

## L'économie du développement et de l'entreprise aquacoles

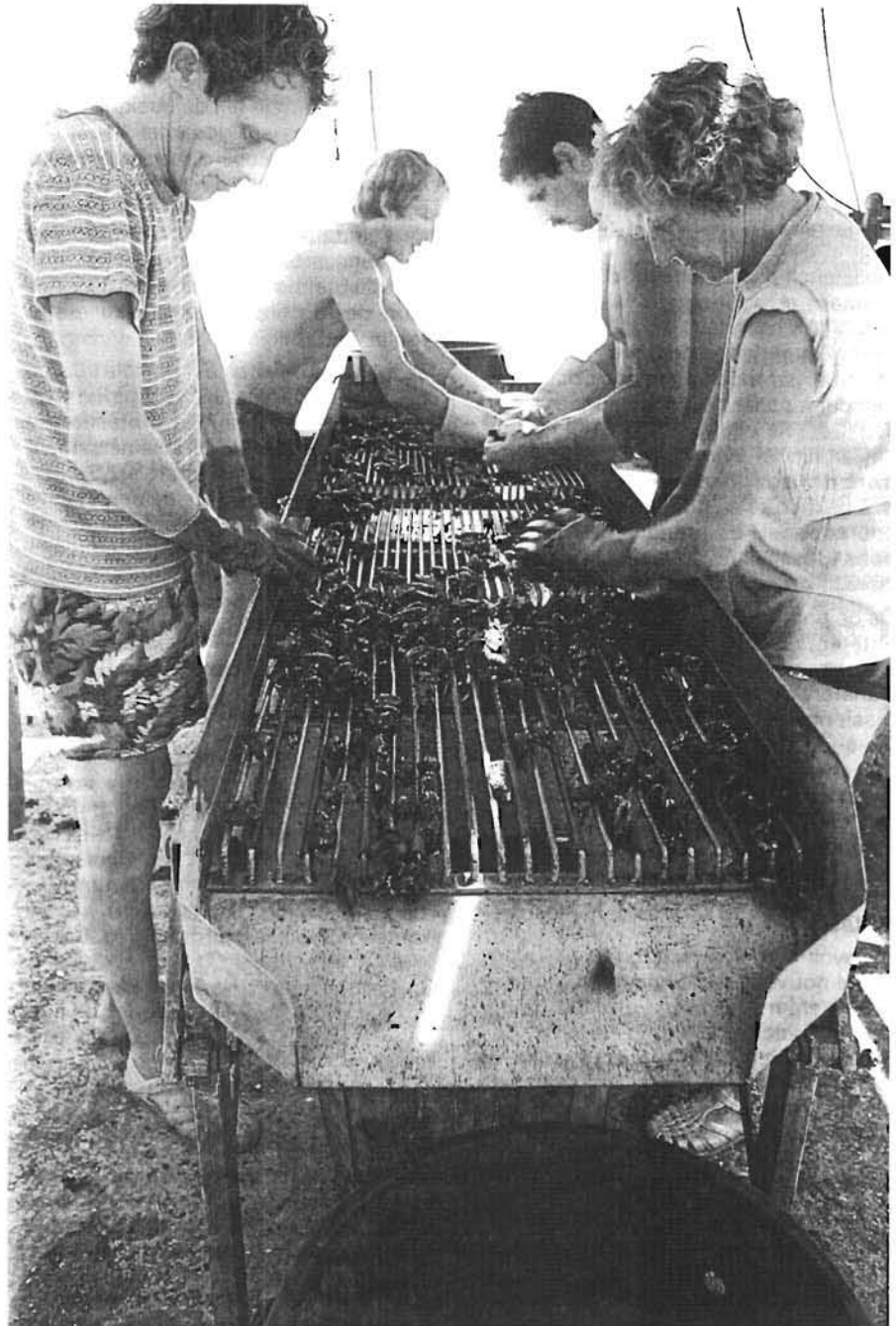
# S'

installer en aquaculture c'est avant tout disposer d'un projet de production qui offre des garanties de rentabilité, et faire la démonstration pratique de cette rentabilité. Comme pour toute entreprise de production, sa gestion est une suite de décisions de la part des responsables de l'entreprise.

Ces choix doivent tenir compte des résultats de l'entreprise et des modifications de l'environnement. On entend par environnement, aussi bien les nouvelles découvertes biologiques ou technologiques que les modifications sur les marchés d'approvisionnement ou des productions elles-mêmes. C'est aussi l'environnement économique, social et institutionnel.

