'écoulement de la production,
- la coordination de l'action des Sections Régionales de la Conchyliculture (S.R.C.).

Les S.R.C. représentent les conchyliculteurs auprès des pouvoirs publics au niveau régional. Elles ont vocation à proposer des mesures de promotion de la conchyliculture dans leur circonscription et à faire réaliser des travaux d'intérêt collectif.

Comme son nom l'indique, le C.I.P.C.E.M. regroupe les professionnels de l'élevage de poissons ou crustacés marins. Lieu de rencontre des professionnels des différentes filières, il joue un rôle important en matière de structuration de la profession.

Sous le même statut le FIOM (Fond d'Intervention et d'Organisation des Marchés des produits de la pêche et des cultures marines) est chargé de faire réaliser les études et travaux nécessaires à l'organisation de la commercialisation des produits de l'aquaculture.

Les organismes de recherche et de transfert

Un certain nombre d'organismes mènent la recherche aquacole au niveau national. Il s'agit là d'une des vocations premières de l'IFREMER en zone marine et de l'INRA pour les élevages en eau douce. Il faut y ajouter le Centre d'Etude du Machinisme Agricole, du Génie Rural, des Eaux et des Forêts (C.E.M.A.G.R.E.F.) qui se spécialise sur l'aquaculture dans les marais littoraux ou en estuaire. Le CNRS, les Universités et les instituts d'agronomie se trouvent également impliqués dans de nombreux programmes.

Ces structures de recherche sont relayées au niveau local par des organismes qui assurent le transfert et le soutien à la Profession. Citons les conseillers aquacoles et quelques initiatives de collectivités locales.

Le conseiller aquacole dans le cas de l'aquaculture marine et le délégué régional à l'aquaculture dans le cas de l'aquaculture continentale, ont vocation à constituer une liaison entre les différents partenaires du développement de l'aquaculture sur le plan régional.

Dans le domaine marin, leur rôle va de la formation des candidats exploitants au conseil des professionnels installés dans les matières technique, financière et administratif. Ils sont en contact avec les organismes scientifiques et les collectivités territoriales. Dans le domaine continental leur fonction est plus orientée vers le contrôle de la cohérence d'ensemble des initiatives.

Des organismes techniques ont vu le jour à l'initiative de Conseils Régionaux ou Généraux soucieux de faire de l'aquaculture un des axes du développement économique de leur circonscription. La décentralisation intervenue à la suite de la loi du 22 juillet 1983 en matière d'attribution des aides a rendu nécessaire la mise en place de structures aptes à étudier les dossiers de demande de financement et d'appui au développement.

Dans certains cas l'intervention des collectivités locales ou territoriales se fait dans le cadre de centres techniques ou d'associations dans lesquels interviennent directement les professionnels ou les industriels des secteurs amont et aval de l'aquaculture.

De manière non-exhaustive, on peut mentionner sous cette rubrique :

- Le Syndicat Mixte pour le Développement de l'Aquaculture en Pays-de-Loire (S.M.I.D.A.P.). Sis à Nantes, il regroupe la Région, les Départements Loire-Atlantique et Vendée, la Chambre de Commerce et d'Industrie, la Chambre d'Agriculture et l'IFREMER.

- La Société d'Economie Mixte pour le Développement de l'Aquaculture Charentaise (S.E.M.D.A.C.). Créée à l'initiative du Conseil Général de Charente Maritime et du Conseil Régional de Poitou-Charentes, elle a son siège à Rochefort (17).
- Le Centre d'Etude et de Promotion des Activités Lagunaires et Maritimes en Languedoc-Roussillon (C.E.P.R.A.L.M.A.R.) à Montpellier.
- L'Office Régional de la Mer Provence - Alpes - Côte-d'Azur créé par le Conseil Régional de PACA, à Marseille.
- L'ADAPRA, Association pour le Développement de l'Aquaculture et de la Pêche en Rhône Alpes.
- La Fédération Nationale des Pisciculteurs et Salmoniculteurs.
- La cellule technique aquacole de l'ITAVI, l'Institut Technique de l'Aviculture.
- Le CEVA, Centre d'Etude et de Valorisation des Algues...

Il faudrait ajouter à cette liste de multiples autres Associations de professionnels, syndicats, fermes de démonstration ou autres qui jouent également un rôle non négligeable dans le domaine de la diffusion de l'information.

Les services de l'administration

Les services locaux ou régionaux de l'administration jouent un rôle important dans la mesure où les demandes de subvention sont toujours examinées en premier lieu au niveau régional dans le cadre de commissions qui regroupent des représentants de l'administration, de la région, des professionnels et des organismes de recherche ou de transfert.

Il s'agit dans le cas de l'aquaculture marine des services des Affaires Maritimes et pour l'aquaculture continentale des services extérieurs du Ministère de l'Agriculture et de la Forêt (DDAF et DRAF).

1.2 LE FINANCEMENT DE L'AQUACULTURE

Si le financement des projets aquacoles subit le poids de la nature hautement risquée de l'activité, il bénéficie par ailleurs du caractère populaire (ou popularisé) de cette dernière dont l'image de marque en matière de développement régional et d'industrie de pointe suscite une large attention de la part des pouvoirs publics.

Une activité aquacole, en plus de l'autofinancement (fonds propres), peut recourir à deux sources de financement, les aides publiques et l'emprunt (d'exploitation ou personnel). Les aides publiques prennent la forme de dotations en capital ou de bonification d'intérêts.

On peut distinguer plusieurs types de concours financiers selon la collectivité dont relève l'administration ou l'organisme qui les octroie :

- la Communauté Economique Européenne,
- l'Etat,
- les Régions et Départements.

1.2.1 Les aides de la Commission des Communautés Européennes

Trois types d'aides sont possibles au niveau de la Commission des Communautés Européennes qui diffèrent par les modalités de versement ou le domaine d'application. Les aides à l'investissement productif, premier investissement ou investissement de modernisation/extension, sont régies par les règlements CEE 4028/86 et CEE 797/85 (modifié par le règlement 1760/87). Le règlement 4028 alloue des fonds au Fond Européen d'Orientation et de Garantie Agricole (F.E.O.G.A.) pour des subventions en capital. Les aides allouées dans le cadre du règlement 1760 prennent la forme de bonification d'intérêts. Enfin le règlement 355/87 régit des subventions aux activités de commercialisation et de transformation.

Le règlement 4028/86

Les concours financiers du règlement 4028 intéressent les "investissements matériels de construction, d'équipements, de modernisation ou d'extension d'installations pour l'élevage des poissons, crustacés ou mollusques".

Se trouvent concernés tous les travaux de génie civil, de construction de bassin ou de bâtiments d'exploitation ainsi que les achats de matériels à l'exclusion des dépenses liées à l'acquisition ou à la mise à disposition du foncier. Une interprétation large des dispositions a étendu l'éligibilité à toutes les dépenses susceptibles d'être amorties sur une période supérieure à une année. Ceci couvre entre autres la constitution des stocks d'animaux pour les élevages à cycle supérieur à une année.

Pour prétendre bénéficier de la subvention communautaire, les projets doivent remplir un certain nombre de conditions et notamment :

- s'inscrire dans le cadre du Programme d'Orientation Pluriannuel qui fixe, région par région, les axes et les priorités de développement ;
- porter sur des investissements d'un montant supérieur à 50 000 ECU (environ 350 000 F.) ;
- bénéficier d'une aide nationale (le plus souvent attribuée par la Région ou le département) à une hauteur comprise entre 10 et 25 % du montant total de l'investissement, bonification d'intérêts compris.

Le taux de subvention est de 25 % du montant des investissements, sauf dans les endroits classés "zones sensibles" (Départements d'Outre-Mer, Arrondissements de Lorient et de Quimper) où ce taux atteint 40 %.

Le versement se fait en deux fois et après démarrage du projet.

La procédure est longue et se déroule comme suit. La demande de concours communautaire doit être faite auprès du Quartier des Affaires Maritimes ou de la Délégation Régionale à l'Aquaculture. Un avis est donné par la COREMODE (Commission régionale de modernisation et de développement de la flotte de pêche artisanale et des cultures marines) avant transmission du dossier au Ministère Délégué à la Mer, puis à la Commission des Communautés Européennes. Celle-ci statue deux fois par an (avril et octobre) après une instruction des dossiers de six mois. Il faut donc compter près d'une année entre le dépôt officiel de la demande et la décision finale.

Le paiement est effectué après réalisation sur présentation des factures. La première demande ne peut être présentée qu'après réalisation de 30% du montant total de l'investissement. La procédure de vérification donne lieu à de nombreux aller-retour entre la Commission et l'exploitant par l'intermédiaire de l'administration nationale. Toutes les modifications apportées au projet initial doivent être justifiées. Cette procédure, longue, entraîne des délais de paiement des subventions. Les entreprises doivent avoir recours aux prêts relais, ce qui ne fait qu'alourdir les besoins de financement des premières années.

