

Journées Aquaculture et Environnement
Réglementation et pratique des élevages de poissons marins
Brest, 2 et 3 octobre 1997

L'entreprise aquacole : spécificités économiques

Philippe Paquette

IFREMER, Service d'économie maritime,
155 rue Jean-Jacques Rousseau, 92138 Issy les Moulineaux Cedex, France

Résumé

Le fonctionnement économique des entreprises aquacoles est déterminé par un ensemble de facteurs internes et externes à ces entreprises qui permettent d'expliquer la diversité des modèles d'entreprises et de leurs implantations géographiques. Les facteurs externes sont à l'origine d'avantages comparatifs dont vont bénéficier les entreprises en fonction des conditions économiques, institutionnelles ou environnementales dans lesquelles elles sont situées. Ces avantages peuvent se traduire par des coûts de production moins élevés ou par de plus grandes facilités d'accès aux marchés. Etant donné la forte dépendance des entreprises aquacoles vis-à-vis du milieu, les questions d'appropriation de la ressource et de l'espace, en particulier sur une frange littorale très convoitée, et de protection de l'environnement face à l'impact de ces élevages prennent une grande importance. La pisciculture marine doit trouver ses débouchés dans un marché en faible croissance en France, celui du poisson frais. Depuis quinze ans, l'augmentation des importations de saumon d'élevage a eu pour conséquence une substitution du saumon aux autres espèces de poisson de pêche. Cette situation traduit la réceptivité du marché français pour les poissons d'élevage mais souligne le fait qu'il s'agit d'un marché très concurrentiel. Dans ces conditions, la rentabilité des entreprises françaises de pisciculture marine reste satisfaisante mais étant donné la longueur des cycles d'élevage et les risques liés à l'activité, la période de démarrage nécessite une trésorerie importante. Des gains de compétitivité-prix sont encore possibles avec le support de la recherche, mais ils doivent s'accompagner d'une politique de différenciation des produits afin de mieux s'adapter à la demande des consommateurs. Dans cet objectif, toutes les formes de coopération entre les acteurs de la filière sont à rechercher, particulièrement dans les domaines du transfert des acquis de la recherche et de la promotion des produits.

Les facteurs qui déterminent le fonctionnement économique des entreprises aquacoles

L'étude du fonctionnement économique des entreprises aquacoles fait apparaître deux caractéristiques qui sont d'une part leur dépendance vis à vis du milieu naturel et d'autre part l'insertion de leur production dans un marché fortement concurrentiel, celui des produits de la mer. Par rapport à la pêche, dont l'activité dépend totalement d'une ressource renouvelable, c'est à dire d'une ressource faisant l'objet d'une exploitation par l'homme sans que celui-ci puisse en influencer le renouvellement, l'aquaculture permet d'accroître la productivité du milieu naturel et de modifier partiellement le produit, en fonction de la nature de la demande.

Les différentes pratiques aquacoles consistent donc à contrôler un certain nombre d'éléments, comme la productivité naturelle du milieu, la disponibilité en juvéniles ou l'alimentation et à concentrer les animaux en un espace restreint. Pour cela, les entreprises aquacoles mettent en jeu des technologies, des équipements et de la main d'oeuvre de plus en plus spécialisés afin de s'adapter aux conditions de milieu, au contexte économique et à la demande des consommateurs. Ainsi, le fonctionnement d'une entreprise est déterminé par tout un ensemble de facteurs qui peuvent être classés comme internes ou externes à l'entreprise.

Facteurs internes et facteurs externes

Les principaux facteurs internes qui caractérisent une entreprise aquacole sont la taille, les techniques d'élevage (en cages ou en bassins), la qualification du personnel, le niveau d'intégration vers l'amont (production d'alevins dans l'entreprise ou achat à l'extérieur) ou vers l'aval (maîtrise de la commercialisation et éventuellement de la transformation des produits), le choix des espèces (en monoculture ou en polyculture), ou encore la structure du capital (familial ou extérieur). Les facteurs internes comme la taille de l'entreprise, la technique d'élevage ou le choix de l'espèce ont une forte incidence sur les coûts de production, aussi bien en eau douce qu'en eau de mer. Dans le cas de la pisciculture marine, une étude menée par Stephanis (1995) en Grèce a montré que les coûts de production des fermes artisanales utilisant des cages flottantes pour élever du bar et de la daurade (production annuelle autour de 50 tonnes) sont 30% supérieurs à ceux obtenus par les fermes semi-industrielles (plus de 350 tonnes par an). La différence est due avant tout à la meilleure productivité du travail dans les grandes entreprises, puisque l'investissement dans les cages reste à peu près proportionnel à la capacité de production. Cette différence est cependant fréquemment masquée par le fait que la main d'oeuvre étant le plus souvent familiale dans les entreprises artisanales, sa rémunération n'apparaît pas dans les comptes d'exploitation.

En dépit de ces différences de productivité, on constate qu'il existe une grande diversité de types d'entreprises et qu'il n'y a pas de combinaison particulière de ces facteurs internes aboutissant un modèle optimal d'entreprise. En effet, la prise en compte des facteurs internes ne permet pas d'appréhender complètement le fonctionnement économique des entreprises aquacoles, qui dépend aussi d'un grand nombre de facteurs externes. Classiquement, on peut citer parmi les facteurs externes le contexte macro-économique, le contexte institutionnel et réglementaire ainsi que les caractéristiques de la demande (Fig. 1).