Comme il est indiqué au début de ce numéro spécial, on s'intéresse ici plus précisément à l'économie des productions de l'aquaculture nouvelle. Mais ces rappels d'économie peuvent en partie s'appliquer à toute activité semblable.

Cet article ne prétend pas épuiser un sujet qui est très vaste, et qui nécessiterait des développements particuliers à chacun des types d'élevage. On se limitera donc à la présentation des grandes lignes de l'économie aquacole en illustrant notre propos de quelques références à des élevages précis.



Triage des moules.

photo C. Rives / Marna - C.E.D.R.I.

### le développement aquacole et ses contraintes

On commencera par un bilan des principales contraintes du développement de véritables secteurs de production. Ces contraintes constituent l'état de

l'environnement dans lequel doivent se prendre les décisions de producteurs. On abordera successivement la maîtrise du savoir-faire, les sites, la disponibilité des intrants et les coûts de production, les marchés et les prix, le financement et les assurances et, enfin, l'organisation et la segmentation des activités aquacoles.

## la maîtrise du savoir-faire de production

La maîtrise d'un savoir-faire de production en aquaculture, c'est celle du cycle biologique de l'espèce et de toutes les fonctions techniques qui s'y rattachent. Elle est indépendante du savoir-faire de gestion et de commercialisation, et, bien qu'indispensable pour produire un poisson, un crustacé ou un coquillage, elle ne suffit pas pour en garantir la rentabilité.

Pour des activités nouvelles, qui passent du stade du laboratoire à celui du développement de productions commerciales, la réussite expérimentale n'est pas suffisante pour parler de savoir-faire.

L'existence d'unités de production fonctionnant en routine sur la base d'une technique donnée, et de personnes ayant l'expérience pratique nécessaire, est une garantie minimale pour commencer à parler d'une technique maîtrisée. Ceci ne veut pas dire qu'il ne faut pas se lancer avant. Mais de tels pionniers doivent prévoir d'essayer les plâtres de la mise au point d'un savoir-faire opérationnel, et prendre des précautions (possibilités de repli, assise financière...) en conséquence.

De ce point de vue on peut dire que les différents élevages en aquaculture nouvelle en sont, au mieux, au stade du transfert de la recherche vers les professionnels. **La dépendance du secteur vis-à-vis de la recherche et les risques attachés aux investissements restent donc très élevés.** Il y a dans la plupart des cas plus de candidats à l'investissement que de gens capables de conduire des élevages en grandes dimensions, sous la contrainte d'assurer leur rentabilité.

Le savoir-faire évolue, et la mise au point d'une nouvelle technique peut modifier sensiblement les coûts de production. Une innovation, lorsqu'elle permet des réductions de coût importantes, peut justifier l'abandon d'une technique de production au profit d'une autre, même si les investissements ne sont pas amortis. Mais comme on le verra plus loin, la course à la dernière invention n'est pas toujours le meilleur choix pour une gestion saine.

Il existe d'autres difficultés. Le développement d'un élevage provoque souvent l'apparition de nouveaux problèmes, maladies ou gestion de l'environnement par exemple, qui peuvent nécessiter des recherches et différer pour un certain temps l'expansion des productions. Il convient donc, dans un secteur nouveau et difficile comme celui de l'aquaculture, d'être prudent, et de ne pas prendre pour définitivement acquis un certain savoir-faire.

## les sites

La contrainte dite "de site" a deux composantes : l'aptitude et la disponibilité. L'aptitude d'un site, ou plutôt la maîtrise

d'un élevage qui rend apte un certain nombre de sites à recevoir des structures de production, met en jeu un nombre important de variables. De bonnes études de site constituent un atout essentiel de la réussite des projets aquacoles.

D'une manière générale le climat d'une région, et les conditions géophysiques du littoral, conditionnent l'espace disponible et les possibilités d'un développement sectoriel. On entend par là le développement d'une activité qui n'est pas seulement le fait de quelques entreprises isolées sur des sites exceptionnels, mais d'une véritable activité économique au niveau d'une région ou d'un pays. La France se trouve de ce point de vue dans une position difficile pour l'élevage intensif des poissons (loup, dorade, salmonidés...) et pour l'extension de la conchyliculture sur estran (palourde).

Le manque de sites est parfois lié à des blocages de nature administrative (réglementation confuse, protection des sites...) ou dépendant de la décision de propriétaires privés (marais). Sur certains sites, l'émergence de conflits avec des activités concurrentes (industrie, tourisme, urbanisme...) ou un développement ressentit comme une menace (esthétique, pollution...) offrent de nombreux exemples de blocage.