Ensuite, il faut rappeler que l'attribution de la subvention du FEOGA n'est pas systématique. Le dossier peut-être rejeté ou, cas le plus fréquent, reporté à une tranche ultérieure. En tout état de cause il est toujours préférable d'élaborer deux plans de financement du projet, avec et sans subvention.

Outre le surcoût lié aux délais de versement des aides, la part réelle des subventions au regard des besoins de financement est fortement réduite si l'on considère les besoins initiaux de financement de l'entreprise.

Le règlement 1760/87 (797/85)

Les aides attribuées dans le cadre de ce règlement prennent uniquement la forme de bonification d'intérêts. Ce mode de financement, très répandu en agriculture, présente entre autres avantages une très grande souplesse de gestion et une efficacité immédiate. Leur principal inconvénient est de ne s'appliquer qu'à des projets d'investissement de taille relativement restreinte. En effet, le montant maximum des travaux ne doit pas dépasser 120 000 écus pour être éligible (820 000 Francs).

La procédure est beaucoup plus rapide que dans le cas du règlement précédent. L'investisseur présente un dossier PAM (Plan d'Amélioration Matérielle) aux services extérieurs du ministère de l'agriculture de son département ou de sa région (Direction Départementale ou Régionale de l'Agriculture et de la Forêt). Après étude du dossier, la direction départementale de l'agriculture doit convoquer un comité mixte départemental qui comprend outre les représentants des services de l'agriculture, des représentants des professionnels, des banques concernées et, en cas de projet d'aquaculture marine, des Affaires Maritimes. Ces plans d'amélioration matérielle peuvent donner lieu à des subventions départementales ou régionales et à des bonifications d'intérêts au titre des Prêts Spéciaux de Modernisation. Les taux diffèrent selon la zone et peuvent être réduits dans le cas d'installation de jeunes exploitants (Cf. tableau 1.1). La bonification des intérêts est prise en charge par la Commission dans le cadre du règlement 797/85, le règlement intervenant entre la Commission et la banque par l'intermédiaire du Trésor Public.

De 1986 à 1989, 10 dossiers ont été transmis en aquaculture continentale et 110 en aquaculture marine pour un montant moyen d'investissements par projet inférieur à 700.000 francs.

La coordination des aides

Il existe d'autres formes d'aide. Les aides à la commercialisation et à la transformation (règlement 4042/89) qui financent une partie des dépenses d'investissement et des frais de fonctionnement des premières années pour les projets visant à modifier la présentation du produit final, ont été jusqu'à présent peu utilisées en France. Ces aides sont généralement plus facilement attribuées aux exploitations des filières connaissant des difficultés de commercialisation.

Plusieurs projets aquacoles situés en Méditerranée ont pu bénéficier d'aides à l'investissement (dotation en capital) dans le cadre du Programme Intégré Méditerranée (PIM). Le mode de gestion de ces aides diffère peu du cadre applicable au règlement 4028.

Dans le cadre des aides, prêts bonifiés essentiellement, les projets aquacoles peuvent bénéficier de nombreuses dispositions applicables à l'aquaculture. Le tableau 1.1, extrait du 100ème numéro de la revue "La pisciculture française"* résume l'ensemble des aides applicables à l'aquaculture continentale. Il montre la multiplicité des possibilités qui, souvent faute d'information, ne sont pas toujours exploitées par les promoteurs des projets. Dans d'autres cas, c'est volontairement que certaines demandes ne sont pas faites, l'investisseur considérant que le temps passé à formuler une demande et à la gérer par la suite ne vaut pas le bénéfice attendu.

Enfin, l'accent doit être mis sur l'incompatibilité des aides communautaires en capital (4028) avec la bonification d'intérêts liée au règlement 797 (Dotation Jeune Agriculteur-Aquaculteur ou prêts bonifiés du même nom et prêts à Moyen Terme Spéciaux consentis dans le cadre des Plans d'Amélioration Matérielle des exploitations). Cette décision relève de la volonté des différentes administrations concernées d'instaurer un schéma global d'aides à l'aquaculture en jouant sur la complémentarité des différents systèmes. Pour ce faire, une circulaire interministérielle de juillet 1982 stipule que "les aquaculteurs affiliés au régime social des marins ou au régime social agricole sont à considérer... comme exploitants agricoles pour le bénéfice des aides publiques" d'une part et que "l'aquaculture est à considérer comme une activité agricole d'autre part". Ces dispositions sont reprises par une circulaire du 18 juillet 1988 (Annexe 2).

1.2.3 Les aides de l'Etat

Avec la loi de décentralisation du 22 juillet 1983, les compétences financières de l'Etat ont été transférées aux Régions en ce qui concerne les aides aux entreprises de cultures marines et aux Départements pour ce qui est des travaux d'aménagement destinés aux cultures marines.

Dans ces domaines, l'Etat n'intervient plus que de manière indirecte par le versement aux Collectivités d'une Dotation générale de décentralisation en contrepartie de l'effort financier transféré. Cette Dotation représentait en 1986 près de 18,3 millions de francs dont 12,8 au titre des aides aux entreprises de cultures marines et 5,5 pour les travaux d'aménagement destinés aux cultures marines.

L'Etat conserve des compétences en matière de financement de :

- travaux hydrauliques à caractère collectif, subventionnés par les Directions Départementales du Ministère de l'Agriculture et de la Forêt à hauteur de 20 à 50 % de l'investissement ;
- nouvelles filières de production régionales, subventionnées par le Fonds Interministériel de Développement et d'Aménagement Rural (F.I.D.A.R.) ;
- aides à l'installation, les Dotations Jeune Agriculteur (D.J.A.), accordées par le Ministère de l'Agriculture et de la Forêt et représentant de 52 000 à 78 000 francs suivant l'implantation géographique de l'exploitation.

Ce dispositif est complété par l'ensemble des prêts concédés par les banques à des taux bonifiés par l'Etat (prêts J.A., Moyen Terme Spéciaux, Calamités...). D'après le Ministère Délégué à la Mer, la bonification de ces prêts correspondait, pour l'année 1987 et pour les seuls crédits consentis par le Crédit Maritime Mutuel, à un équivalent subvention de l'ordre de 4 millions de francs.

* G. PINELLI, Le Ministère de l'Agriculture et de la Forêt : une gamme d'interventions pour l'aquaculture continentale. La pisciculture française, n°100, 2ème trimestre 1990, pp. 43-46.