Figure 1 : Les facteurs externes qui déterminent le fonctionnement des entreprises aquacoles

Une des spécificités de l'aquaculture est qu'à ces facteurs externes économiques s'ajoute la dépendance vis à vis du milieu naturel, que ce soit pour la disponibilité en juvéniles dans les formes les plus extensives d'aquaculture (conchyliculture, carpiculture traditionnelle), pour l'alimentation des animaux en élevage ou tout simplement pour l'utilisation d'eau propre en tant que support aux échanges métaboliques des animaux (Billard, 1994).

La diversité des entreprises aquacoles

Ces facteurs externes sont à l'origine d'avantages comparatifs dont vont bénéficier les entreprises en fonction des conditions économiques, institutionnelles ou environnementales dans lesquelles elles sont situées. Ces avantages peuvent se traduire par des coûts de

production moins élevés ou par de plus grandes facilités d'accès aux marchés. Leur combinaison permet d'expliquer la diversité des implantations géographiques des entreprises et de leur environnement naturel et économique. Par exemple, l'existence d'un fort soutien public sous forme d'effort en recherche et développement ou de subventions peut compenser des conditions de milieu moins favorables. C'est ainsi que la salmoniculture a pu se maintenir du nord au sud de la Norvège, en dépit de conditions de température défavorables dans le nord mais grâce à une politique nationale de soutien aux activités côtières dans les zones défavorisées.

Cependant, dans un contexte général d'instabilité économique et de forte pression anthropique sur les milieux naturels, ces avantages comparatifs ne peuvent pas être considérés comme permanents. Les coûts salariaux des pays du sud de l'Europe ou du pourtour du bassin méditerranéen sont amenés à rattraper ceux des pays du nord de l'Europe tandis que l'application des accords du GATT conduisent à uniformiser les coûts des intrants dans la plupart des pays. De même, les conditions de milieu peuvent être sujettes à évolution sous l'influence de phénomènes de pollution industrielle ou urbaine de grande ampleur.

Pour faire face aux contraintes externes imposées par les différentes conditions de milieu (température et qualité de l'eau, conditions d'accès aux sites) et par les différents contextes économiques (coût du capital, coût de l'acquisition du savoir-faire), les entreprises peuvent jouer sur leurs facteurs internes (taille de l'entreprise, techniques d'élevage) ou bâtir des stratégies basées sur la qualité des produits et sur la maîtrise de la commercialisation. Ainsi, la mise au point des techniques d'élevage des poissons en système clos a pour objectif de s'affranchir des contraintes de site et de contrôler les paramètres du milieu afin d'obtenir les meilleures performances zootechniques des animaux (vitesse de croissance, taux de conversion alimentaire, absence de pathologies). Par ailleurs, les entreprises artisanales dont les coûts de production sont plus élevés par l'absence d'économies d'échelle privilégient la vente directe ou les marchés de proximité plus rémunérateurs tandis que les grandes entreprises s'adressent aux GMS ou aux marchés à l'exportation.

Le contexte concurrentiel des entreprises aquacoles

La concurrence pour l'accès aux facteurs de production

Etant donné la forte dépendance des entreprises aquacoles vis-à-vis du milieu, il n'est pas possible de les étudier sans poser le problème des interactions entre elles et le milieu d'une part, et entre les entreprises elles-mêmes d'autre part. Les questions d'appropriation de la ressource et de l'espace, en particulier sur une frange littorale très convoitée, ainsi que les modes de régulation de l'usage de cette ressource, prennent une très grande importance. C'est pourquoi l'intégration des contraintes d'environnement dans le fonctionnement des entreprises aquacoles conduit à raisonner non seulement dans un cadre d'économie de l'entreprise mais aussi d'économie publique. La concurrence pour l'accès aux facteurs de production joue un rôle de plus en plus important dans la dynamique de développement de l'aquaculture. Cette question a donné naissance à une large réflexion sur les politiques publiques à mettre en place afin de garantir d'une part les bonnes conditions de milieu nécessaires au développement des élevages et d'autre part la protection de l'environnement face à l'impact de ces élevages (Bailly et Paquotte, 1996).

Quelque soit le domaine d'activité, on constate que l'utilisation commune de ressources naturelles et limitées se fait difficilement dans le seul cadre du marché. C'est le cas de l'eau, ressource pour laquelle il n'existe pas de droits de propriété ni de prix de marché. Cependant, le développement de l'aquaculture entraîne une demande toujours plus forte d'eau, ce qui oblige à gérer l'accès à cette ressource que ce soit pour des motifs économiques (garantie d'une qualité suffisante du milieu pour le maintien de l'activité), environnementalistes (protection du milieu naturel) ou sociaux (partage équitable d'une ressource entre différents utilisateurs).

