



ECO-2

EXPERTISE ET CONSEIL EN
ECONOMIE
CONCHYLICOLE

~ ECO-2 Phase I ~

**Étude et qualification des parcours
zotechniques et des spécificités
économiques des entreprises conchylicoles**

**Recueil des besoins et des attentes dans le
cadre d'une approche technico-économique**

~ Année 2021 ~



Partenaires



Financiers



Remerciements

La cellule MER (Mesures Expertises et Recommandations) de **CAPACITÉS** (filiale de l'Université de Nantes), le Centre pour l'Aquaculture, la Pêche et l'Environnement de Nouvelle Aquitaine (**CAPENA**), Centre d'étude et de promotion des activités lagunaires et maritimes en Occitanie (**CEPRALMAR**), Synergie Mer Et Littoral (**SMEL**) et le Syndicat Mixte pour le Développement de l'Aquaculture et de la Pêche en Pays de la Loire (**SMIDAP**) tiennent à remercier chaleureusement l'ensemble des **professionnels rencontrés** pour leur temps consacré à l'enquête ainsi que les **CRC Normandie-Mer du Nord, Pays de la Loire, Charente-Maritime, Arcachon-Aquitaine et de la Méditerranée** ainsi que la **DDTM 50 et 14** pour leur soutien à ce projet.

Ils remercient également les stagiaires pour leur forte implication dans la construction et validation du questionnaire et de la base de données, pour les enquêtes menées auprès des professionnels et leurs échanges nourris.



Lexique (1/4)

- **Bouchots** : Ensemble de pieux verticaux en bois implantés sur l'estran servant de support aux moules en élevage.
- **Bouilloire** : Matériel utilisé pour se débarrasser des organismes fixés sur des supports d'élevage ou des coquilles de bivalves.
- **Calibreuse** : Matériel utilisé pour trier les espèces élevées par classe de tailles au cours du cycle d'élevage (majoritairement les huîtres).
- **Casier de type australien** : Poches suspendues qui se balancent au gré des mouvements des masses d'eau. Ce système d'élevage limite donc le travail de retournement manuel des poches par les ostréiculteurs.
- **Concessions** : Surfaces du domaine public maritime attribuées par l'état à des entreprises pour les élevages conchylicoles.
- **Concessions mixtes** : Surfaces concédées pour une seule espèce où plusieurs phases du cycle d'élevage se déroulent.
- **Conchyliculture** : Ensemble des procédés et des techniques utilisés pour favoriser la production de coquillages (huîtres, moules, ...).
- **Collage des huîtres** : Le collage et l'élevage en suspension sous tables sont des techniques spécifiques aux lagunes méditerranéennes qui ne connaissent pas de phénomènes de marées comparables à l'Atlantique. Les huîtres sont collées sur des cordes avec du ciment, par groupes de trois, tous les 10 cm. Les cordes sont ensuite suspendues aux tables de production.
- **Clares** : bassins argileux peu profonds, alimentés en eau de mer par des chenaux, destinés à accueillir des huîtres les plus souvent adultes en fin de cycle d'élevage soit, pour l'affinage soit, pour l'élevage (phase de « Pousse en claires » en Charente-Maritime). Elles servent également de stockage provisoire notamment pendant la période hivernale avant le retour sur l'estran.



Lexique (2/4)

- **Cycle d'élevage** : Succession des différentes étapes d'élevage des huîtres :
 - **L'approvisionnement** : Introduction dans l'entreprise des individus destinés à être élevés soit, à partir d'individus juvéniles (naissain) soit, à partir d'individus adultes n'ayant pas atteint leur taille commercialisable.
 - **Le pré-grossissement** : Etape consistant à faire grandir les individus juvéniles pour qu'ils atteignent leur taille adulte.
 - **Le grossissement** : Etape d'élevage des individus adultes.
 - **La finition** : Dernière étape de l'élevage mise en œuvre sur des concessions spécifiques. Etape et terme culturellement plutôt employés en Charente-Maritime de part les spécificités zootechniques de cette région.
 - **L'affinage** : L'affinage, réalisé en claires ou parcs d'affinage, vise à modifier les caractères organoleptiques, accentuer le durcissement des coquilles, favoriser l'engraissement ou opérer le verdissement d'huîtres adultes avant leur conditionnement en vue de leur mise sur le marché (Définition de l'accord interprofessionnel sur la dénomination et la classification huitres creuses annexée à la délibération n°86 du conseil du CNC du 9 juin 2015).
- **Détroquage** : Action de séparer les huîtres collées les unes des autres.
- **Détroqueuse** : Matériel destiné à séparer mécaniquement les huîtres collées sur les collecteurs.
- **Demi-élevage** : Terme désignant des huîtres ayant déjà réalisé le pré-grossissement et qui sont destinées à la dernière phase de l'élevage appelée « grossissement », « pousse » ou « finition » selon les bassins.
- **Demi-moules** : Terme utilisé en Occitanie pour définir des moules pré-grossies.