Tableau 1.1

**TABLEAU COMPARATIF DES AIDES
A L'AQUACULTURE CONTINENTALE**

BÉNÉFICIAIRE	AIDE POSSIBLE	MODALITÉS	QUI CONTACTER									
Toute exploitation à vocation commerciale (investissements 350 000 F) Filière dont le marché est en expansion. Viabilité technique et rentabilité économique.	P.O.P. (Programme d'Ori-entation Pluriannuel) Ministère de l'agriculture et de la forêt. Direction de l'Espace Rural et de la Forêt C.E.E.	Subvention C.E.E. 25 % payée sur factures par la C.E.E. Aides de l'Etat et/ou collectivités territoriales 10 à 25 % obligatoires. Possibilités de cumul avec P.S.E. (Prêts Spéciaux d'Elevage).	D.D.A.F. — D.R.A.F. Spécialistes techniques D.R.A. Aquaculture Crédit Agricole Mutuel.									
Toute exploitation à vocation commerciale cherchant à se moderniser, plafond d'investissement : 820 000 F (pour 2). Filière dont le marché est en expansion. Viabilité technique et rentabilité économique.	P.A.M. (Plan d'Amélioration Matérielle). • Subvention. • Prêts P.S.M. (Prêts Spéciaux de Modernisation). (applicable au secteur marin)	Incompatible avec le P.O.P. Plan 3 à 6 ans. Sub. à 20-50 % <table border="1"> <tr> <td>P.S.M.</td> <td>Non J.A.</td> <td>J.A.</td> </tr> <tr> <td>Zones Déf.</td> <td>3,75 %</td> <td>2,75 %</td> </tr> <tr> <td>Autres</td> <td>5 %</td> <td>4 %</td> </tr> </table>	P.S.M.	Non J.A.	J.A.	Zones Déf.	3,75 %	2,75 %	Autres	5 %	4 %	Préfet (D.D.A.F.) Crédit Mutuel Agricole
P.S.M.	Non J.A.	J.A.										
Zones Déf.	3,75 %	2,75 %										
Autres	5 %	4 %										
Condition d'âge, de nationalité, de capacité professionnelle. Reprise ou création d'exploitation.	D.J.A. (Dotation d'Installation aux Jeunes Agriculteurs). (applicable au secteur marin)	Abattement fiscal en exonération de cotisation sociale Dotation versée en 2 fois et modulée selon l'emplacement.	Préfet (D.D.A.F.)									
Condition d'âge, de nationalité, de capacité professionnelle. Reprise ou création d'exploitation.	M.T.S.J.A. (Prêts à Moyen Terme Spéciaux aux Jeunes Agriculteurs)	Prêts bonifiés à la 1 ^{re} installation délai maximum de réalisation 5 ans. Prêts sur 15 ans maximum à 2,75 % en zone agricole défavorisée sur 12 ans et 4 % dans les autres zones (sur 9 ans).	Crédit Agricole Mutuel. N.B. : D.J.A. et M.T.S.J.A. peuvent être accordés simultanément ; dans ce cas, l'instruction se fait à la Préfecture.									
Financement d'écloseries et d'unités de prégrossissement et de grossissement plafond d'encours 300 000 F. Exploitants agricoles ou pluriactifs en zone « méditerranéenne ». Investissement de 300 000 F.	P.S.E. (Prêts Spéciaux d'Elevage) C.E.E. — P.I.M. (Programme Intégré Méditerranéen)	Prêts bonifiés à 6 % limités à 300 000 F. Durée maximum 18 ans (20 en montagne) Comptabilité avec le P.O.P. 60 % sur l'hydraulique et 40 % sur bâtiment d'élevage	Crédit Agricole ou autre banque. Préfecture S.G.A.R. (Secrétariat Général pour les Affaires Générales).									
Cofinancement de programmes opérationnels et octroi de subventions globales à de nouvelles unités.	Aides aux ind. de transformation	En cours d'établissement										
Travaux entrepris dans un cadre collectif d'aménagement aquacole Opérations ou groupes reconnus d'intérêt général sur : • prise d'eau, • réseau d'amenée ou d'évacuation • digues et bassins, éventuellement les études.	Subventions du Ministère de l'Agriculture et de la Forêt relatives aux ouvrages hydrauliques.	Subventions pouvant aller de 10 à 50 % du montant des travaux.	Préfecture (D.D.A.F.)									

1.2.4 Les aides des collectivités locales

Les domaines de compétence des collectivités locales sont les suivants (4) :

La Région

Deux types d'aides sont accordés par la Région aux entreprises de cultures marines :

- des subventions de fonctionnement qui visent à favoriser la reconstitution des stocks d'élevage à la suite d'accidents et à contribuer à la mise en place de nouveaux modes de conduite d'élevage ;
- des subventions en capital, surtout accordées aux maîtres d'ouvrage exerçant dans un but commercial, à l'occasion de la création ou de l'extension d'activités aquacoles ou conchylicoles, pour aider des opérations de peuplement, repeuplement, exploitation de la ressource (achat de naissain, équipement de captage ou production de juvéniles, création ou extension d'écloseries, d'unités de prégrossissement ou de grossissement, matériels d'expédition, d'exploitation...).

En fonction de ces données réglementaires, les différentes Régions ont adopté des modalités et procédures particulières d'attribution des aides dans le cadre de leur politique de développement de l'aquaculture. D'une façon générale, la règle suivie est fondée sur la souplesse dans l'examen des dossiers présentés et l'octroi des aides financières.

Les Régions s'appuient :

- sur les services extérieurs de l'Etat mis à leur disposition, notamment les Délégations Régionales à l'Aquaculture,
- sur les organismes créés pour le développement de l'aquaculture (syndicat mixte par exemple). La plupart des Régions n'ont pas fixé d'une manière réglementaire et rigide, les critères d'aide financière. Le taux de la subvention-plafond est variable de 5 à 50 %, en fonction de l'intérêt économique de l'opération. La moyenne s'établit entre 20 et 30 %.

Le Département

Les aides sont accordées pour des actions liées à l'aménagement foncier, à l'amélioration de la qualité des parcs et des produits : travaux d'amélioration de la circulation de l'eau de mer, d'équipements à des fins de traitement des coquillages et mollusques, d'accès aux zones de restructuration de bassins,... Les bénéficiaires de ces aides sont des personnes morales de droit public ou privé, à but non lucratif.

(4) On emprunte ici à J. DAVIGO, "Les politiques d'aide des collectivités locales en matière d'aquaculture", 1985, 5 p. + tableaux.

CHAPITRE 2

L'IMPACT DES AIDES COMMUNAUTAIRES ET LEUR GESTION

Ce chapitre présente une évaluation de l'impact des aides communautaires sur le développement de l'aquaculture et une évaluation de leur gestion. Cette étude répondant à la demande de la Direction Générale des Pêches de la Commission, ne sont traités ici que les aides versées au titre des règlements 2908/83 et 4028/86. Celles attribuées dans le cadre des aides à l'agriculture ont été abordées dans la section précédente.

Outre les résultats obtenus dans chacun des secteurs et qui ont été décrits au chapitre précédent, l'évaluation de l'impact économique des aides est basée ici sur trois éléments. Le premier est une étude de l'évolution dans le temps de la répartition par espèce et par région du volume des aides accordées. Le second est un rapport de suivi de l'état de réalisation de projets subventionnés sur la base d'un échantillon aléatoire d'entreprises. Le troisième élément d'appréciation utilisé est la synthèse des avis émis par les experts sur le rôle joué par les subventions dans le développement des différents secteurs. Ceci fait l'objet de la première section. La seconde section est consacrée à une synthèse des avis des experts interrogés sur le fonctionnement du système d'attribution des aides. Enfin, la troisième section discute, à partir des avis des experts, du rôle que peuvent jouer diverses formes d'aides en fonction du stade de développement d'un secteur aquacole.

Il s'agit ici d'un simple bilan de la situation assorti d'avis d'experts. Il ne donne pas lieu à des conclusions ou à des recommandations, ceci étant le rôle du rapport de synthèse établi à l'échelle européenne.

2.1 BILAN GENERAL DES AIDES ATTRIBUEES A L'AQUACULTURE DANS LE CADRE DES REGLEMENTS 2908/83 ET 4028/86

2.1.1 Objectifs et sources

Objectifs

Ce chapitre analyse les projets aidés par la C.E.E. de 1983 à 1989 (règlements 2908/83 et 4028/86). Les modalités de cette aide -secteurs aidés, taille des projets, régions concernées- sont présentées.

L'analyse d'un échantillon des projets aidés sur la période permettra de caractériser leur niveau de réalisation.

L'appréciation de l'impact des aides communautaires sur le développement des différents secteurs de l'aquaculture en France sera complétée par la présentation des avis d'experts interrogés.

Sources

La C.E.E publie un état global des projets présentés et des projets aidés par pays et par an (nombre et montant en écus). Elle dispose en outre d'une liste des projets indiquant leur région d'implantation, le montant d'investissement éligible à aide CEE ainsi que la contribution obtenue de l'Etat et de la Communauté. En revanche, l'information concernant l'espèce élevée n'est disponible qu'à partir d'une analyse des dossiers individuels de projets. Un échantillon de ces dossiers a donc été tiré et l'information saisie.

Le Ministère Délégué à la Mer effectue, pour les projets d'aquaculture marine, un recensement annuel des projets présentés, retenus, reportés, des montants d'investissement proposés par projet et des montants d'aides demandés. Les espèces concernées et la nature des projets (création, modernisation...) ne sont pas systématiquement mentionnées dans ce recensement.

Un relevé (manuel mais en cours d'informatisation) des dates de versements des aides FEOGA et de leur montant effectif est également disponible.

Pour les projets d'aquaculture continentale dont l'administration relève du Ministère de l'Agriculture, un recensement des projets financés est fait mais l'information concernant l'aide obtenue, les dates de versement ou le nombre de projets reportés n'est pas disponible directement.

L'ensemble de ces informations permettra de caractériser la nature des projets ainsi que le profil des aides par secteur.

Enfin, deux enquêtes directes ont été effectuées:

- une première par téléphone auprès d'un échantillon d'exploitants bénéficiaires d'une aide C.E.E. afin de caractériser le degré de réalisation des projets.

- une seconde par courrier auprès d'experts nationaux de l'aquaculture sur le rôle des aides C.E.E. par secteur.

2.1.2. Caractéristiques des projets aidés en France

Présentation des projets

Sur la période 1983-1989, 189 projets d'aquaculture marine et continentale ont été présentés à la C.E.E et 160 acceptés pour un financement total de 88,6 millions de francs (12,7 millions d'écus) représentant 25% de l'investissement total proposé (tableau 2.1).