La politique publique française en matière d'aquaculture et environnement associe instruments réglementaires et instruments économiques. Les mesures réglementaires permettent aux autorités de fixer sous la menace de sanctions des normes techniques, des quotas d'utilisation de la ressource ou des limitations d'activité. Les mesures de ce type, si elles sont respectées, permettent d'évaluer précisément les effets attendus sur la qualité de l'environnement puisqu'il y a obligation de réduire les émissions de substances polluantes. En revanche, il n'y a pas d'incitation à aller au-delà des normes. De plus, en l'absence d'une bonne connaissance des coûts des entreprises, il peut y avoir entrave à leur fonctionnement économique et risque de distorsion de la concurrence. Par ailleurs, les coûts de recherche scientifique pour définir les standards, les coûts de mise en place des mesures et les coûts de contrôle peuvent s'avérer élevés pour les pouvoirs publics.

Les instruments économiques comme les taxes, les redevances et les subventions doivent permettre à l'entreprise de ressentir non seulement les coûts de production liés à leur activité (coûts internes) mais aussi en partie le coût social des externalités (coûts externes), par l'assujettissement à une taxe. Cette taxe doit être suffisamment élevée pour inciter les entreprises à limiter les rejets ou à mettre en place des dispositifs techniques réduisant l'impact de leur activité sur le milieu. Les avantages sont une meilleure répartition des efforts en fonction des caractéristiques propres des entreprises, mais il est plus difficile d'évaluer l'efficacité globale à terme que dans le cas précédent. Les taxes peuvent être utilisées pour compenser les agents affectés par les externalités, pour financer les opérations de contrôle de l'administration ou pour subventionner des techniques ou des pratiques d'élevage plus respectueuses de l'environnement.

Pour l'instant, seule la pisciculture en eau douce fait l'objet d'une réflexion sur la mise en place d'un système de redevances pour pollution, de primes pour épuration et d'aides financières pour incitation à consommer moins d'eau ou à réduire les flux polluants. En revanche, ni les approches par les droits de propriété qui existent aux Etats-Unis pour la qualité de l'air, ni celles concernant les systèmes d'assurance à tarif dégressif dans le but d'inciter les entreprises à s'équiper pour prévenir les risques n'ont encore été développées en France (Paquotte, 1994).

La concurrence pour l'accès aux marchés

La France est avec le Japon et les Etats-Unis un des plus gros marchés mondiaux pour les produits issus de l'aquaculture. Il s'agit essentiellement de coquillages (huîtres, moules, coquilles Saint-Jacques), de crustacés (crevettes tropicales) et de poissons (salmonidés, bars et daurades, turbots). La consommation apparente de produits de l'aquaculture en France peut être estimée à plus de six milliards de francs en 1996. Les produits de l'aquaculture ont contribué en 1996 pour près du tiers au déficit du solde de la balance commerciale française

en produits de la mer (3 milliards de francs sur dix milliards), alors que cette proportion ne dépassait pas 11% en 1985 (650 millions de francs sur 6 milliards). En effet, l'offre en produits de la mer sur le marché français a été fortement influencée par les développements récents de l'aquaculture mondiale, avec en particulier des importations en forte hausse de saumon d'élevage (Norvège, Ecosse) et de crevettes d'élevage (Thaïlande, Indonésie, Equateur) à des prix de plus en plus bas.

En Europe et dans la plupart des pays développés, les produits d'aquaculture arrivent dans des marchés en situation de saturation en protéines d'origine animale. C'est pourquoi la concurrence porte sur le prix et la qualité à l'intérieur de l'ensemble des produits carnés et pas seulement à l'intérieur des produits de la mer. Il faut raisonner en termes de gains de parts de marché qui ne s'obtiennent pas uniquement par la compétition sur les prix, mais aussi par l'adaptation aux goûts des consommateurs, l'image des produits, l'innovation, la praticité et la garantie de qualité (Lahlou, 1997). L'évolution comparée des productions de saumon et de bar en Europe et du prix de ces poissons sur leurs marchés principaux (respectivement France et Italie) depuis 1988 témoigne de la sévérité du contexte concurrentiel dans lequel se situe la pisciculture marine (Fig. 2).

Figure 2 : Evolution des productions de bar, daurade et saumon d'élevage et du prix de ces poissons à l'importation en Italie et en France.

Après une période de contraction continue entre 1983 et 1993, le marché du poisson frais, cible principale de l'aquaculture actuellement, est en progression très récente. La consommation en volume de poisson frais à domicile est estimée en 1995 au même niveau qu'en 1983 (source FIOM / Secodip). Pendant la même période, les importations françaises de saumon frais d'élevage sont passées de 4 000 tonnes à 75 000 tonnes par an. Il y a donc eu substitution du saumon aux autres espèces de poisson de pêche, ce qui démontre la réceptivité du marché français pour les poissons d'élevage mais souligne le fait qu'il s'agit d'une situation de concurrence dans un marché à volume global constant. Au contraire, l'augmentation des importations de crevettes tropicales d'élevage de 800 tonnes en 1983 à 26 000 tonnes en 1996 s'est traduite dans le même temps par un accroissement de la consommation à domicile de crustacés de plus de 30%. Les importations de crevettes ne se sont pas faites en substitution directe aux autres produits de la mer (poissons et coquillages) dont les consommations à domicile sont restées stables, mais au détriment d'autres produits alimentaires puisque la part du budget des ménages consacrée à l'alimentation a diminué pendant cette période.