Lexique (3/4)








- **Estran** : Partie du littoral alternativement couverte et découverte par la mer à chaque cycle de marée.
- **Exondation** : Pratique qui consiste à émerger les structures d'élevage et les produits qui y sont élevés afin de limiter le fouling dans les bassins où l'élevage se déroule en complète immersion (Occitanie – lagunes méditerranéennes).
- **Exondex** : Marque du système d'élevage d'huîtres en grossissement (sur toiles réversibles) immergé verticalement dans la masse d'eau des lagunes occitanes.
- **Filières** : Systèmes d'élevage d'huîtres ou de moules en suspension sous une aussière (structure porteuse constituée d'un cordage de gros diamètre) munie de bouées en pleine eau.
- **Fouling** : Terme anglophone signifiant accumulation et recouvrement des surfaces immergées en milieu aquatique par divers organismes biologiques comme les algues, mollusques, micro-organismes, etc...
- **Huîtres spéciales** : Huîtres creuses provenant des parcs d'élevage conchylicoles et ayant un indice de remplissage (masse fraîche de chair / masse totale de l'huître) supérieur ou égal à 10,5% (Définition de l'accord interprofessionnel sur la dénomination et la classification huîtres creuses annexée à la délibération n°86 du conseil du CNC du 9 juin 2015).
- **Lanternes** : Supports d'élevage constitués de plusieurs plateaux assemblés les uns en dessous des autres, accueillant le plus souvent de jeunes huîtres à pré-grossir. L'ensemble, protégé par un filet enveloppant, est suspendu verticalement en pleine eau.
- **Malaigue** : Terme occitan signifiant « mauvaise eau » traduisant un phénomène d'extrême épuisement en oxygène des masses d'eau des lagunes provoqué par les fortes chaleurs et une hyper eutrophisation (fort développement des algues et des microorganismes marins).
- **Marnage** : Différence de hauteur entre le niveau d'eau de haute mer et celui de basse mer.
- **Mytiliculture – mytilicole** : Elevage des moules – terme lié à l'élevage des moules.
- **Moules dégrappées** : Les moules se fixant à un support grâce au byssus (filaments fins) qu'elles produisent, le dégrappage consiste à extraire celles-ci de leur support d'élevage pour les reconditionner afin de poursuivre le cycle sur un autre support d'élevage.



Lexique (4/4)

- **Naissain** : Terme désignant les juvéniles d'huîtres ou de moules.
- **Parcs de dépôts** : Concessions situées dans les parties les plus hautes de l'estran et dont les limites sont définies dans les schémas des structures départementaux. Ces parcs, accessibles deux fois par jour quelque soit le coefficient de marée, servent aux ostréiculteurs à entreposer les stocks d'huîtres commercialisables en vue de la commercialisation.
- **Pelisse** : Moules pré-grossies sur filières appelées nouvellains qui lorsque la suspension est trop chargée sont dégrappées et mises en boudins pour poursuivre le cycle d'élevage le plus souvent sur pieux de bouchots.
- **Pearl-Net** : Marque de support triangulaire à plateau protégé d'un filet pour l'élevage de jeunes huîtres dans les lagunes occitanes. Système pouvant être assemblé en chapelés verticalement immergés en pleine eau.
- **Pléno ou Capto** : Marques de matériels utilisés pour capter les larves de bivalves et formés d'un assemblage de plaques plastiques organisées en rectangle pour être empilées.
- **Pousse en claires** : Huîtres de demi-élevage bénéficiant d'une A.O.C. ayant été élevées au moins 4 mois en claires à une densité maximale de 5 huîtres/m² sur le territoire de l'appellation Marennes-Oléron et répondant à un remplissage de 12 % de chair au minimum.
- **Prêtes-à-coller** : Huîtres ayant atteint une taille suffisante pour pouvoir être collées sur les cordes. Pratiqué essentiellement en Occitanie.
- **Ostréiculture – ostréicole** : Elevage des huîtres – terme lié à l'élevage des huîtres.
- **Table** : à Thau en Occitanie, la production de coquillages se fait en suspension sous des tables. Chaque table mesure 50 m de long et 12 m de large. Elles sont constituées de rails métalliques implantés dans le sédiment sur lesquels, des perches en bois ou en métal s'entrecroisent. Les coquillages sont suspendus à ces perches. Une table permet de produire 5 à 8 tonnes d'huîtres.
- **Trompage** : Pratique qui consiste à habituer les huîtres adultes commercialisables à l'exondation (mise hors d'eau) pour leur conférer une meilleure résistance à l'émersion lors de la mise sur marché. Dans les bassins de production soumis à de forts coefficients de marée comme en Normandie, cette pratique est appliquée sur les parcs de dépôts.