Tableau 2.1

BILAN DES PROJETS AQUACOLES SUBVENTIONNES PAR LA CEE
(hors récifs artificiels)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	total 83-86	Total 87-89	Total 83-90
FRANCE										
Projets présentés (nombre)	2	5	25	39	28	44	46	71	118	189
dont projets aidés (nombre)	2	5	20	34	21	40	38	51	99	160
dont projets reportés en n + 1	0	0	4	5	2	4	6	9	12	21
dont projets rejetés	0	0	1	0	5	0	2	1	7	8
Projets aidés, total CEE	32	40	97	137	137	266	177	306	580	886
FRANCE										
Investissement proposé (MF)	5,9	25,1	34,0	44,5	35,2	82,1	122,2	109,6	239,5	349,1
Investissement éligible (MF)	5,9	25,1	33,1	39,5	34,3	70,0	112,8	103,6	217,1	320,7
% du total de l'inv. éligible CEE	3,8	15	12,6	4,9	7,1	8,2	16,2	11,4	10,7	11 %
FRANCE										
Subventions obtenues (MF)	1,9	9,4	9,7	11,7	8,9	18,6	28,3	32,7	55,8	88,5
% du total des subventions CEE	4,3	16,8	12,5	9,9	5,4	5,2	12,3	11	8,2	9 %

Sources : Ministère Délégué à la Mer, DPMCM

Commission des Communautés Européennes, DG XIV, bilan des aides accordées à l'aquaculture (Cf. annexe 3)

Entre 1983 et 1989, les projets français ont représenté 18 % du nombre total des projets financés par la CEE et ont reçu 9% des montants d'aide accordés. Les investissements éligibles français ont représenté 11% du total des investissements retenus sur la période 83-89.

84 % des projets français présentés entre 1983 et 1989 (160 sur 189 au total) ont été financés: on n'observe pas de différence sensible entre les 2 périodes 83-86 et 87-89, correspondant aux deux règlements.

Sur les 189 projets proposés, 8 projets ont été rejetés par la C.E.E : deux concernaient des installations de grossissement de palourdes et deux des projets d'élevage de loup éligibles aux PIM.

Enfin, 21 projets (11 % du total) ont été reportés et ont obtenu un financement l'année suivant leur première présentation. 2 de ces projets seulement ont été abandonnés par leur promoteur. Les reports concernent principalement 6 projets d'élevage de loup en Corse éligibles aux P.I.M., 5 projets de grossissement de palourde, 2 projets d'équipement en bassins d'exploitations conchylicoles, 2 projets de chevrettes en Guyane et 2 projets de grossissement de crevettes...

Répartition par région et par espèce

Le profil des projets subventionnés sur la période 1983 à 1989 est très marqué (tableaux 2.2 à 2.7, pages suivantes).

En 1983 et 1984, seuls les D.O.M. et la filière chevretonne sont bénéficiaires des aides. L'investissement moyen par projet est de 4,5 MF.

De 1985 à 1987, on observe un déplacement vers les régions Bretagne, Nord et Normandie et les filières coquillages (moule, huitre). Les projets concernent essentiellement la modernisation d'exploitations. Les investissements éligibles sont des créations d'ateliers conchylicoles avec installations de stockage (investissements liés à la commercialisation) ou encore des chalands mytilicoles. L'investissement moyen par projet est beaucoup plus réduit : 1,5 MF par projet (moyenne 1985-87).

En 1988, la Méditerranée devient la principale région en nombre de projets subventionnés comme en montant d'investissement global proposé à subvention. Les projets de modernisation et de création d'exploitations conchylicoles constituent encore la majorité des projets soumis, en raison du programme d'équipement en bateaux adaptés à la mytiliculture en mer ouverte. Les projets d'élevage en mer se diversifient notamment vers les espèces loup et daurade.

1988 est également l'année où les projets d'aquaculture continentale -truite, chevretonne- prennent de l'importance (à l'exception des années 83 et 84) : ils représentent 25% des projets subventionnés.

A partir de 1989, on ne constate plus de région dominante : le poids des 3 régions principales (Bretagne-Normandie, Atlantique et Méditerranée) s'équilibre en nombre de projets d'investissement, même si la région Atlantique domine en montant d'investissement. Les projets sont très diversifiés mais le secteur des coquillages reste le plus important avec 60% des projets présentés et des montants moyens inférieurs à ceux des autres secteurs.

Tableau 2.2

DOSSIERS AQUACULTURE FRANCE ELIGIBLES PAR LA CEE POUR AIDE A L'INVESTISSEMENT - 1984

Investissements* en millions de Francs	Bretagne-Nord Normandie			Atlantique			Mediterranée			Centre			DOM-TOM			Total France		
	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen
Moule
Huitre
Palourde
Crevette
Loup, Dorade
Turbot
Salmonidés en mer
Polyculture marine
Salmonidés eau douce
Anguille
Silure
Polyculture en marais
Saint-Pierre Pays
Chevrette	5	25,05	5,01	5	25,05	5,01
Total	5	25,05	5,01	5	25,05	5,01

* Il s'agit de l'investissement proposé à subvention et non pas de l'investissement reconnu éligible par la C.E.E.

Tableau 2.3

DOSSIERS AQUACULTURE FRANCE ELIGIBLES PAR LA CEE POUR AIDE A L'INVESTISSEMENT - 1985

Investissements en millions de Francs	Bretagne-Nord Normandie			Atlantique			Mediterranée			Centre			DOM-TOM			Total France		
	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen
Moule	4	8,06	2,01	4	3,43	0,86	8	11,49	1,44
Huitre	9	9,01	1,00	9	9,01	1,00
Palourde
Crevette	1	0,75	0,75	1	0,75	0,75
Loup, Dorade
Turbot
Salmonidés en mer
Polyculture marine
Salmonidés eau douce	1	1,67	1,67	1	1,67	1,67
Anguille
Silure
Polyculture en marais
Saint-Pierre Pays
Chevrette	1	11,10	11,10	1	11,10	11,10
Total	14	18,76	4,69	4	3,43	0,86	1	0,75	0,75	.	.	.	1	11,10	11,10	20	34,04	1,70

Tableau 2.4

DOSSIERS AQUACULTURE FRANCE ELIGIBLES PAR LA CEE POUR AIDE A L'INVESTISSEMENT - 1986

Investissements en millions de Francs	Bretagne-Nord Normandie			Atlantique			Méditerranée			Centre			DOM-TOM			Total France		
	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen
Moule	.	.	.	3	2,75	0,92	3	2,75	0,92
Huitre	23	9,47	0,41	23	9,47	0,41
Palourde	.	.	.	1	2,86	2,86	1	2,86	2,86
Crevette	1	1,74	1,74	1	1,74	1,74
Loup, Dorade	.	.	.	1	2,32	2,32	1	2,32	2,32
Turbot
Salmonidés en mer	1	0,90	0,90	1	0,90	0,90
Polyculture marine	.	.	.	2	13,11	6,56	2	13,11	6,56
Salmonidés eau douce
Anguille
Silure
Polyculture en marais
Saint-Pierre Pays
Chevrette	2	11,32	5,56	2	11,32	11,32
Total	24	10,37	0,43	7	21,04	3,00	1	1,74	1,74	.	.	.	2	11,32	5,66	34	44,47	1,31

Tableau 2.5

DOSSIERS AQUACULTURE FRANCE ELIGIBLES PAR LA CEE POUR AIDE A L'INVESTISSEMENT - 1987

Investissements en millions de Francs	Bretagne-Nord Normandie			Atlantique			Mediterranée			Centre			DOM-TOM			Total France		
	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen
Moule	10	7,06	0,71	1	1,12	1,12	11	8,18	0,74
Huitre
Palourde	.	.	.	1	0,36	0,36	1	0,36	0,36
Crevette
Loup, Dorade	1	7,72	7,72	.	.	.	2	5,29	5,29	3	13,01	4,34
Turbot
Salmonidés en mer	1	2,58	2,58	1	5,29	5,29
Polyculture marine	.	.	.	1	2,59	2,59	2	4,48	2,24	3	7,07	2,36
Salmonidés eau douce
Anguille	.	.	.	1	1,60	1,60	1	1,60	1,60
Silure
Polyculture en marais
Saint-Pierre Pays
Chevrette	1	2,41	2,41	1	2,41	2,41
Total	12	17,36	1,45	4	5,67	1,42	4	9,77	2,44	.	.	.	1	2,41	2,41	21	35,21	1,68