## la disponibilité des intrants et les coûts de production

Une production nécessite de s'approvisionner en matières premières et en équipements, que l'on nomme intrants (ou inputs). Hormis le petit matériel, les équipements constituent, avec les bâtiments et les terrains, l'investissement. Les autres produits, consommés au cours de la production, sont appelés consommations intermédiaires. C'est le cas par exemple de l'aliment, de l'énergie... En aquaculture, l'animal en élevage a un statut particulier lorsque son cycle est supérieur à une année. On parle alors de stock. Les personnes chargées de la production, avec leurs compétences, constituent une composante indispensable.

Chacun de ces intrants se paye et participe au coût de la production total. La plupart sont indispensables, même si l'on a souvent le choix entre différents produits ou personnes qui peuvent assurer les fonctions nécessaires à la production.

Ces apports doivent donc être considérés de deux points de vue : la disponibilité d'un produit adapté aux besoins d'une part, et son coût d'autre part. En effet, on a peu de chances de voir se développer une production si l'on ne sait pas produire les juvéniles ou l'aliment convenables. Il en va de même si les investissements planifiés pour le grossissement supposent une demande de juvéniles largement supérieure aux capacités des écloseries prévues. Enfin le coût de production total doit assurer

un minimum de rentabilité et la compétitivité des productions.

Il y a une combinaison minimale d'inputs sans lesquels on ne peut commencer une production. L'état des connaissances et la disponibilité sur le marché de tous ces produits à des prix acceptables sont donc une condition, tant pour le développement d'ensemble que pour la réalisation de projets individuels. Là encore, les industries de production dont dépend l'aquaculture sont en pleine évolution, et des changements peuvent intervenir très rapidement. Il peut aussi y avoir des goulets d'étranglement par manque de gestion coordonnée du développement.

Le prix des consommations intermédiaires, de même que le coût des investissements et de la main d'œuvre, varient d'un pays à l'autre. Les systèmes de subventions peuvent aussi avantager certains producteurs. Ces différences jouent selon le lieu et les types de production en faveur ou en défaveur du développement. Ce sont elles qui déterminent en partie les différences de compétitivité. Cependant ces différences peuvent être compensées par une plus grande expérience, une meilleure organisation, le contrôle ou la proximité des marchés...

## marchés et prix des produits

Il ne sert à rien de produire si l'on n'est pas assuré de vendre. Mais le fait de vendre sa production n'est pas non plus une marque de succès. L'élément principal est la marge bénéficiaire. C'est la différence entre le prix de vente et le coût de mise en marché du produit. Par coût de mise en marché on entend le coût de production plus les frais de conditionnement et de transport.

Les prix des produits varient en fonction de la demande des consommateurs et du volume des productions. C'est ainsi que pour des productions connaissant une courte période de vente, on observe souvent une baisse de prix pendant cette période. Dans le cas de sources d'approvisionnement concurrentes, comme c'est parfois le cas pour la pêche et l'aquaculture, le creux de l'approvisionnement par la pêche provoque une augmentation de prix dont peut éventuellement profiter l'aquaculture. Il est donc important de suivre l'évolution des prix au cours de l'année (effet de saisonnalité) et de suivre la tendance d'évolution d'une année à l'autre. D'une façon générale, on peut prévoir qu'une augmentation des productions provoque à terme une baisse des prix.

Le marché est aussi le lieu de la concurrence entre les producteurs. Il faut donc tenir compte du développement dans les autres régions, ou les autres pays, pour prévoir l'évolution des prix. Enfin, il est souvent nécessaire, lorsqu'une activité débute, de dégager une partie des bénéfices de l'activité pour la promotion du produit. La prospection et

l'ouverture de nouveaux marchés (clients différents, autres modes de conditionnement, exportation...) est généralement une condition pour éviter un engorgement du marché et une chute des prix trop rapide. Momentanément elles peuvent même provoquer une remontée des prix. L'efficacité de telles actions dépend de la capacité d'organisation des producteurs pour se mettre d'accord sur la labélisation de leur produit, la réalisation de campagne de publicité, le contrôle de la qualité des produits, etc.

#### financement et assurance

Le développement de l'aquaculture suppose qu'il y ait des investisseurs et une confiance des banques dans la rentabilité. Cette confiance s'obtient par la démonstration des premières réalisations, mais aussi par le sérieux des projets, et la pression que peut exercer une profession organisée. Il en va de même pour les assurances, qui sont d'autant plus nécessaires que les risques sont grands.