Plan de l'étude

	pages
 1. Contexte et objectifs de l'étude	9 à 10
 2. Méthodologie et caractéristiques des entreprises enquêtées	11 à 24
 3. Pratiques culturelles et cycles de production	25 à 43
 4. Commercialisation et circuits de distribution	44 à 54
 5. Stratégies d'adaptation des entreprises	55 à 63
 6. Satisfactions, attentes et besoins des professionnels	64 à 70
 7. Conclusion et perspectives du futur projet ECO-2	71 à 77



1 . Contexte et objectifs de l'étude

- Le **CAPENA** (anciennement CREA) et **CAPACITÉS** (filiale de l'Université de Nantes) ont collaboré dans le cadre du programme **IDCEP**¹ porté par le **CRC Charente-Maritime** pour mener une étude de la rentabilité des activités innovantes en conchyliculture. Cela a conduit à consolider une approche technico-économique inédite et à construire un modèle expérimental d'acquisition et de traitement des données conchyloles issues de la contribution active et volontaire des entrepreneurs.
- Or, ce modèle a vocation à s'appliquer à l'ensemble des activités conchyloles. Il s'agit à terme de mettre à la disposition de la profession un **outil d'aide à la décision (OAD)** pour réaliser des **diagnostics techniques et économiques** et simuler les effets de nouvelles conditions de risque ou d'investissement. Cette approche globale et structurante de la filière est au cœur du futur projet **ECO-2 « Expertise et Conseils en Économie Conchylole »** à destination de la profession.
- En 2020, la poursuite de cette collaboration a permis de réaliser un « **Démonstrateur technico-économique de la mytiliculture charentaise** » pour le compte du **CRC Charente-Maritime** et en coopération avec des entreprises partenaires du bassin de **Marennes-Oléron**.
- L'intérêt de nombreux acteurs de la filière au niveau national pour l'extension d'une telle démarche à l'ensemble des activités de la conchyliculture a incité **CAPENA** et **CAPACITÉS** à proposer aux autres Centres Techniques Régionaux (CTR : **CEPRALMAR, SMIDAP et SMEL**) un travail en commun par le biais d'une mise en réseau thématique. Avec leur implantation régionale auprès des CRC et des entreprises, les **CTR** sont à même d'identifier les spécificités des parcours de la production et de la commercialisation au sein de leur bassin ainsi que les évolutions et les besoins des entreprises.

¹ Innovation et développement de la conchyliculture en eau profonde. Février 2016-janvier 2019. Mesure 47 du FEAMP. Appel à projet de France-Agrimer.

- Au-delà de cette mise en réseau, les CTR ont la volonté de développer leurs compétences en matière micro-économique dans la mesure où de nombreux projets qu'ils mènent au bénéfice de la profession requièrent aujourd'hui une analyse socio-économique.
- Afin de développer le modèle au niveau national et à l'ensemble des activités conchyloles, il est apparu nécessaire de mettre à niveau les connaissances entre les différents bassins français.

Un travail collectif a ainsi été mené en 2021 intitulé « ECO2 Phase I » avec pour objectif **d'établir un diagnostic technico-économique des entreprises des cinq bassins conchyloles français pourvus d'un CTR** : Normandie, Pays de la Loire, Charente-Maritime, Arcachon-Aquitaine et Méditerranée. À cet effet, des enquêtes de terrain ont été menées de façon unifiée et coordonnée au niveau national et en collaboration avec les CRC concernés.

Cette étude a visé à :

- ❑ **Caractériser les entreprises et leurs pratiques** dont celles qui sont spécifiques à certains bassins et qui nécessiteront d'être prises en compte dans le futur développement du modèle conchylicole national.
- ❑ **Recueillir les besoins et les attentes** des acteurs de la filière ostréicole et mytilicole notamment vis à vis d'une approche technico-économique de leur métier.



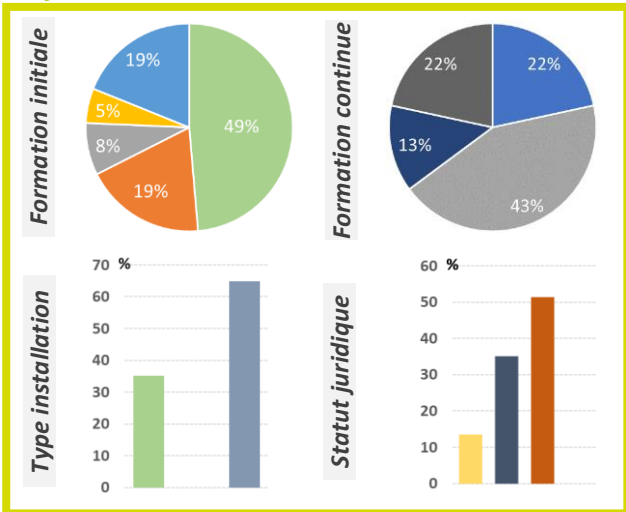
2 . Méthodologie et caractéristiques des entreprises enquêtées

	pages
2.1 Méthodologie	12
2.2 Caractéristiques des entreprises et professionnels enquêtés	13 à 15
2.3 Activités pratiquées - Caractéristiques des concessions détenues	16 à 19
2.4 Equipements et matériels détenus par les entreprises	20 à 24