Tableau 2.6

DOSSIERS AQUACULTURE FRANCE ELIGIBLES PAR LA CEE POUR AIDE A L'INVESTISSEMENT - 1988

Investissements en millions de Francs	Bretagne-Nord Normandie			Atlantique			Mediterranée			Centre			DOM-TOM			Total France		
	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen
Moule	2	0,87	0,44	.	.	.	16	14,89	0,93	18	15,76	0,88
Huitre
Palourde	1	3,60	3,60	2	5,71	2,85	1	3,00	3,00	4	12,31	3,08
Crevette	.	.	.	1	2,00	2,00	1	2,00	2,00
Loup, Dorade	3	7,57	2,52	3	7,57	2,52
Turbot	.	.	.	1	7,50	7,50	1	7,50	7,50
Salmonidés en mer
Polyculture marine	2	9,79	4,90	2	9,79	4,90
Salmonidés eau douce	1	3,27	3,27	2	3,65	1,82	.	.	.	2	1,43	0,72	.	.	.	5	8,35	1,67
Anguille
Silure
Polyculture en marais	.	.	.	1	0,60	0,60	1	0,60	0,60
Saint-Pierre Pays
Chevrette	5	18,19	3,64	5	18,19	3,64
Total	4	7,74	1,93	7	19,46	2,78	22	35,25	1,60	2	1,43	0,72	5	18,19	3,64	40	82,07	2,05

Tableau 2.7

DOSSIERS AQUACULTURE FRANCE ELIGIBLES PAR LA CEE POUR AIDE A L'INVESTISSEMENT - 1989

Investissements en millions de Francs	Bretagne-Nord Normandie			Atlantique			Mediterranée			Centre			DOM-TOM			Total France		
	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen	Nb	montant total	montant moyen
Moule	8	7,81	0,98	5	5,21	1,04	5	8,32	1,66	18	21,34	1,18
Huitre	2	9,04	4,52	1	1,10	1,10	3	10,14	3,38
Palourde	.	.	.	2	1,71	0,86	2	1,71	0,86
Crevette	.	.	.	1	2,60	2,60	1	4,00	4,00	2	6,60	3,30
Loup, Dorade	.	.	.	1	5,10	5,10	3	5,75	1,92	4	10,85	2,71
Turbot	1	2,04	2,04	1	8,43	8,43	2	10,47	5,23
Salmonidés en mer
Polyculture marine	.	.	.	1	5,99	5,99	1	4,23	4,23	2	10,22	5,11
Salmonidés eau douce	1	4,86	4,86	1	29,04	29,04	2	33,9	16,95
Anguille	.	.	.	1	7,69	7,69	1	7,69	7,69
Silure	1	7,47	7,47	1	7,47	7,47
Polyculture en marais
Saint-Pierre Pays	1	1,84	1,84	1	1,84	1,84
Chevrette
Total	12	23,75	1,98	14	66,87	16,71	12	29,77	2,48	.	.	.	1	1,84	1,84	38	122,2	3,21

Suivi du financement des projets aidés

Un bilan du délai de versement des aides communautaires pour l'ensemble des dossiers d'aquaculture bénéficiaires, effectué durant l'été 1990, à partir des informations fournies par le Ministère Délégué à la Mer et le Ministère de l'Agriculture est présenté dans le tableau 2.8.

Pour 1984-86 comme 1987-89, moins de la moitié des projets (environ 40%) ont reçu un premier versement dans les deux ans suivant la date d'acceptation du dossier. Un premier versement dans un délai supérieur à deux ans concerne 30% des projets (pourcentage calculé sur la période 1984-86).

Ces délais ne remettent cependant pas en cause la réalisation de l'investissement puisque 75% des projets ayant eu un versement sont soldés (36 projets soldés sur 40 de 1984 à 1986, 21 projets soldés sur 36 de 1987 à 1989), les autres 25% étant en cours de liquidation.

Tableau 2.8
Les délais de règlement des aides communautaires.

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	84-86	87-89	84-89
Nombre de projets financés	5	20	34	21	40	38	59	99	158
Aide accordée (en MF)	9,4	9,7	11,7	8,9	18,6	28,3	30,8	55,8	86,6
Dont nombre de projets ayant reçu un premier versement									
- dans un délai < à 2 ans (en % des dossiers)	1 20%	9 45%	14 41%	10 48%	15 37%	10 26%	24 41%	35 35%	59 37%
- dans un délai > à 2 ans (en % des dossiers)	1 20%	8 40%	7 21%	1 5%	- -	- -	16 27%	1 1%	17 11%
Dont nombre de projets soldés (en % du total)	1 20%	16 80%	19 56%	6 28%	9 22%	6 16%	36 61%	21 21%	57 36%

Sources: Informations fournies par le Ministère de la Mer, dates et montant des liquidation des dossiers pour les années 1984 à 1989.*

En revanche, un nombre important de projets n'ont reçu aucun règlement (19 pour la période 1984-86, 63 pour la période 1987-89). Les informations disponibles au niveau central ne permettent pas de conclure quant à un abandon du projet ou un report de l'investissement dans le temps.

2.2 SUIVI DE LA REALISATION DES PROJETS AIDES

L'étude de l'échantillon réduit, représentatif des dossiers financés de 1985 à 1989 (35 projets), nous permet d'explicitier les raisons des délais de paiement à partir d'un bilan de la réalisation des investissements.

Le tableau 2.9 rassemble l'information concernant les projets suivis.

* Ces informations ont été préparées par Mme Cottebrune, DPMCM, Ministère Délégué à la Mer, que nous remercions pour sa collaboration.

TABLEAU 2.9 : SUIVI DE LA REALISATION DES PROJETS DE L'ECHANTILLON

ESPECE	ANNEE	REGION	UNITE	TYPE	PROD.	AN	AN	ETAT DE L'	ETAT DE LA	ETAT DU	AN.	CONT.	CONT.	TOTAL	
					(1)	1	REF.	INVESTISSEMENT	PRODUCTION	PAIEMENT	PAIE.	CEE	ETAT	INVEST.	
								(2)	(3)		(4)	(5)	(5)	(5)	
1	ANGUILLE	87	ATLANT.	ECLOS. + GROSS.	CONSTR.	20	88	89	terminé	conforme	totalité	89	397	193	1589
2	CARPE BROC. TR.	88	CENTRE	ECLOSERIE	EXTENS.	5,7	91	91	en cours (2)	-	rien	-	108	65	435
3	CHEVRETTE	88	DOM	GROSSISSEMENT	CONSTR.	7,5	90	90	terminé	conforme	rien	-	615	462	1539
4	CHEVRETTE	86	DOM	GROSSISSEMENT	EXTENS.	ND	87	88	arrête	-	rien	-	1872	1123	3744
5	CREVETTE	88	ATLANT.	ECLOSERIE	CONSTR.	1,8	92	92	terminé	conforme	en cours	90	nd	nd	nd
6	CREVETTE	88	ATLANT.	GROSSISSEMENT	CONSTR.	15	92	92	en cours	-	en cours	89	497	500	1988
7	CREVETTE	85	MEDIT.	ECLOSERIE	EXTENS.	1	86	87	terminé	conforme	totalité	87	125	250	750
8	CREVETTE	86	MEDIT.	ECLOSERIE	EXTENS.	6	91	91	terminé	conforme	totalité	89	nd	nd	nd
9	CREVETTE	86	MEDIT.	GROSSISSEMENT	EXTENS.	22	91	91	terminé	en dessous	totalité	89	363	506	1452
10	HUITRE	85	BRETAG.	GROSSISSEMENT	EXTENS.	250	86	88	terminé	conforme	totalité	87	196	224	818
11	HUITRE	85	BRETAG.	GROSSISSEMENT	EXTENS.	450	87	88	arrêté	-	rien	-	705	946	3303
12	HUITRE	86	BRETAG.	GROSSISSEMENT	MODERN.	nd	nd	nd	pas commencé	-	rien	-	16	23	78
13	HUITRE	86	BRETAG.	GROSSISSEMENT	MODERN.	nd	nd	nd	pas commencé	-	rien	-	101	101	403
14	HUITRE PAL.	88	MEDIT.	ECLOSERIE	CONSTR.	16,5	89	91	en cours (2)	-	en cours	90	750	600	3000
15	LOUP	87	MEDIT.	GROSSISSEMENT	CONSTR.	19	91	92	terminé	au dessus	totalité	89	346	296	1387
16	LOUP	88	MEDIT.	GROSSISSEMENT	CONSTR.	71	91	92	en cours	-	en cours	90	792	576	3168
17	LOUP PAL. CREV.	86	ATLANT.	GROSSISSEMENT	CONSTR.	39	87	89	arrêté	-	annulé	87	928	759	3714
18	MOULE	85	ATLANT.	GROSSISSEMENT	CONSTR.	230	nd	nd	terminé	conforme	totalité	87	207	168	831
19	MOULE	85	ATLANT.	GROSSISSEMENT	CONSTR.	200	86	87	terminé	conforme	totalité	87	219	241	931
20	MOULE	87	BRETAG.	GROSSISSEMENT	EXTENS.	26	88	89	pas commencé	-	rien	-	211	99	847
21	MOULE	87	BRETAG.	GROSSISSEMENT	MODERN.	205	nd	nd	terminé	conforme	totalité	88	214	204	858
22	MOULE	88	MEDIT.	GROSSISSEMENT	CONSTR.	300	90	91	terminé	au dessus	totalité	90	270	108	1083
23	MOULE	88	MEDIT.	GROSSISSEMENT	CONSTR.	300	89	91	terminé	conforme	totalité	89	146	58	587
24	MOULE HUI. LOUP	87	MEDIT.	GROSSISSEMENT	EXTENS.	493	91	92	en cours (2)	-	en cours	90	395	161	1581
25	MOULE HUI. LOUP	87	MEDIT.	GROSSISSEMENT	EXTENS.	379	90	91	pas commencé	-	rien	-	650	492	2602
26	PALOU. CREV.	87	ATLANT.	GROSSISSEMENT	CONSTR.	8,3	91	92	en cours	-	en cours	89	587	248	2349
27	PALOURDE	87	BRETAG.	GROSSISSEMENT	CONSTR.	nd	nd	nd	arrêté	-	rien	88	nd	nd	nd
28	SILURE	89	MEDIT.	GROSSISSEMENT	CONSTR.	60	91	91	pas commencé (2)	-	rien	-	1766	1120	7066
29	TRUITE	89	ATLANT.	ECLOSERIE	EXTENS.	11,4	92	92	terminé	conforme	rien	-	-	-	-
30	TRUITE	88	ATLANT.	GROSSISSEMENT	EXTENS.	4650	92	92	en cours	-	rien	-	5250	2625	21000
31	TRUITE	88	BRETAG.	GROSSISSEMENT	EXTENS.	300	89	90	en cours	-	rien	89	816	327	3267
32	TRUITE DE MER	86	BRETAG.	GROSSISSEMENT	EXTENS.	200	87	87	terminé (2)	en dessous(2)	en cours	90	185	265	900
33	TR. PAL. LOUP CR.	86	ATLANT.	ECLOS. + GROSS.	CONSTR.	100	89	91	terminé	conforme	totalité	88	1478	0	5914
34	TURB. DOR. LOUP	89	ATLANT.	ECLOSERIE	EXTENS.	3	91	94	en cours	-	en cours	90	1096	763	4385
35	TURB. DOR. LOUP	89	BRETAG.	GROSSISSEMENT	EXTENS.	190	90	92	terminé	en dessous	rien	-	479	206	1918