Dans l'état actuel du développement de l'aquaculture nouvelle en France, on peut dire que les banques sortent d'une période de méfiance vis-à-vis de l'aquaculture. La confiance retrouvée ne signifie pas pour autant un soutien inconditionnel à tous les projets. Il existe bien évidemment des productions à moindres risques dans certaines régions. Les projets de mytiliculture en mer en Méditerranée ou d'élevage de palourde en Atlantique ont moins de difficultés à trouver des financements que les élevages de lous ou de crevettes. Mais ceci est très sensible aux succès ou aux échecs momentanés.

Pour ce qui est du financement et des assurances, les principaux problèmes sont :

- les garanties exigées pour les prêts bancaires qui ne prennent généralement pas en compte les structures d'élevage en mer et le cheptel. Or ceux-ci représentent parfois la plus grosse part du besoin de financement initial. Ceci est lié au fait qu'ils sont difficilement réalisables en cas d'échec pour les premières, et soumis à un fort risque de perte pour le second. La mise en place de systèmes collectifs de garantie permet actuellement de lever cette difficulté ;

- le cheptel constitue le principal avoir d'une entreprise et il est difficile de trouver une compagnie acceptant de l'assurer. Des contrats d'assurance-type commencent à se mettre en place qui devraient permettre de répondre à l'attente des aquaculteurs. Mais la nature du risque laisse présager des franchises et des taux élevés. Là encore des formes d'organisation permettent d'en réduire les coûts en répartissant les risques.

#### organisation et segmentation des activités aquacoles

Comme on vient de le voir, l'organisation de la profession constitue un aspect important du développement (promotion,

assurances, financement, coordination des différentes composantes du secteur...). Hormis l'organisation des producteurs, l'activité elle-même tend à se structurer.

On part en général avec des unités de production dont la taille et les choix d'organisation sont empiriques, ou bien dictés par les recommandations de la recherche ou les exemples des premiers aquaculteurs. Puis les essais dans diverses directions font progressivement la démonstration des inconvénients et des avantages de différents types d'entreprises.

On voit alors se développer des groupes d'unités de production très différentes, et celui qui veut s'installer a du mal à fixer son choix. Pour prendre la décision il faudra regarder des éléments aussi divers que : une taille minimale en deçà de laquelle les charges fixes sont trop lourdes, rechercher les tailles intermédiaires pour lesquelles on peut obtenir une réduction de coût substantielle avec un investissement complémentaire faible, éviter les grandes productions dont l'écoulement risque d'être difficile sur le marché... Dans le choix d'une taille, ou d'un type de production, il y a surtout les capacités de financement de l'investisseur et son goût du risque.

De même les différentes étapes de la production et de la mise en marché (éclo-

rie, nurserie, grossissement, commercialisation) peuvent faire l'objet d'une segmentation ou d'une intégration. Dans le premier cas on voit ces activités se développer dans des unités très spécialisées. Il se crée alors entre elles des relations de dépendance, mais chacune étant spécialisée dans un métier, les risques peuvent en être diminués. Lorsque l'approvisionnement d'un stade vers l'autre présente des difficultés (rupture d'approvisionnement, non stabilité des prix, problèmes de qualité) on assiste à une intégration, les unités de production réalisant la plupart des opérations.

Une même espèce peut parfois être écoulee sur des marchés très différents, plus ou moins indépendants les uns des autres, en fonction de la taille, du mode de conditionnement, de consommation.

### la gestion de l'entreprise aquacole et ses difficultés

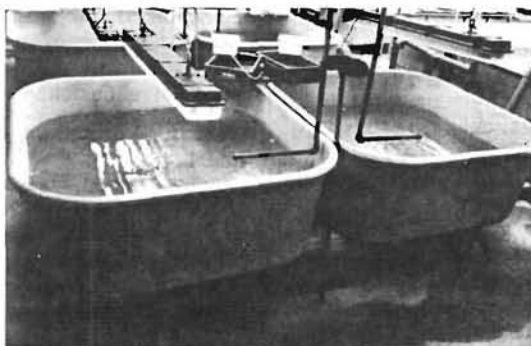
C'est en tenant compte de l'ensemble de ces éléments que doivent être prises les décisions privées d'investissement et de gestion en aquaculture. Sur cette base on peut examiner la nature des problèmes qui se posent à l'aquaculteur aux principaux moments du développement de sa production en routine et, enfin, le renouvellement des investissements.