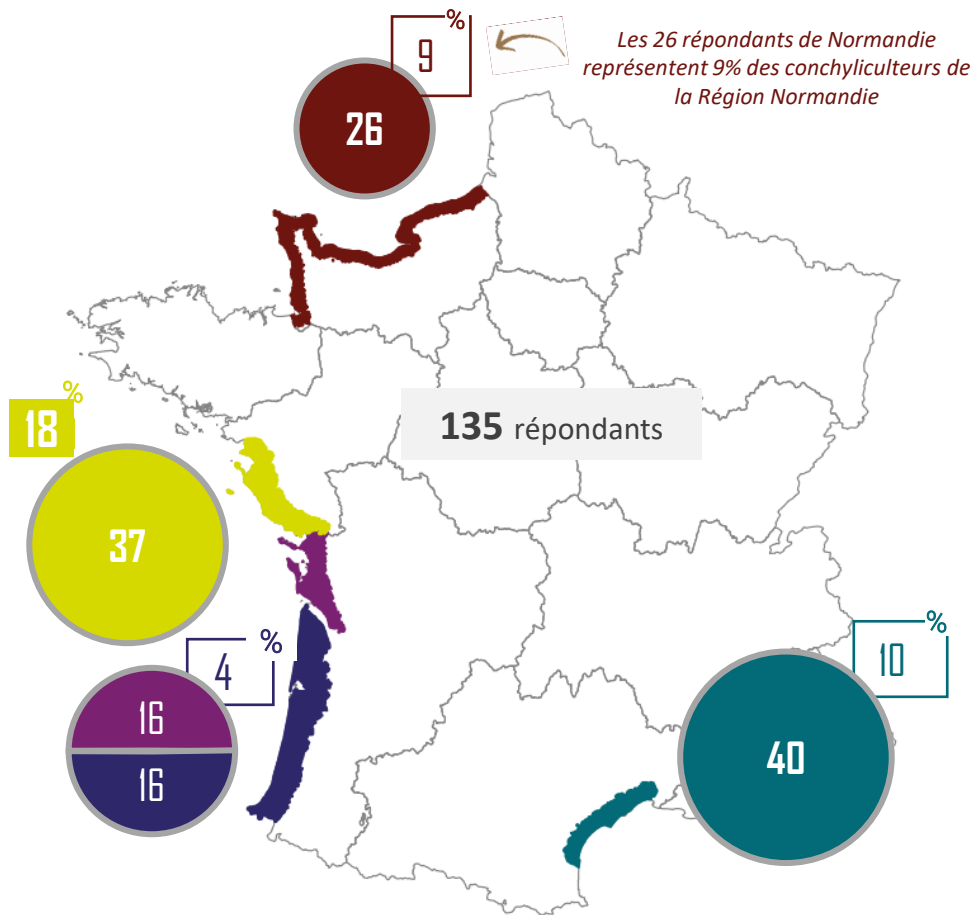
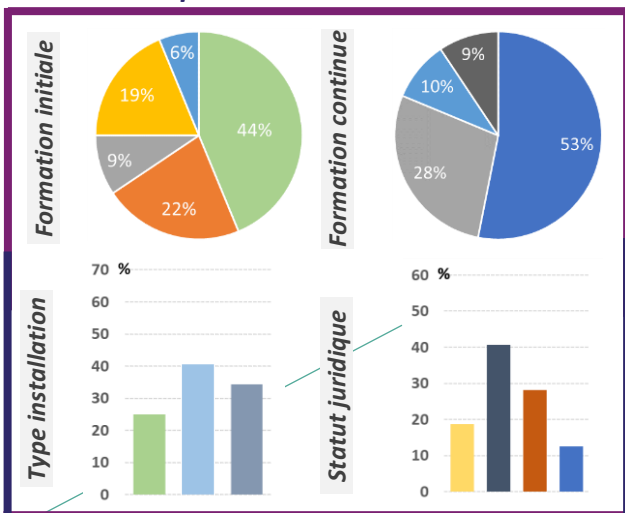
- Sur la période de mai à novembre 2021, **135** entreprises ont été interrogées soit **6%** des **2 281** entreprises conchylicoles françaises* à partir d'un même questionnaire.
- Les objectifs du questionnaire étaient multiples :
 - dresser un état des lieux des pratiques culturelles et processus de commercialisation ;
 - identifier les stratégies de changement actuelles et futures des entreprises ;
 - recenser les besoins et attentes quant aux freins et atouts pour le développement de la filière conchylicole ;
 - identifier la connaissance des coûts de production et de revient, les besoins d'accompagnement en termes technico-économique et d'outil d'aide à la décision (OAD).
- Les entreprises enquêtées ont été identifiées par les Comités Régionaux Conchylicoles des Pays de la Loire, de Charente-Maritime, d'Arcachon-Aquitaine, d'Occitanie, de Normandie-Mer du Nord et le concours de la DDTM 50 et 14. Elles ont été sélectionnées sur des **critères de représentativité des pratiques culturelles et commerciales** des zones géographiques de l'étude.
- Le nombre de réponses parfois insuffisant limite certaines analyses par région ou type de questions. Les pages suivantes présentent les principales caractéristiques des entreprises répondantes.