La viabilité économique entreprises de pisciculture marine et les possibilités d'amélioration de leur compétitivité

Estimation de la viabilité économique des entreprises de pisciculture marine françaises

Bien qu'il y ait moins de 50 entreprises de pisciculture marine en fonctionnement en France, on observe une grande diversité de tailles, avec une majorité d'entreprises artisanales (moins de 50 tonnes par an) et une dizaine d'entreprises industrielles (plus de 200 tonnes par an), ces dernières assurant près des deux tiers de la production française (Tab. 1).

Tableau 1 : Répartition par classe de taille du nombre et de la production des entreprises françaises de pisciculture marine en 1996.

Cette hétérogénéité n'est pas de règle pour toutes les espèces. Elle est forte pour les entreprises de bar et de salmonidés puisqu'en 1996, tandis que la taille moyenne de ces entreprises est respectivement de 100 tonnes et 200 tonnes par an, la taille médiane n'est que de 30 tonnes pour le bar et 50 tonnes pour les salmonidés. En revanche, la taille médiane des entreprises de turbot est très proche de la taille moyenne, de l'ordre de 150 tonnes par an.

Etant donné la diversité des espèces, des techniques d'élevage, des conditions de milieu, des capacités de production et de l'ancienneté de ces entreprises, leurs coûts de production sont très variables. De même le prix de vente varie beaucoup avec le circuit de distribution. C'est pourquoi on ne peut parler que de rentabilité moyenne des entreprises, d'autant plus que ces entreprises ont pu bénéficier à leur création de conditions de financement très différentes. Dans les conditions actuelles, on peut estimer que le ratio de rentabilité en année de routine (rapport entre le résultat et le chiffre d'affaires) d'un projet de ferme de bar en France est de l'ordre de 15% à 20% hors frais financiers et avant impôts. Ce chiffre peut apparaître assez élevé en comparaison de ce qui est observé dans d'autres secteurs industriels, mais il s'agit d'une activité qui reste très risquée de part sa dépendance vis à vis du milieu naturel. Dans la pratique, les risques pathologiques, climatiques, techniques ou commerciaux peuvent très rapidement réduire ce ratio.

En dépit d'une rentabilité prévisionnelle satisfaisante en année de routine, on constate qu'il n'y a pratiquement pas eu de création d'entreprise entre 1990 et 1995. La difficulté actuelle à pouvoir disposer de sites est bien entendu une des contraintes majeures à la création d'entreprises, mais il faut tenir compte aussi de la faible rentabilité des capitaux investis. En effet, dans le cas d'un projet de ferme d'élevage de bar en cages flottantes d'une capacité de production de l'ordre de 300 tonnes par an et d'un montant d'investissement d'environ 12 millions de francs, on peut estimer que le taux de rentabilité interne sur dix ans est inférieur au taux d'actualisation tandis que le temps de retour sur investissement s'élève à sept ou huit ans. Cette faible rentabilité des capitaux investis est due à l'importance des investissements nécessaires au démarrage et à l'arrivée tardive des premières recettes lors du lancement d'un projet à cause de la longueur du cycle d'élevage.

Les gains de compétitivité-prix

Grâce à un effort de recherche en génétique, en nutrition, en pathologie et à un meilleur contrôle de la qualité du milieu d'élevage, les performances zootechniques des élevages de poissons marins (vitesse de croissance, taux de conversion des aliments, taux de survie) sont en constante amélioration et de nouveaux progrès sont attendus. Ces progrès ont permis de réduire les coûts de production et de surmonter dans l'ensemble les crises de marché consécutives à l'augmentation rapide de l'offre, au prix d'une restructuration du secteur professionnel (Paquette et Harache, 1996). Ces gains dits de « compétitivité-prix » ont pu être obtenus non seulement grâce aux acquis de la recherche mais aussi grâce à des économies d'échelle, à des politiques d'achat groupé, à l'apprentissage d'un savoir-faire aquacole et à une meilleure gestion d'entreprise. La comparaison des coûts de production moyens pour un projet de ferme de bar d'une capacité de production de 30 tonnes entre 1988 et 1996 illustre bien les gains de productivité réalisés (Tab. 2).

Tableau 2 : décomposition des coûts de production d'un kilo de bar pour un projet de ferme d'une capacité de production de 30 tonnes par an en cages flottantes sur le littoral méditerranéen français (hors frais de commercialisation)

La structure des coûts de production en salmoniculture apparaît très différente de celle obtenue avec des espèces comme le bar ou la daurade. Le poste aliment ne représente que 20 à 30% des coûts de production chez le bar ou la daurade (La Pomélie, 1995), alors qu'il atteint 40% dans les élevages de truites en France et peut dépasser 50% dans les salmonicultures norvégiennes. Cette forte représentation du poste aliment est la caractéristique d'élevages pour lesquels de nombreux progrès zootechniques et technologiques ont été acquis. Au contraire, si le poste aliment apparaît comparativement moins important pour les espèces bar, daurade et turbot, c'est parce que les autres postes sont plus élevés. Ainsi, le peu d'automatisation induit des charges de personnel élevées, les faibles densités d'élevage augmentent les charges d'amortissement des investissements par kilo de poisson produit et la complexité des techniques de reproduction rendent les alevins plus chers, surtout dans le cas du turbot.