## PLASTIQUES de BRETAGNE

1 bis, rue de l'Industrie

56100 LORIENT

25 ans DE RÉFÉRENCES en stratifié polyester



**AUGES - BACS - BASSINS - RACEWAYS**  
pour ÉCLOSERIE - ALEVINAGE - GROSSISSEMENT  
**CUVES fond plat ou conique**

**BACS de ramassage -Tri - Manutention**  
**BACS de transport de 250 à 2 500 litres**

STANDARD ou sur ÉTUDES

Documentation complète au **97 83 90 90**

## le projet

La phase d'élaboration du projet est celle qui laisse le plus de temps à l'information. C'est le moment où l'on effectue les choix de base : site, espèce, technique d'élevage, taille de production. On peut pour cela s'appuyer sur les conseils des organismes spécialisés dans le développement aquacole, la recherche ou les personnes déjà installées. Il est toujours préférable de comparer les informations entre les différentes sources. Ceci permet d'éviter les solutions qui n'ont fourni un bon résultat que de manière exceptionnelle.

La partie économique de l'étude de faisabilité est aussi importante que la partie technique. Les projections de la comptabilité prévisionnelle - état des dépenses et des recettes, état de la trésorerie et bilan de l'entreprise pendant les premières années, jusqu'à stabilisation de la production et des finances - doivent éviter un certain nombre d'écueils.

Il faut s'assurer de la représentativité des paramètres techniques (taux de survie, de conversion, besoins en énergie...) retenus et éviter de faire les calculs à partir du meilleur chiffre que l'on a trouvé.

Les projections linéaires (voire exponentielles) sont le plus souvent irréalistes : si une production de 30 tonnes donne un certain bénéfice annuel, cela ne veut pas dire qu'une production doublée donnera un bénéfice double. Les résultats, mais aussi les conditions de risque, sont modifiés. Par ailleurs, la gestion n'est pas seulement le passage à la caisse en fin de mois, ou de saison de production. C'est une gestion au quotidien, et aussi des échecs. Plus la taille est grande, plus ces problèmes deviennent complexes et plus les pertes sont lourdes en cas d'accident.

Théoriquement, il y a pour chaque grand type d'élevage (combinaison espèce-technique) une taille minimale pour assurer les moyens nécessaires à la mise en œuvre des élevages, et une taille maximale au regard des relations avec les marchés des inputs, celui du produit et les risques liés à l'élevage. Ces tailles peuvent varier en fonction des évolutions. Il y a aussi des tailles intermédiaires qui offrent des avantages au regard de certains critères et répondent à des conditions de limitation des moyens mobilisables au départ. Mais il n'y a pas de solution parfaite dans l'absolu. Il y a plus souvent des exemples types de différentes tailles, avec chacun leurs avantages et leurs inconvénients.

Lorsqu'il existe peu de fermes, beaucoup de décisions se prennent empiriquement, ou par simple copie de ce qui existe déjà. Ceci suppose des incertitudes et fait que dans un projet il est préférable de ne pas innover sur tous les aspects.

Certaines des décisions sont plus contraignantes que d'autres et doivent faire l'objet d'une attention toute particulière. Le choix de site et d'espèce, ainsi que quelques grandes options sur le mode d'élevage, conditionnent l'avenir de

l'entreprise. Ils ne pourront être modifiés sans remettre en cause complètement le projet initial.

D'autres sont moins contraignantes, et pourront être modifiées ultérieurement en fonction des observations (table de rationnement, densités, mode de commercialisation...). Il est cependant nécessaire d'avoir fait le tour de toutes ces questions avant de commencer pour savoir où l'on va.

Enfin le mode de financement (autofinancement, emprunts) doit être étudié avec précision afin de réduire le poids des charges financières.

Un calcul aussi précis que possible de la rentabilité est important. On peut ainsi être amené à faire une analyse de projet. Il s'agit alors de construire différents projets et de sélectionner celui qui convient le mieux. Si toutes les conditions techniques de faisabilité sont réunies, ce qui tranche en faveur d'un projet en dernière analyse ce sont les données d'organisation et économiques. Les critères sont différents selon les promoteurs du projet. Pour les uns, il s'agit d'assurer un bénéfice acceptable, avec peu de risque pour une activité qui sera de nature artisanat-familial (attitude "père de famille"). Pour d'autres, il s'agit d'accepter un risque important avec l'espoir de gagner le gros lot.

Du point de vue de l'investisseur, le critère généralement retenu est celui de la rentabilité de l'investissement de base sur la durée de vie des investissements d'infrastructure. Ainsi, on préfère investir 1 franc dans un petit projet qui rapportera 2 francs de bénéfice net sur une période de 10 ans, que dans un grand projet où il ne rapportera que 1 franc. Et ce résultat est indépendant du tonnage produit, du chiffre d'affaires et même parfois de la rentabilité au kilo.

Le sérieux du projet et des compétences qu'il s'est attaché est le meilleur garant de l'accueil que lui réserveront les financeurs (investisseurs privés ou banques).