* Source d'après Agreste | CHIFFRES ET DONNÉES | MAI 2021 No 5)

Pays de la Loire



Nouvelle-Aquitaine



Légende

Formation initiale du chef d'entreprise

- CAP/BEP
- Bac
- Bac+2
- Licence et plus
- Aucune ou n.d

Formation continue du chef d'entreprise

- Stage (240 à 280h)
- BPAM/BPREA
- Bac
- Aucune

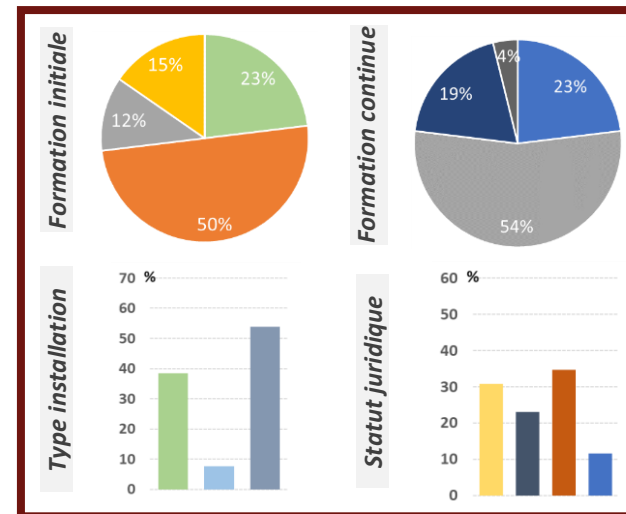
Type d'installation du chef d'entreprise

- création
- rachat entreprise
- reprise familiale

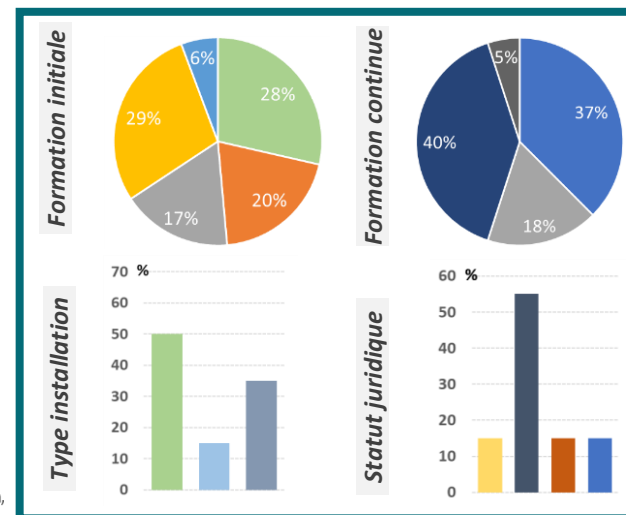
Forme juridique de l'entreprise

- Société civile ou commerciale
- Personne physique en exploitation individuelle (dont EIRL, micro-entreprise) ou co-exploitation, en groupement de fait
- EARL
- GAEC