(1) production prévue: grossissement en tonnes, éclosion en millions d'alevins; (2) modification de l'investissement;

(3) production réalisée comparativement aux prévisions (4) année du paiement; (5) contribution Etat, CEE et investissement total en KF.

2.2.1 Analyse de la réalisation des projets

La réalisation de l'investissement

Sur les 35 entreprises de l'échantillon (cf tableau 2.10),
 17 ont réalisé l'investissement
 9 sont en cours de réalisation de l'investissement
 5 n'ont pas encore commencé la réalisation
 4 ont stoppé leur investissement.

Signalons que pour 50% des dossiers suivis, le délai de réalisation prévu est de un an ou plus. Il varie de 1,5 à 4 ans pour les projets d'aquaculture de poissons en intensif (bar, daurade, turbot). Le délai de déblocage des fonds par la Communauté est homogène, de 3 à 5 mois après la réalisation de l'investissement. Les délais supplémentaires s'expliquent le plus souvent par des modifications de l'investissement prévu et correspondent à des demandes d'informations complémentaires émanant à la fois de l'administration nationale et des services de la C.E.E. (5 projets concernés).

Le taux de disparition est faible pour les projets aidés : les projets de l'échantillon stoppés sont des projets qui, au moment de la décision d'arrêt, n'avaient pas débuté la réalisation de l'investissement subventionné.

Le niveau de production

Pour les projets terminés (17 au total), le suivi du niveau de production atteint montre que :
 12 ont une production conforme aux prévisions inscrites dans le dossier de projet,
 3 se situent en dessous de la production prévue,
 2 se situent au dessus.

2.2.2 Approche par secteur

Les résultats de l'enquête par secteur de production sont présentés dans le tableau 2.10.

Moules et huîtres

On trouve 3 types de projets dans l'échantillon.

Type 1 : Bateaux mytilicoles en région Atlantique (1985 à 1987), tous réalisés dans les délais prévus;

Type 2 : Bateaux mytilicoles en Méditerranée (1988 et 1989). Le programme global d'investissement (comportant 19 bateaux éligibles au total) a souffert d'un retard de réalisation dû à une infestation prolongée des élevages par le dinophysis en 1989. Les producteurs ont différé leur investissement par crainte quant au maintien de l'activité et en raison du manque de liquidité des entreprises en l'absence de ventes : 1/4 des projets ont été réalisés dans le délai d'un an prévu (ceux de 1988), 10% avec un retard d'un an, 40% avec un retard de deux ans et 25% non réalisés. Une reprise de l'activité amorcée en fin 1989 se confirme (15 dossiers présentés).

Type 3 : Bassins de stockage et création de zones mytilicoles (en 1987) ou ostréicoles (en 1985 et 1986). Ces investissements ne sont en majorité pas réalisés pour plusieurs raisons :

- Abandon du projet par certains producteurs rendant les coûts collectifs (pompage) prohibitifs pour les producteurs restants (cas de la zone mytilicole);

- Attentisme des producteurs pour les investissements de commercialisation (bassins) prévus dans la crainte, actuellement non fondée, d'une réglementation européenne interdisant l'expédition sans retrempage au départ de l'exploitation (cas de la zone ostréicole où 13 projets sur 23 sont différés).

Palourde

Dans un cas, l'investissement prévu (un projet dans le cadre d'une société coopérative) n'a pas été réalisé : les mortalités dues à l'anneau brun ont totalement stoppé l'activité de grossissement de la palourde dans la zone concernée (Bretagne). Dans l'autre cas, situé en région atlantique, l'investissement retardé pour les mêmes raisons est en cours.

Ecloserie de coquillages

Ce projet de 1988 subit un retard important en raison de problèmes techniques (quantité d'eau sur le site d'implantation) qui bloquent toute production et incitent les promoteurs à diversifier leur activité (production d'algues en complément).

Tableau 2.10

Suivi de l'échantillon par espèce

	Total	Investissement			Projet Terminé	Production		
		Stoppé	Non débuté	En cours		Conforme	Inférieure	Supérieure
COQUILLAGES	13	2	3	2	6	5	0	1
Grossissement								
Moule	6	0	1	0	5	4	0	1
Huître	4	1	2	0	1	1	0	0
Palourde	2	1	0	1	0			
Ecloserie huître palourde	1	0	0	1	0	0	0	0
POISSONS	15	1	2	6	6	3	2	1
Grossissement Poisson								
Truite d'eau douce	2	0	0	2	0	0	0	0
Truite de mer	1	0	0	0	1	0	1	0
Bar, Daurade, Turbot	4	0	0	2	2	0	1	1
Silure	1	0	1	0	0	0	0	0
Anguille	1	0	0	0	1	1	0	0
Polyculture eau mer (poisson, crevette, coquil.)	4	1	1	1	1	1	0	0
Ecloserie	2	0	0	1	1	1	0	0
CRUSTACES	7	1	0	1	5	4	1	0
Crevettes	5	0	0	1	3	3	1	0
Chevrettes	2	1	0	0	1	1	0	0
TOTAL	35	4	5	9	17	12	3	2

Source: enquête téléphonique auprès des entreprises, été 1990.

Grossissement poissons

Globalement, ces projets se réalisent dans les délais prévus. Les investissements non réalisés ou reportés concernent la polyculture en eau de mer. Des améliorations techniques apportées aux investissements prévus (ex : volume des cages) ainsi que les délais d'attribution de concessions expliquent les retards de réalisation dans les autres cas (bar, silure, truite de mer) mais les productions réalisées sont le plus souvent conformes aux prévisions.

Ecloserie poissons

Dans un cas, le délai de réalisation prévu (0,5 an pour une extension) a été sous évalué.

Crustacés

Malgré un taux important de réalisations terminées, on peut faire la même observation pour les projets crevettes (écloseries, intégré ou grossissement) où les délais prévus (0,5 à 1 an) n'ont généralement pu être respectés. Les principales raisons identifiées de ces retards sont des difficultés techniques ou des problèmes d'obtention d'autorisations. Un projet chevette de l'échantillon n'est pas réalisé du fait des difficultés que connaît cette filière en Guyane. L'autre projet, terminé, est localisé à la Réunion.

2.3 AVIS DES EXPERTS SUR LES AIDES PAR FILIERE

Dans le cadre de l'enquête menée auprès des experts, il leur était demandé d'apprécier l'impact des aides sur le développement des différentes filières. Les résultats de l'enquête (Cf. annexe 1) sont brièvement commentés ici.