Il est donc important de bien définir ce que l'on cherche à faire : asseoir une activité saine pour une longue durée, faire une activité complémentaire, faire un "bon coup" ou... satisfaire un rêve d'enfance. Ceci conditionne beaucoup les choix de la production. En fonction de ces objectifs, chaque région et chaque espèce offrent des possibilités très diverses avec des contraintes qui ne sont pas les mêmes.

Enfin il faut savoir qu'une phase d'étude peut être longue, et est toujours coûteuse si l'on veut démarrer avec de bonnes informations et une réflexion approfondie. Il n'est pas rare de voir des projets ayant nécessité plus de mille heures de travail. Des études au début de la réalisation, il y a encore de nombreuses étapes. Ce sont les délais d'obtention des financements et des autorisations, les risques éventuels d'opposition... Cette phase de mise au point du projet nécessite donc de disposer de financements.

## la réalisation et la phase de démarrage (lancement)

La phase de réalisation et de démarrage, hormis les surprises et les impondérables, est marquée par la nécessité d'assurer le financement des opérations sans avoir de rentrée d'argent.

Il faut faire la différence entre les élevages à cycle court (crevette par exemple) et ceux à cycle long (loup par exemple). Dans les premiers, il est possible de couvrir les besoins de trésorerie de la première année avec de simples avances de trésorerie des prêts court terme. Dans le cas d'élevages sur trois ou quatre années, le recours à des emprunts à moyen terme pourra être nécessaire le temps de la mise en place des infrastructures, de la constitution du cheptel et de la réalisation du premier cycle d'élevage.

Le lancement de la production peut être prévu de façon à réduire l'attente de la première rentrée d'argent et le risque d'accident. Pour cela, on commencera la première année avec des animaux pré-grossis, puis progressivement on entrera des animaux plus jeunes. La contrepartie est un besoin de financement plus important la première année. Généralement on optera aussi pour une montée en puissance de la production, de façon à réduire les besoins de financement initiaux et à faire la démonstration de faisabilité technique et économique.

Contrairement à une idée très répandue, ce n'est pas le montant du prêt demandé qui détermine la décision du banquier. Ce sont les garanties qu'offrent le projet et la qualité des premiers résultats car elles indiquent ses chances de succès. Il en va généralement de même pour les aides destinées à l'aquaculture (régions ou CEE). La démonstration de la rentabilité économique sur des petits volumes les premières années rendra votre banquier plus favorable que les gros tonnages obtenus dans des conditions approximatives.

Pour toutes ces raisons, l'entreprise est en fait la propriété de la banque durant toute la phase de démarrage. Mais ça ne doit pas être le souci essentiel de l'exploitant, en faisant quand même attention à ne pas dépasser certains seuils d'endettement. Le problème principal est de bien gérer les besoins de financement, en investissement et en trésorerie, de façon à réduire les frais financiers qui viennent s'ajouter aux charges de l'entreprise.

## la production en routine

La notion de production en routine est encore dans bien des cas une idée plus qu'une réalité. Les aléas des conditions météorologiques, des pathologies, des marchés et des approvisionnements font que les années ne se ressemblent guère en aquaculture. Il faut faire avec ces incertitudes et gérer son entreprise en conséquence.

Il est préférable de ne pas se contenter d'une gestion au jour le jour. Le suivi des élevages, et le calcul économique des coûts de production et de la rentabilité,

sont des outils précieux pour l'aquaculteur. Sa gestion, qui se résume en une série de décisions, sera plus ou moins aventureuse selon son goût du risque, mais surtout selon le sérieux de son suivi technique et économique.

Lorsque l'on fait des prévisions, il est toujours préférable de tenir compte d'évaluations pessimistes. Ainsi le calcul de la rentabilité d'un investissement pourra-t-il tenir compte d'une mortalité annuelle "acceptable" et de mortalités exceptionnelles "probables". La gestion prévisionnelle est un outil très utile pour des activités risquées comme l'aquaculture. Le gestionnaire de l'exploitation pourra pour cela s'adjoindre l'expertise de sa banque et de son comptable qui l'aideront à établir les diagnostics de l'état de son activité et les décisions à prendre.

Les critères économiques de suivi d'une activité portent sur :

- la structure des coûts de production et, en cas de productions diverses, une comptabilité analytique permettant de connaître les coûts de production de chacun des produits,
- la structure du bilan qui permet d'évaluer la santé financière de l'entreprise,
- l'analyse des besoins de trésorerie et des marges bénéficiaires,
- la connaissance des opportunités de marché (période, prix, clients...).