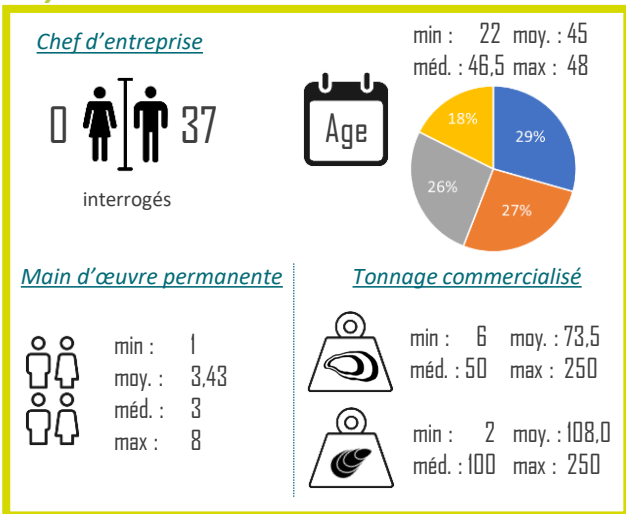
Normandie



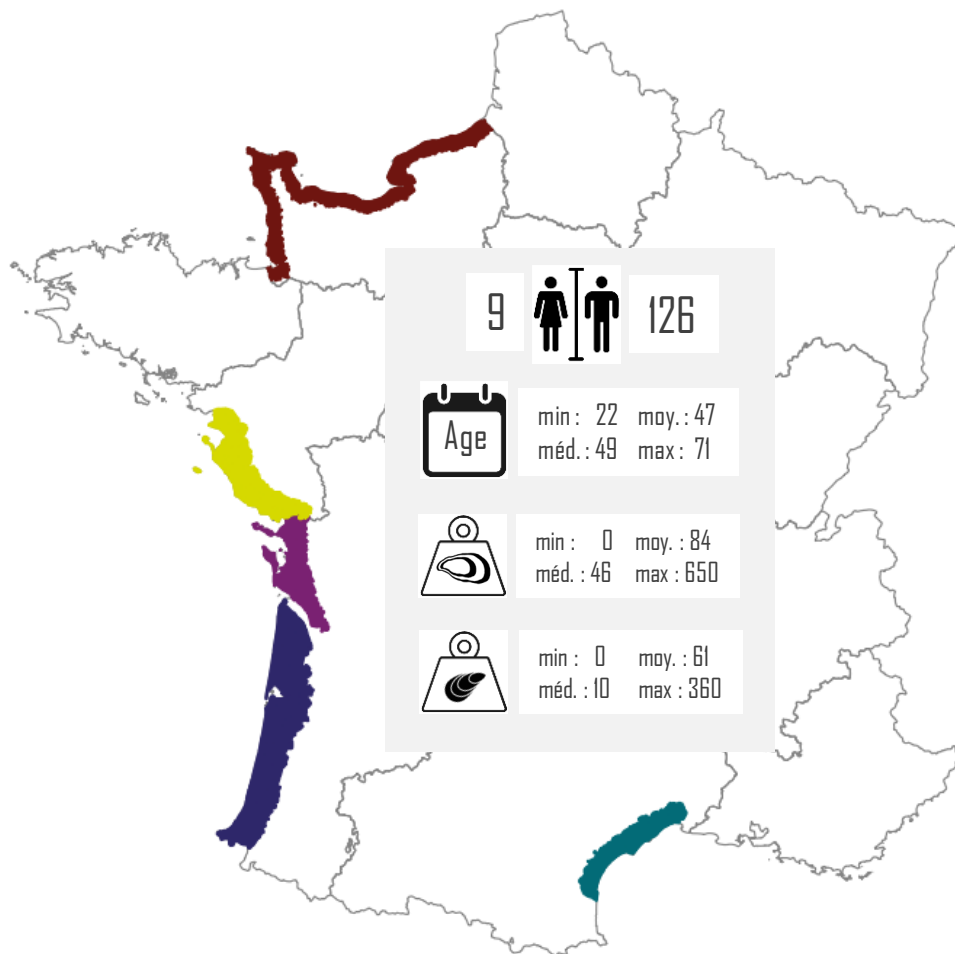
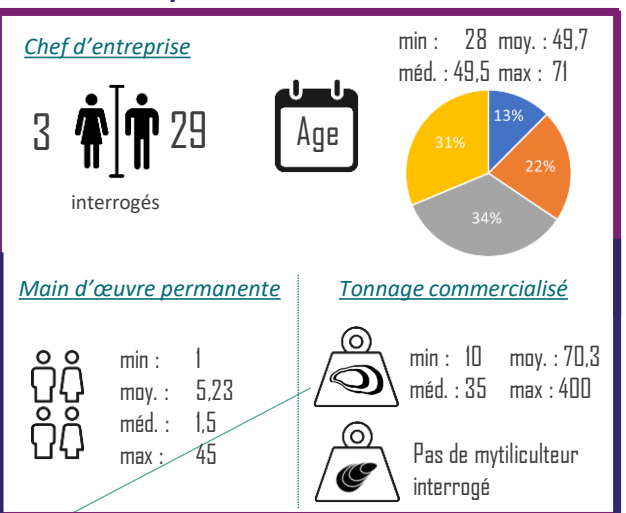
Occitanie