Les réponses portent d'une part sur le rôle des aides (tous types confondus) sur le développement récent des filières d'élevage et, d'autre part, sur le rôle des aides C.E.E. spécifiquement.

Globalement, les réponses sont plus nombreuses sur le rôle des aides en général. Les experts travaillant dans le domaine de l'administration, des études et du transfert, ont en effet répondu de façon moins importante au sujet de l'impact des aides C.E.E. Ceci est probablement dû à la confusion qui existe entre les aides régionales et les aides européennes qui, étant liées, ne sont pas différenciées dans l'esprit des experts.

2.3.1 Coquillages

Huitres

La moitié des réponses attribue un rôle faible aux aides de façon générale alors que les 2/3 ne reconnaissent aucun rôle aux aides C.E.E. Concernant les aides (tous types ou C.E.E.), ce sont les professionnels qui ont les avis les plus partagés entre aucun rôle, rôle faible et rôle important.

Tous les experts du secteur de la recherche estiment peu important le rôle des aides C.E.E.

Moules

Les avis concordent concernant les aides en général et les aides CEE en particulier : leur rôle est faible à important pour plus de 2/3 des réponses. Seuls les professionnels estiment que ces aides n'ont eu aucun rôle.

Palourde

Plus de 50% des réponses attribuent un rôle important aux aides en général alors que les aides CEE sont créditées d'un rôle faible pour 60% des avis : ce décalage traduit la prépondérance des aides régionales pour cette filière.

On note des avis émanant du secteur professionnel et de la recherche attribuant un rôle négatif aux aides. Ceci provient peut-être d'un sentiment d'une insuffisante prise en considération des difficultés de ce secteur dans les choix de financement qui ont été faits.

Écloserie de coquillages.

Le profil des réponses sur cette filière est identique au précédent avec cependant un plus grand nombre d'avis positifs. Il est vrai que la totalité des projets concernent la palourde, en production exclusive ou principale.

2.3.2 Poissons

Loup daurade grossissement
Loup daurade turbot écloserie
Loup daurade unité intégrée.

Pour 80% des avis d'experts, un rôle important est attribué aux aides (en général ou CEE). Mais 1/3 des professionnels leur attribuent un rôle faible alors que cette réponse est peu répandue pour les autres experts.

Truite de mer

Les aides (générale ou CEE) ont un rôle faible pour 50% des experts interrogés, aucun rôle pour 25% et un rôle important pour 25%. Les professionnels émettent un avis plus favorable que les experts des autres secteurs.

Saumon

Sur cette filière, on peut noter une divergence importante entre les avis portés sur les aides en général et les avis concernant les aides CEE, plus négatifs.

Les avis concernant les aides en général sont très proches de ceux portés sur la truite de mer, hormis pour les professionnels, un peu moins favorables. Pour les aides CEE, outre un faible taux de réponse des secteurs Transfert-Administration et Recherche, on note de la part des professionnels des avis très variables (de rôle négatif à important). Ceci traduit les différents niveaux d'inquiétude, selon le type d'entreprise, quant aux perspectives de marché (cf partie I).

2.3.3 Crustacés*Péneides métropole*

Les avis des experts des trois secteurs concordent pour accorder à 75% un rôle important aux aides en général. En revanche, le rôle des aides CEE est considéré comme faible par la majorité des experts. Ceci traduit comme pour la palourde, l'importance des incitations et des appuis mis en place au niveau régional.

Péneides DOM-TOM

Les experts des 3 secteurs sont unanimes quant au rôle important des aides en général. Pour les aides CEE, les réponses sont moins nombreuses, proviennent surtout du secteur recherche et sont plus dispersées.

Macrobrachium

Peu d'avis sont exprimés sur cette filière. Ils émanent surtout du secteur de la recherche et sont plus favorables pour les aides en général que pour les aides CEE. En effet, les aides départementales et régionales attribuées à cette filière dans les DOM couvrent des investissements importants pour ce type d'élevage (terrassment et aménagement des bassins en terre) mais reconnus non éligibles par la C.E.E.

2.3.4. Elevage en eau douce

Truite d'eau douce

Les réponses sont limitées aux deux avis "rôle très faible" ou "faible" des aides quelle que soit leur origine et traduisent le sentiment général d'une inadaptation du type d'aide à l'état du secteur. Les avis des professionnels sont plus négatifs que ceux de la recherche.

Carpe

La plupart des avis se partagent entre aucun rôle et rôle faible. Mais dans le cas des aides en général, on observe des avis extrêmes (rôle négatif pour le secteur Transfert-Administration à important pour le secteur professionnel).

Anguille

Cette filière se caractérise par l'opposition entre les avis négatifs (sur l'ensemble des aides) émis par le secteur professionnel et la recherche d'une part, et les avis favorables du secteur Transfert-Administration.

2.3.5 Autres secteurs

Polyculture en marais

Peu de professionnels émettent un avis comparativement aux experts des autres secteurs. Pour ceux-ci, les avis sont très dispersés et plutôt favorables pour les aides en général (70% pour rôle faible ou important) et plus réservés pour les aides CEE (Rôle nul voire négatif pour 50%). Il faut noter que dans la plupart des cas, le faible niveau des investissements requis ne permet pas à ces projets d'être proposés pour des aides communautaires.

Algues

La réponse dominante concerne le rôle faible attribué aux aides (tous types). Pour les algues non alimentaires, il faut noter que les réponses proviennent du seul secteur de la recherche.

2.4 LA GESTION DES AIDES COMMUNAUTAIRES A L'INVESTISSEMENT EN AQUACULTURE

L'administration des aides joue un rôle important dans le niveau d'efficience global. C'est en fonction de la rapidité de traitement, de la pertinence des informations demandées ou de la coordination entre les différents niveaux de traitement qu'un système de subvention peut voir son efficacité et son accessibilité renforcée ou diminuée. Pour ce qui est des aides à l'investissement en aquaculture, l'évaluation a été réalisée à partir des opinions exprimées par les experts sur les conditions de gestion des aides de la CEE. Ceux-ci ont été interrogés sur :

- la facilité de préparation des dossiers,
- la disponibilité de services de conseil,
- la pertinence des informations demandées dans les dossiers d'aide,
- la coordination avec les aides régionales,
- la pertinence des avis formulés par les autorités régionales ou nationales,
- la rapidité de traitement des dossiers.

Les réponses sont présentées sous forme d'un tableau commenté en tenant compte de la position des répondants. Les trois groupes utilisés pour le traitement de l'enquête sont retenus ici : producteurs et professionnels des industries d'approvisionnement pour le groupe 1, administration et transfert pour le groupe 2, recherche pour le groupe 3.

La facilité de préparation des dossiers,

		Très bon	Bon	Acceptable	Mauvais	Total
Facilité de préparation des dossiers	1		3	5	9	17
	2		1	3	3	7
	3		2	7	2	11
	tot.		6	15	14	35

Pour 40% des répondants les dossiers sont jugés difficiles à préparer. 17% d'entre eux les jugent faciles à remplir. Le jugement le plus positif est donné par les chercheurs qui en majorité trouvent les dossiers acceptables du point de vue de leur facilité de préparation. Ceci est compréhensible étant donnée la nature essentiellement technique des informations demandées. La complexité des dossiers est en particulier mise en cause par les représentants des secteurs constitués de petites unités de production.

La disponibilité de services de conseil,

		Très bon	Bon	Acceptable	Mauvais	Total
Disponibilité de conseil et avis	1	1	1	8	6	16
	2	1	2	2	2	7
	3		4	2	3	9
	tot.	2	7	12	11	32

Près d'un tiers des professionnels interrogés déclarent que les structures de conseil et d'avis sont insuffisantes. Mais globalement cet aspect est jugé acceptable à bon. La grande dispersion des réponses provient probablement de la variété des situations en fonction des types et des zones de production.

La pertinence des informations demandées dans les dossiers d'aide,

		Très bon	Bon	Acceptable	Mauvais	Total
Pertinence des informations demandées	1		5	7	2	14
	2		1	4	1	6
	3		6	6		12
	tot.		12	17	3	32

Il y a peu d'opinions négatives quant à la pertinence des informations demandées qui est jugée en générale acceptable et souvent bonne.

La coordination avec les aides régionales,

		Très bon	Bon	Acceptable	Mauvais	Total
Coordination avec les aides régionales	1	1	6	7	2	16
	2	2	4		1	7
	3	1	5	2	4	12
	tot.	4	15	9	7	35

C'est en matière de coordination avec les aides régionales que le jugement des experts est le plus positif puisque celle-ci est considérée bonne à très bonne par la majorité d'entre-eux. Ceci est compréhensible dans la mesure où la réglementation conditionne l'accès aux aides communautaires à l'obtention préalable d'une aide nationale (régionale dans le cas de la France) pour un montant minimum de 10% de l'investissement. Le plus fort taux de réponse négative provient du groupe des chercheurs.