La structure des coûts permet de connaître les postes de dépenses les plus importants, et de concentrer sur eux la réflexion de compression des coûts ou de rationalisation. Il vaudra mieux chercher à réduire le coût de l'aliment ou des juvéniles dans le cas d'une production de poissons, que passer son temps à chercher le complément vitaminique le moins cher. Dans le cas de productions multiples, on cherchera à éliminer les productions qui mangent le bénéfice réalisé sur les autres.

A ce propos, l'argument selon lequel l'élevage de plusieurs espèces réduit les risques doit être utilisé avec précautions. Ceci peut être vrai lorsque c'est un moyen d'éviter la dépendance par rapport à une seule production, ou lorsque qu'il s'agit de modes d'élevage identiques (loup et dorade). Dans tous les cas c'est généralement faux lorsque la production de base n'est pas bien maîtrisée. Car alors la multiplication des activités non rodées devient un facteur de multiplication des problèmes, et donc de perte d'efficacité.

A l'inverse, la multiplication des sources d'approvisionnement et des débouchés semble être un facteur favorable à la gestion de l'entreprise aquacole. Il vaut parfois mieux vendre moins cher, mais s'assurer la stabilité et/ou la diversité des débouchés, ainsi que la régularité des entrées de trésorerie.

La réduction des coûts de production doit être un souci permanent, mais pas un objectif absolu. La qualité du produit final, et donc son prix, dépendent de la qualité des inputs. C'est pourquoi il est

important de calculer la rentabilité au kilo à la fin de la production pour choisir la source d'aliment ou de juvéniles. Le critère du prix unitaire de l'aliment ou de l'alevin (de la post-larve, du naissain) n'est pas suffisant, il faut aussi tenir compte de sa qualité et des résultats.

Il en va de même pour la main-d'œuvre. Il est souvent plus judicieux de bien payer des compétences de haut niveau que de faire des économies de toute force sur le poste des salaires. Ça n'est pas dans l'activité normale, qui se résume souvent à des tâches répétitives, pénibles et peu intéressantes, que se joue le prix de la compétence. C'est dans la nécessité de détecter rapidement les problèmes et la capacité de mettre en œuvre les réponses appropriées. Il ne faut pas oublier que l'on travaille sur de la matière vivante très fragile.

Le tableau 1 (page 38) donne quelques exemples de la structure des coûts de production pris dans la littérature aquacole. Il représente la part de chacun des inputs dans le coût de revient d'un kilo produit. Dans le cas du loup et de la crevette, ce sont des résultats de calculs technico-économiques prenant en compte des mortalités. Souvent les productions de l'aquaculture nouvelle sont encore trop récentes, et les expériences trop diverses, pour établir des références à partir d'exemples réels.

Ces chiffres sont donc des indications de ce qu'il est possible de réaliser pour un certain type de ferme, ou des moyennes sur des cas concrets. Les rentabilités ne sont pas indiquées à dessein. Il serait erroné de vouloir attribuer une certaine rentabilité au kilo, pour un type d'élevage donné. Les mauvaises années compensent, dans beaucoup de cas, les résultats alléchants des études technico-économiques. Seul un calcul de rentabilité des investissements sur une longue période aurait un sens. Mais il nous manque le recul nécessaire.

### les décisions de transformation ou de renouvellement de l'investissement

Régulièrement le chef d'exploitation est face à la décision de renouvellement de son investissement. Ceci peut être dû au vieillissement des matériels ou à l'apparition de nouveaux, voire à l'intérêt d'afficher dans la comptabilité un certain volume d'amortissements. Il y a des investissements lourds, d'infrastructure, qui découlent de choix fondamentaux de production. Ceux-là, comme au départ, conditionnent l'activité pour une longue période.

D'autres investissements sont renouvelés plus rapidement, avec moins d'alternatives (filets, petit matériel...). Il y a cependant des innovations techniques

## NOURRITURES CONGELEES



### ARTEMIA PLANCTON MARIN



**ARTEMIA** : Idéale pour juvéniles de homards, post larves de crevettes, alevins de poissons.

### Plancton Marin : COPEPODE

Très riche en Acides Gras Essentiels et pigments pour alevins de loups et de daurades.