Les gains de compétitivité hors-prix

Mais si les marchés du saumon et de la truite ont pu se développer avec une telle ampleur, en particulier en France alors que la consommation de poisson est restée stable sur la période, c'est parce que cet accroissement de production s'est accompagné d'une diversification par la taille et par la présentation : entier ou en filets, frais, fumé ou congelé, plats préparés (Montfort, 1996). En l'absence de possibilité de diversification des produits, les prix du bar et de la daurade ont chuté plus rapidement puis se sont stabilisés à un niveau plus élevé que celui du saumon frais d'élevage, dont le prix au détail correspond au prix moyen du poisson frais en France. Alors que la recherche de compétitivité prix passe par la diminution des coûts de production, la recherche de compétitivité hors-prix passe par l'innovation, le contrôle de la qualité, la maîtrise de la commercialisation et la différenciation des produits. La notion de différenciation des produits comprend deux aspects complémentaires qui sont la différenciation horizontale, basée sur la juxtaposition de plusieurs variétés ou présentations sans hiérarchie de prix et la différenciation verticale basée sur une hiérarchisation qualitative portant sur l'origine géographique, les processus de fabrication ou des caractéristiques spécifiques. A l'instar de l'aviiculture, la salmoniculture a su développer une telle différenciation, sans être toutefois basée sur des critères aussi objectifs que pour les volailles (Fig. 3). En particulier, la hiérarchisation en fonction de l'origine reste assez subjective, ce qui souligne le besoin d'un référentiel de qualité objectif pour les produits de la pisciculture.

Figure 3 : La différenciation des produits de la salmoniculture

Les signes de qualité des produits agro-alimentaires et leurs possibilités d'utilisation par la pisciculture marine

Les produits de l'aquaculture entrent dans un marché où ils ne sont pas jugés uniquement sur leur prix, mais aussi sur leurs caractéristiques par rapport à des produits de référence (produits de la pêche et produits carnés eux même en constante évolution) et sur la qualité de l'information dont dispose le consommateur avant qu'il puisse accorder sa confiance. Cette

information est d'autant plus importante que le caractère rapidement périssable des produits de la mer constitue un risque perçu par les consommateurs. Les problèmes d'image des produits d'aquaculture auprès des consommateurs ne doivent pas être occultés, y compris concernant le bien-être animal, mais ne pourront être résolus qu'après avoir défini des critères objectifs de qualité.

Les signes de qualité officiels applicables aux produits agro-alimentaires peuvent être classés en trois catégories (Combenègre J.-P., 1995) :

- les signes généraux comme les marques individuelles ou collectives,
- les signes spécifiques comme la certification de conformité qui exige le respect d'un cahier des charges descriptif mais non sélectif,
- les labels agricoles qui attestent d'un niveau de qualité supérieur et de caractéristiques spécifiques fixées également par un cahier des charges,
- les signes de la qualité du terroir.

Les signes de la qualité du terroir se décomposent eux-mêmes en :

- indications de provenance avec une désignation géographique mais sans réputation associée,
- appellations d'origine (AOC au niveau français et AOP au niveau européen) avec définition précise de l'aire de production et reconnaissance d'un ensemble de caractéristiques dues essentiellement ou exclusivement à des facteurs naturels ou humains de la zone géographique
- indications géographiques (IGP au niveau européen) avec seulement la reconnaissance d'une caractéristique ou d'une réputation due au milieu géographique.

En l'absence de paramètres mesurables reconnus comme indicateurs de la qualité des produits et de cahier des charges précis concernant le mode de production, il est encore difficile d'avoir une approche rationnelle de cette question dans le domaine de la pisciculture marine. Jusqu'à présent, les démarches de labellisation ou d'appellation contrôlée ont rarement abouti car leurs coûts de mise en oeuvre sont apparus trop élevés face aux possibilités réelles de différenciation. Actuellement, la seule labellisation de poissons d'aquaculture concerne le saumon d'Ecosse "Label Rouge", qui repose avant tout sur les caractéristiques du milieu d'élevage (absence de sources polluantes, courants très forts augmentant le renouvellement de l'eau dans les cages et dispersant les rejets). L'absence de facteurs de différenciation liés à la génétique ou à l'alimentation limite actuellement le développement des politiques de certification ou de labellisation des produits dans le cas des espèces autres que les salmonidés (Paquette, 1995). Dans le cas du bar par exemple, les techniques d'élevage, l'origine génétique des stocks en élevage et la composition des aliments sont encore proches d'un pays à l'autre et dans tous les types d'entreprise, artisanales ou industrielles. Dans la plupart des cas, le produit est très similaire en sortie de cage ou de bassin et seules les conditions d'abattage et de transport permettent une différenciation.

Contrairement à ce qu'on observe en agriculture avec différentes formes d'identification d'origine telles que les appellations « biologique » ou « de montagne », les entreprises artisanales ou celles situées dans des zones défavorables du point de vue des conditions de milieu ne peuvent pas pour l'instant baser leur développement sur la fourniture de produits de qualité spécifique. Des contraintes de coûts de production élevés et un manque de moyens financiers de la part d'entreprises artisanales pour assurer la promotion de la spécificité de leurs produits peuvent expliquer l'échec des élevages de bar dans les marais de la côte atlantique française. En effet, la mise en place d'une politique de différenciation des produits suppose une contrepartie financière élevée en termes de coûts de production, de démarche de certification

et de campagne de promotion. Pour cela, un renforcement des structures de coopération entre entreprises de pisciculture marine s'avère nécessaire.