La pertinence des avis formulés par les autorités régionales ou nationales,

		Très bon	Bon	Acceptable	Mauvais	Total
Pertinence des avis formulés par les autorités régionales ou nationales	1		3	8	2	13
	2	1	5	1		7
	3		6	4		10
	tot.	1	14	13	2	30

Les avis fournis par les autorités compétentes sont jugés acceptables à bons par la quasi-totalité des experts. Mais c'est aussi la question pour laquelle le nombre d'opinions exprimées est le plus faible (30 sur 46).

La rapidité de traitement des dossiers ,

		Très bon	Bon	Acceptable	Mauvais	Total
Rapidité de traitement des dossiers	1			3	13	16
	2	1			6	7
	3			5	5	10
	tot.	1		8	24	33

Les opinions concordent pour faire de la rapidité de traitement des dossiers l'aspect le plus mal jugé de l'ensemble de l'évaluation avec une certaine compréhension de la part des chercheurs, qui ne sont pas directement impliqués dans le traitement de ces dossiers.

2.5 LES TYPES D'AIDES ET LE STADE DE DEVELOPPEMENT DES FILIERES AQUACOLES

Chaque filière aquacole connaît trois grands stades de développement : le **transfert** de la recherche vers le privé, le **développement** (multiplication des investissements) et la **maturité** (relative stabilisation des investissements et des prix). Les difficultés étant différentes à chacun des stades, on peut envisager diverses politiques d'aide aux entreprises.

Il a été demandé aux experts de classer les modalités d'aide possible par ordre d'importance pour chacun des stades. Le bilan des réponses est présenté sous forme d'un tableau, l'importance accordée à chacune des formes d'aide étant indiquée par un chiffre de 1, très importante, à 6, peu importante. La somme en colonne donne le nombre de répondants par stade pour l'évaluation de la répartition des réponses dans la colonne. La dernière colonne, totaux en lignes, montre la répartition tous stades confondus du degré d'importance accordé à chacune des formes d'aide.

Les aides aux investissements productifs

STADE		Transfert	Crois.	Matur.	total
Aide aux investissements de production	1	27	23	8	58
(subvention, taux d'intérêt	2	3	4	1	8
réduit pour les emprunts	3	9	5	10	24
long terme)	4		3	7	10
	5	1	2	2	5
	6	1	1	6	8
total		41	38	34	113

Sous le terme "aide aux investissements productifs" ont été réunies les deux principales formes que sont les prêts subventionnés et les aides en capital. Celles-ci sont reconnues comme très importantes au stade initial du transfert.

Ceci confirme l'appréciation donnée par ailleurs qu'en l'absence d'aides le degré de risque des nouvelles productions en aquaculture bloque toute dynamique d'investissement, même lorsque les taux de rentabilité mis en évidence par les études technico-économiques paraissent élevés. Ces aides restent très importantes aussi pendant toute la phase de constitution du secteur. La majorité des réponses est concentrée sur les niveaux 1 à 3 pour les stades transfert et croissance.

Les opinions recueillies oralement s'accordent généralement pour considérer que les subventions sur les intérêts constituent un système mieux adapté, car plus souple, aux petits projets ainsi qu'aux investissements de modernisation/extension. Dans le cas des grands projets l'attachement aux subventions en capital est apparu très nettement malgré le caractère contraignant du montage du dossier et de l'utilisation des montants. Ceci est probablement dû à l'impression de recevoir une somme plus importante lorsqu'elle est exprimée en milliers de francs que lorsqu'elle est exprimée en taux de bonification. Cependant un calcul simple, intégrant le coût des prêts relais, montre qu'un délai d'un à deux ans dans le versement des aides rapproche fortement le taux de subvention effectif d'une subvention en capital de 30% et d'une bonification de 5% sur l'ensemble des besoins de financement.

Aide aux investissements de modernisation

STADE		Transfert	Crois.	Matur.	total
Aide aux investissements	1	4	2	14	20
de modernisation	2	3	4	6	13
	3	7	11	7	25
	4	5	8	2	15
	5	2	7	1	10
	6	10	5	4	19
total		31	37	34	102

Plus un secteur de production va vers sa stabilisation et plus ce type d'aide est considéré comme important. C'est en effet au stade de la maturité que se font jour les problèmes de concurrence sur les marchés et donc de productivité. L'amélioration de la productivité, à laquelle est liée la réduction des coûts passe souvent par des investissements de modernisation ou des extensions. Dans la plupart des cas, derrière le terme de

"modernisation", on retrouve le remplacement de la main d'oeuvre par des opérations mécanisées. Les extensions visent à créer par effet d'échelle des économies sur les coûts de production fixes. En aquaculture, comme dans les productions agricoles non industrialisées, il est parfois difficile de mettre en évidence la réalité des économies d'échelle. Les avantages liés à des petites tailles (meilleur contrôle du risque, flexibilité, meilleure valorisation du produit) peuvent être supérieurs à ceux d'un accroissement d'échelle. Ceci dépend en particulier de la part des frais fixes dans les coûts de production.

Aide pour les investissements liés à la commercialisation et à la transformation

STADE		Transfert	Crois.	Matur.	total
Aide aux investissements	1	7	8	9	24
liés à la commercialisation	2	4	13	10	27
et la transformation	3	11	10	14	35
	4	5	3	2	10
	5	4	1	1	6
	6	1	4	1	6
total		32	39	37	108

Les avis quant au rôle des aides sur les investissements pour la commercialisation et la transformation sont répartis de façon similaire pour tous les stades. Un haut niveau d'importance (de 1 à 3) leur est attaché. Dans la mesure où le recours à ces aides (réglements CEE sur la commercialisation et la transformation) est très rare en France, ceci est révélateur de l'acuité des problèmes de commercialisation dans certains secteurs. En fait, l'expérience des secteurs de développement ancien montre, comme dans le cas précédent, que la commercialisation et la valorisation des produits deviennent un enjeu central de la concurrence lorsqu'une filière atteint un certain degré de maturité.

Aide aux investissements liés à la protection de l'environnement

STADE		Transfert	Crois.	Matur.	total
Aide aux investissements	1	7	4	9	20
liés à la protection de	2	3	7	3	13
l'environnement	3	7	9	9	25
	4	7	6	8	21
	5	6		2	8
	6	5	11	5	21
total		35	37	36	108

Il ne ressort aucune structure des opinions exprimées qui se répartissent uniformément selon le stade de développement et l'importance accordée aux aides. De fait, les problèmes d'environnement n'existent que pour certains types de production. Ceci explique probablement le fait qu'il ne ressort pas une vision d'ensemble commune à tous les secteurs. L'analyse des avis d'experts pour chacune des filières (Cf. 2.1.) fournit sur ce sujet une information plus pertinente.

Aide au fonctionnement les premières années

STADE		Transfert	Crois.	Matur.	total
Aide au fonctionnement les	1	11	8		19
lères années	2	9	12		21
(subventions sur les achats	3	11	13	11	35
facilités de crédit court	4		1	2	3
terme)	5	1	1	6	8
	6	2	3	10	15
total		34	38	29	101

Les besoins de financement pour le fonctionnement de l'entreprise avant les premières ventes significatives constituent un des goulots d'étranglement de la gestion des fermes aquacoles. Ceci est particulièrement vrai pour les productions à cycle long. Dans certains cas une subvention de 30% sur les investissements couvre moins de 15% du besoin total de financement les premières années. Il s'agit donc directement d'un besoin complémentaire des aides à l'investissement. C'est la raison pour laquelle on retrouve une structure des réponses très similaire à celle de la première option. Aux stades du transfert et de la croissance, ces aides sont jugées nécessaires et considérées comme très importantes.

La mise sur le même plan des stades "transfert" et "croissance" pour les aides à l'investissement et au fonctionnement, montre bien le manque de confiance des experts dans la capacité du secteur aquacole à générer une dynamique de développement autonome. Ceci est lié à des niveaux de risque qui restent très élevés même lorsque les techniques de production peuvent être considérées comme validées.

Aide au fonctionnement permanente

STADE		Transfert	Crois.	Matur.	total
Aide au fonctionnement	1	3	1	2	6
permanente	2	4			4
	3	8	8	5	21
	4	6	7	3	16
	5	2	7	6	15
	6	10	11	14	35
total		33	34	30	97

La possibilité d'une aide au fonctionnement permanente reste purement théorique, puisqu'il n'existe aucun système de ce type dans la pratique mises à part quelques formes de subventionnement des juvéniles ou des aliments. La défiance des experts vis à vis de tels systèmes, jugés d'importance mineure à tous les stades, est très réaliste.