~ Documentation et tarifs sur simple demande à :

**MIDISEL**

Mas de la Pêcherie  
30240 LE GRAU-DU-ROI / F  
Tel. : 66.51.46.76

TABLEAU I

Exemples de structures des coûts de production pour différents types d'élevage

Espèce	Loup	Crevette	Palourde	Palourde	Saumon
Région	Méditerranée		Atlantique		France
Elevage	Grossi. Cages	Ecloserie + bassins	Elevage Estran	1/2 élev. Claires	Cages
Production	30 T	60M P.L. 24 tonnes		(moyennes)	
Coûts de production					
Animaux	20,3	0	30	37	35
Aliment	18,4	28,8	0	0	39,6
Salaires	33,1	25	30	15	11
Energie	0,4	4,9			
TFSE, frais divers	5,1	13,5	20	25	4,8
Amortissements	13,1	17,4	15	16	5,6
Frais financiers	9,6	10,4	5	7	4
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Source	IFREMER / Palavas Crédit Agricole		IFREMER, DRV / SDA		

qui facilitent le travail ou réduisent les coûts et/ou les risques. Il est donc important de s'informer. A l'inverse, il ne faut pas tomber dans la course aux nouveautés ou aux gadgets.

La décision de réinvestissement suppose que l'on a analysé les résultats de toute la période antérieure. Il est inutile de recommencer des erreurs par simple entêtement ou attachement affectif à certains matériels ou à certaines procédures techniques. C'est aussi l'occasion de s'adapter aux évolutions de l'ensemble du secteur.

**conclusion**

Maîtrise d'un savoir-faire, existence de sites adaptés et garantie de l'accès à ces sites, disponibilité des matériels nécessaires, existence de marchés, état de l'organisation de l'activité et, enfin et surtout, marges entre le prix de vente et le coût de production unitaires, sont autant de conditions nécessaires pour assurer le développement de secteurs de production aquacole. Ils ne garantissent pas pour autant contre les blocages momentanés du développement et la nature risquée de l'aquaculture.

Dans un premier temps, la phase de transfert s'accompagne d'essais et d'erreurs, de choix empiriques et de modifications rapides. Si l'activité peut se développer suffisamment pour dépasser ce stade, les tendances générales du développement induisent la baisse du prix des produits, une amélioration de la

productivité et une baisse des coûts de production, une certaine stabilisation de l'activité et l'apparition de structures de production, de marchés, de modes d'organisation.

Il n'est pas possible pour une entreprise d'ignorer l'état et les tendances de l'environnement dans lequel elle agit. Mais à l'inverse, il n'est pas possible de tout savoir et de tout prévoir. On est donc toujours amené à prendre des décisions avec le risque de se tromper ou de ne pas faire au mieux. C'est le lot de tout entrepreneur, dont la préoccupation essentielle ne doit pas être de faire le mieux possible. On peut retenir comme objectifs primordiaux pour une entreprise :

- 1) Celui d'assurer sa pérennité, sa durée dans le temps, qui découle,
- 2) de sa rentabilité et donc,
- 3) de la maîtrise des coûts de production et
- 4) d'une politique de commercialisation permettant au mieux de valoriser son produit en permettant une gestion saine.

De façon à éviter les catastrophes et à, éventuellement, rectifier des choix peu judicieux, ou à s'adapter à des conditions nouvelles, il faut :

- se tenir informé,
- analyser les résultats comptables de l'entreprise pour détecter d'éventuelles difficultés ou pour améliorer la situation,
- avoir clairement conscience des risques de l'activité dans laquelle on s'engage et, tant que faire se peut, essayer de s'en prémunir.

Bien évidemment aucun responsable d'exploitation ne peut passer la totalité de son temps à cela. Mais ne pas le faire, même partiellement, c'est mettre en péril son activité. Et ceci tient au fait que l'aquaculture nouvelle est marquée :

- par l'évolution très rapide des connaissances et des techniques de production, dans un secteur nouveau et innovant,
- des modifications brusques des marchés des inputs (juvéniles, équipements...) et des produits de l'entreprise,
- une activité à haut risque car on travaille sur des cycles souvent longs, avec des espèces très fragiles et dans un milieu (la mer) qui est difficilement contrôlable. Des risques comme ceux attachés au climat ou à l'apparition de pathologies sont dans une large mesure imprévisibles et souvent destructeurs. D'autres, tels que les conditions extrêmes de survie des animaux, leur comportement ou la tenue en mer des structures d'élevage, nécessitent une longue période d'essais en grandeur nature pour pouvoir assurer un minimum de fiabilité aux élevages.

On a essayé, dans l'espace imparti, de passer en revue les différents aspects du développement aquacole et les difficultés de la gestion de l'entreprise. Il est bien évident que ce ne sont que des généralités, chaque production et chaque entreprise ayant ses particularités. Conseillers aquacoles, groupements professionnels, ouvrages techniques, chercheurs, banquiers et comptables sont là pour aider chaque candidat à l'investissement aquacole dans ses investigations et dans ses décisions.