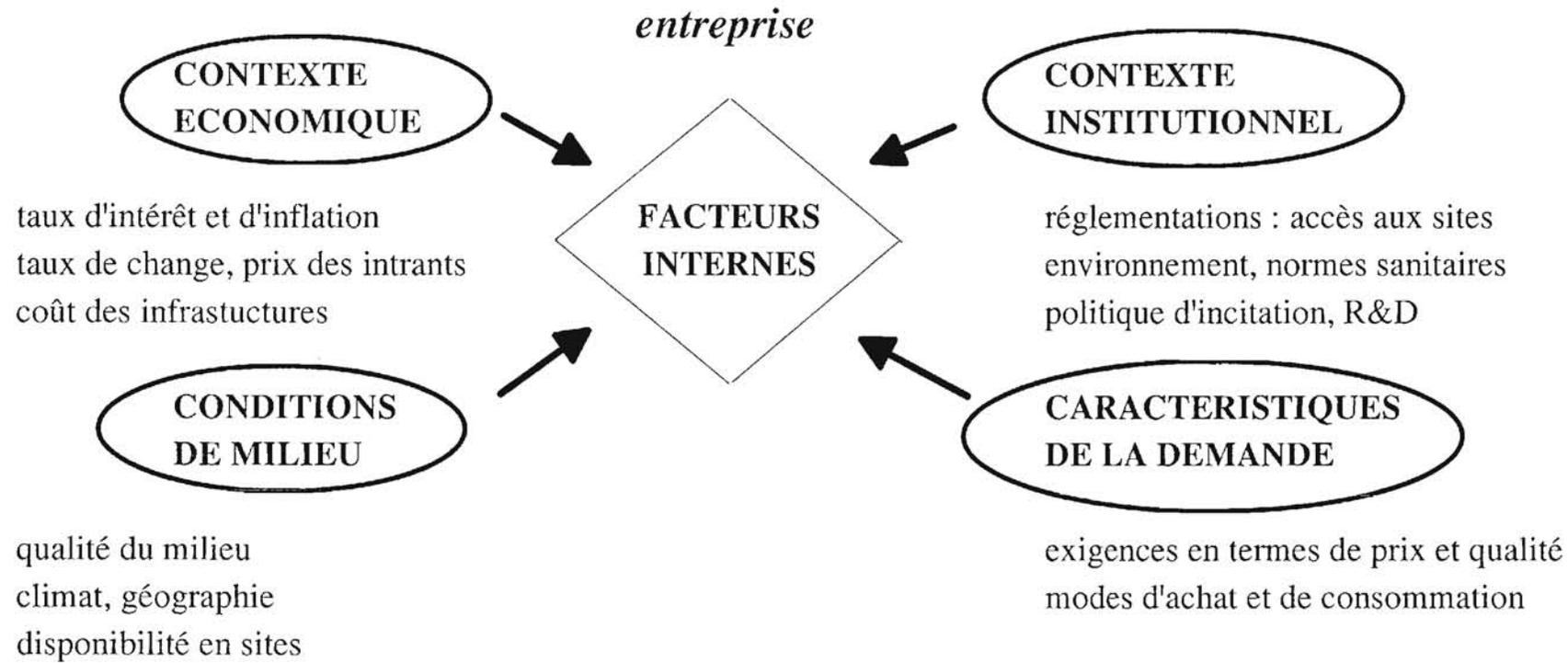
Conclusion

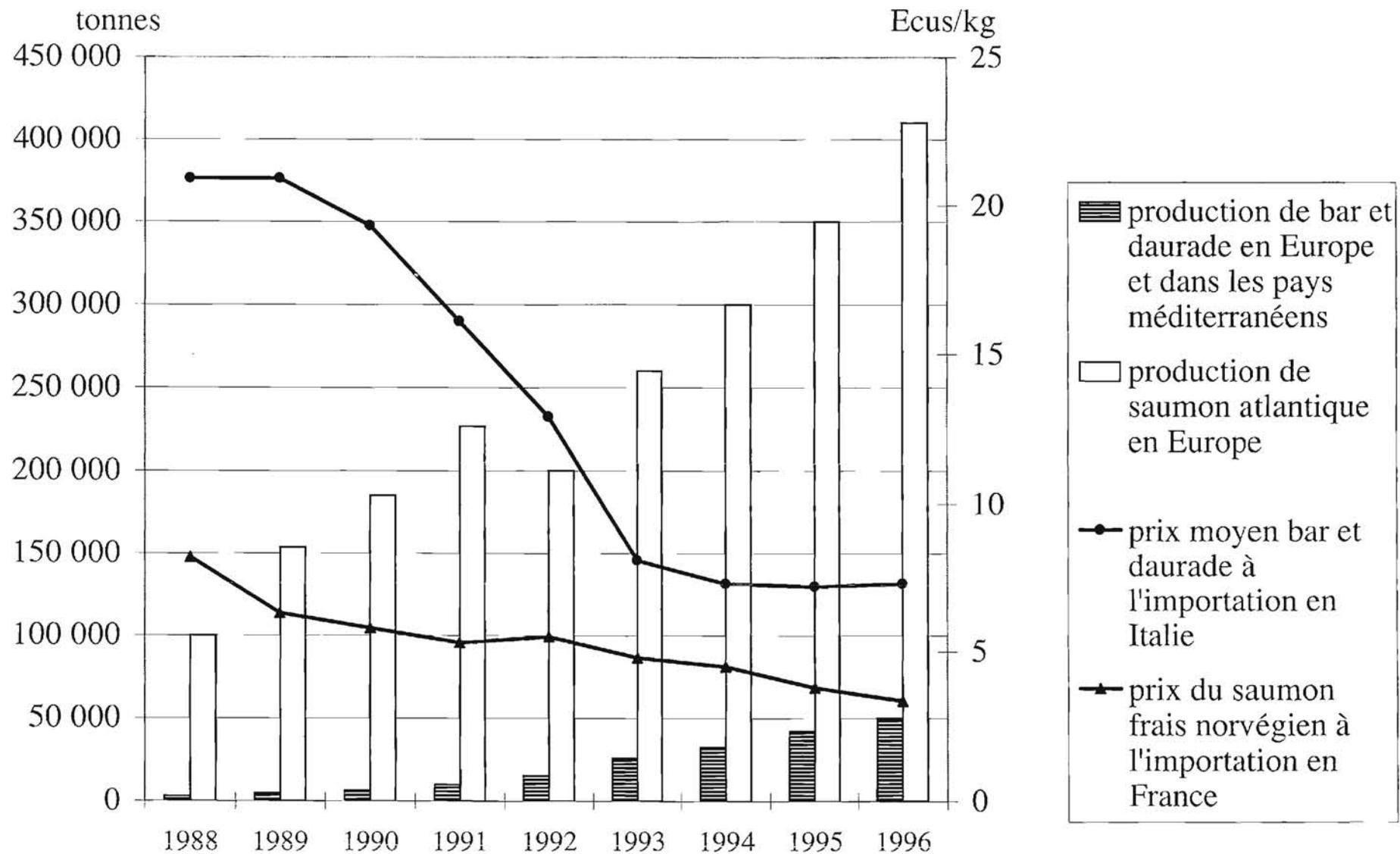
La pisciculture marine est une activité en situation de concurrence à la fois pour l'usage de ressources naturelles et pour l'accès à son marché. Cette concurrence s'exerce non seulement entre les entreprises piscicoles elles mêmes, mais aussi avec les autres activités situées sur le littoral (accès à la ressource) ainsi qu'avec les autres filières de produits carnés (accès au marché). Dans ce contexte, les objectifs de réduction des coûts de production, de contrôle de la qualité, d'élargissement de la gamme des produits par une politique de différenciation doivent s'accompagner d'une bonne gestion de l'image de la pisciculture marine. Cette image doit prendre en compte les aspects de création ou de maintien d'activités sur le littoral, d'impact sur l'environnement et de bien-être animal. Que ce soit pour l'attribution de sites, pour la conduite d'une politique publique d'incitation à la création d'entreprises ou pour la mise en place d'un schéma de reconnaissance officielle de signes de qualité spécifiques, la pisciculture a besoin d'un encadrement réglementaire et institutionnel rigoureux et adapté à ses spécificités. En particulier, la définition de mécanismes d'allocation des ressources naturelles et de compensation à l'attention des autres activités suite à l'émergence d'une activité nouvelle doit se faire avec la participation de tous les acteurs de cette filière (Troadec, 1994). De même, toutes les formes de coopération entre les acteurs de la filière sont à rechercher, particulièrement dans les domaines du transfert des acquis de la recherche et de la promotion des produits.

Références bibliographiques :