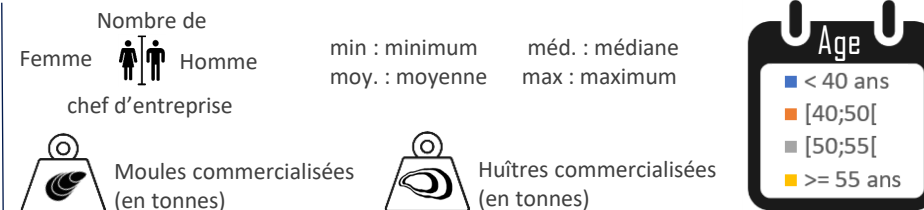
Pays de la Loire



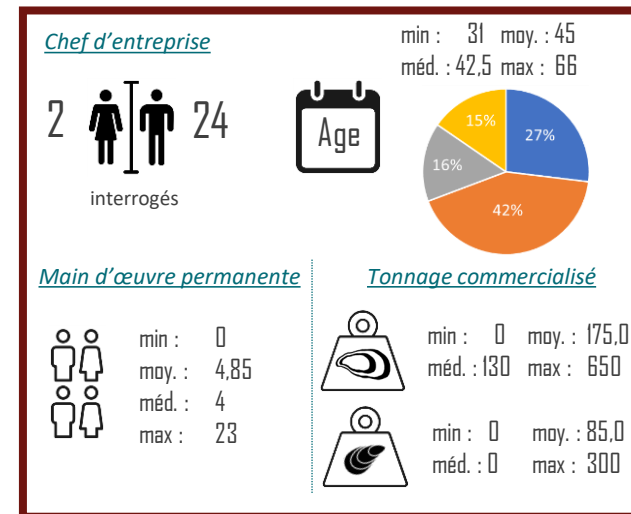
Nouvelle-Aquitaine



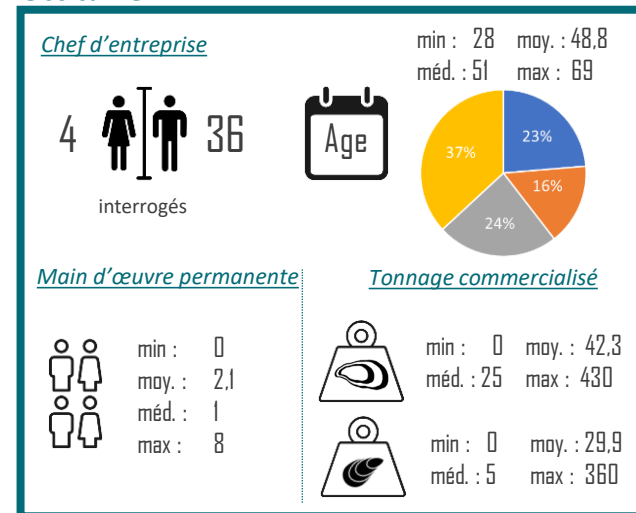
Légende



Normandie



Occitanie





Éléments clés

Les caractéristiques moyennes des entreprises enquêtées se distinguent de celles observées au niveau national. Ces différences s'observent également au sein des régions :

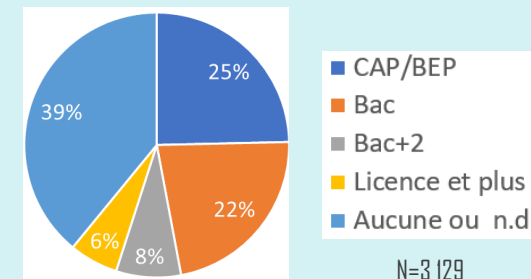
- 93% des chefs d'entreprise interrogés sont des hommes (84% au niveau national*).
- La proportion des CAP/BEP enquêtés en Pays de la Loire et Nouvelle-Aquitaine (entre 44 et 49%) est plus importante que celle observée au niveau national (25%). La proportion des diplômés du baccalauréat en Normandie (50%) et de Licences et plus en Occitanie (29%) est plus importante que celle observée au niveau national (respectivement 22% et 6%).
- Les quantités moyennes d'huîtres vendues par les ostréiculteurs de Normandie (175T), Pays de la Loire (73,5T) et Nouvelle-Aquitaine (70T) sont supérieures à la moyenne nationale (53T). Hormis pour les mytiliculteurs des Pays de la Loire (108T), les quantités moyennes de moules vendues par les professionnels des autres régions sont inférieures à celles observées au niveau national (102T).
- L'objectif principal des enquêtes étant de rendre compte de la diversité des pratiques de production et de commercialisation, les écarts constatés avec les statistiques régionales ou nationales ne constituent pas en soi un problème de représentativité de l'échantillon.