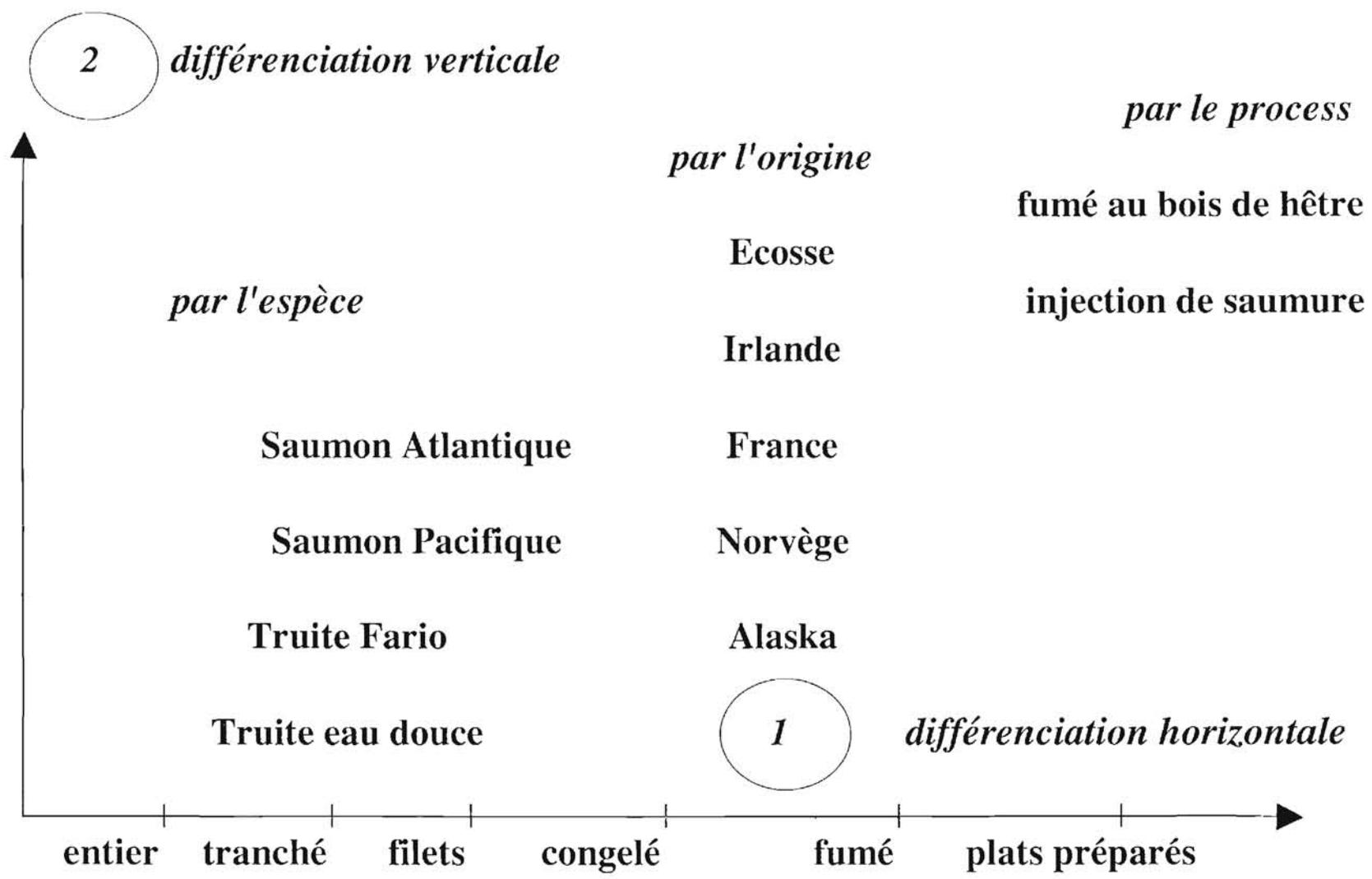
- Billard R., 1994 - L'exploitation des ressources vivantes aquatiques et ses interactions avec l'environnement, C.R. Acad. Agric. Fr., 80, n°3, pp. 37-40. Séance du 9 mars 1994.
- Combenègre J.-P., 1995 - Les signes de qualité des produits agroalimentaires, Editions France Agricole.
- Bailly D. et P. Paquotte, 1996 - Environment and aquaculture development, Coastal Management, 24: 251-269, septembre 1996.
- FIOM / SECODIP Consommation - Bilans annuel du marché des produits de la mer.
- Lahlou S., 1997 - La recherche en sciences de l'homme et de la société au service de la filière alimentaire, introduction à la session Consommateur et Marché, colloque-bilan Aliment Demain, Paris, octobre 1997.
- La Pomélie (de) C., 1995 - L'élevage du bar et de la daurade en France : viabilité économique des systèmes de production, Cahiers Options méditerranéennes, 14, 79-89, novembre 1995.
- Monfort M.-C., 1996 - Le marché français du saumon, La Pêche maritime, septembre-octobre 1996, 178-184.
- Paquotte P., 1994 - Impact de l'aquaculture marine sur l'environnement : aspects juridiques et économiques, C.R. Acad. Agric. Fr., 80, n°3, pp. 73-82. Séance du 9 mars 1994.
- Paquotte P. et Y. Harache, 1996 - La pisciculture marine : un secteur industriel en émergence, C.R. Acad. Agric. Fr., 82, n°9, pp. 59-70. Séance du 4 décembre 1996.

- Paquotte P., 1995 - La qualité en aquaculture : un enjeu dans la concurrence internationale, *Economie rurale*, 227, 44-50, mai-juin 1995.
- Stephanis J., 1995 - Economic viability of production systems for sea-bass/sea-bream in Greece - *Cahiers Options méditerranéennes*, 14, 65-77.
- Sylvander B. 1995 - Conventions de qualité, concurrence et coopération, in Allaire G. et Boyer R. "La grande transformation de l'agriculture", INRA-Economica, Paris, pp. 73-96.
- Troadec J.-P., 1994 - Le nouvel enjeu de la pêche : l'ajustement des institutions aux nouvelles conditions de rareté des ressources, *C.R. Acad. Agric. Fr.*, 80, n°3, pp. 41-60. Séance du 9 mars 1994.





source : IFREMER, SIPAM, FIOM



<i>nombre d'entreprises</i>	0 - 50 t	50 t - 200 t	plus de 200 t	Total
Bar et daurade	21	8	4	33
Turbot		3	2	5
Salmonidés marins	4	1	4	9
toutes espèces	25	12	10	47
% du nombre total	53%	26%	21%	100%

<i>production</i>	0 - 50 t	50 t - 200 t	plus de 200 t	Total
toutes espèces (tonnes)	560	1 204	4 167	5 931
% de la production totale	9%	20%	70%	100%

(Francs 1995 par kilo)	1988	1995
alevins	16,2	6,1
aliment	14,7	11,5
énergie	0,5	0,5
travail	26,5	15,0
amortissements	10,5	10,2
divers	4,3	4,3
total	72,8	47,6