* Source d'après Agreste | CHIFFRES ET DONNÉES | MAI 2021 No 5)

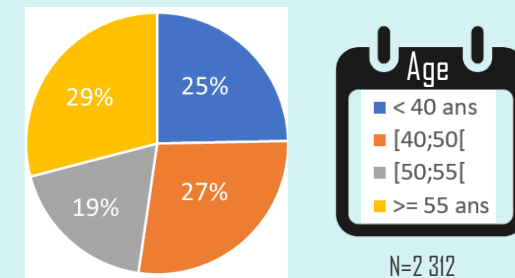
Statistiques nationales

Source d'après Agreste | CHIFFRES ET DONNÉES | MAI 2021 No 5)

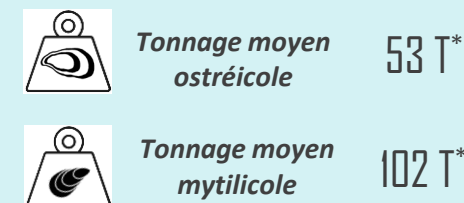
Formation initiale



Proportion par âge des chefs d'entreprise



Tonnage moyen vendu par entreprise*

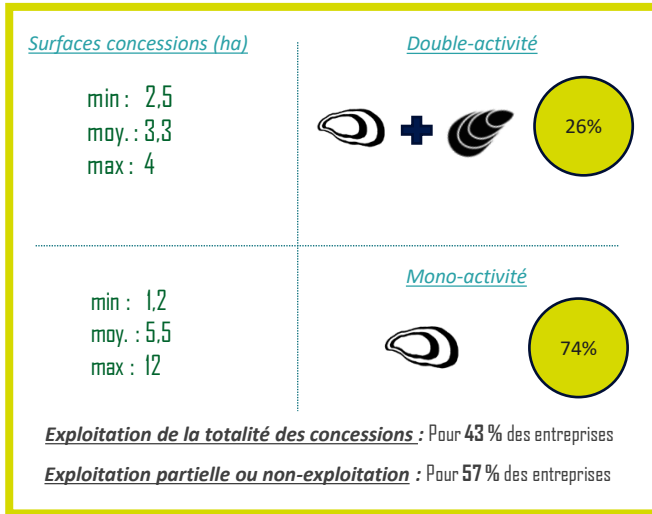


N : effectifs

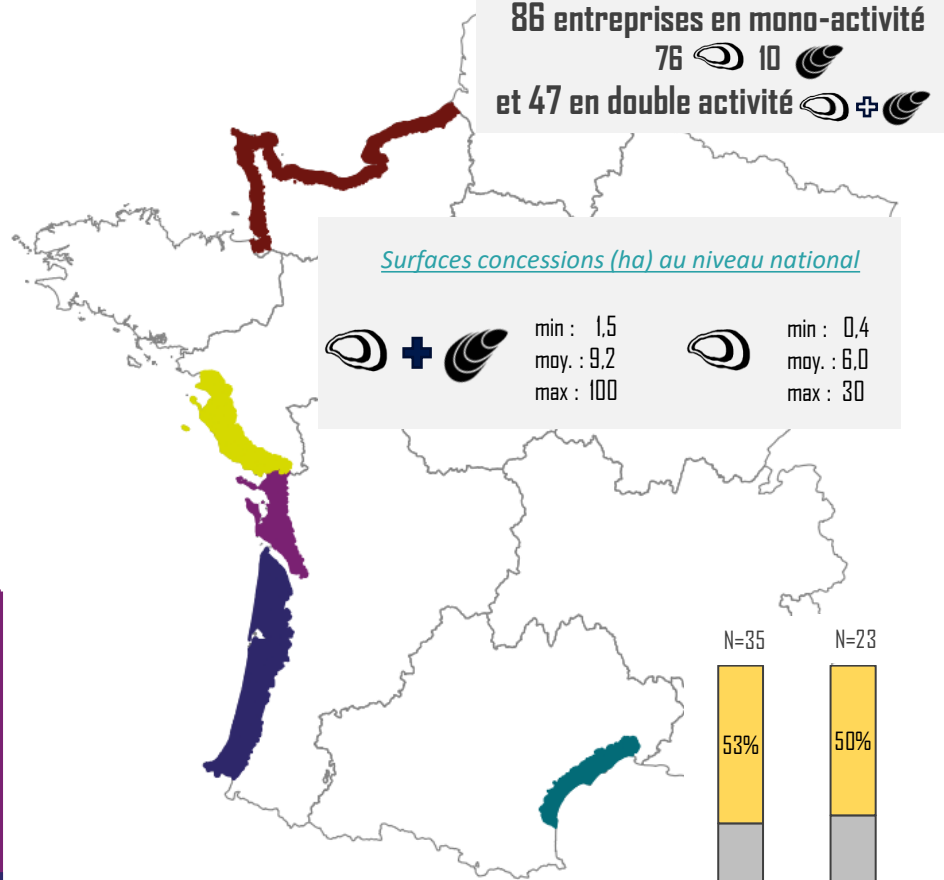
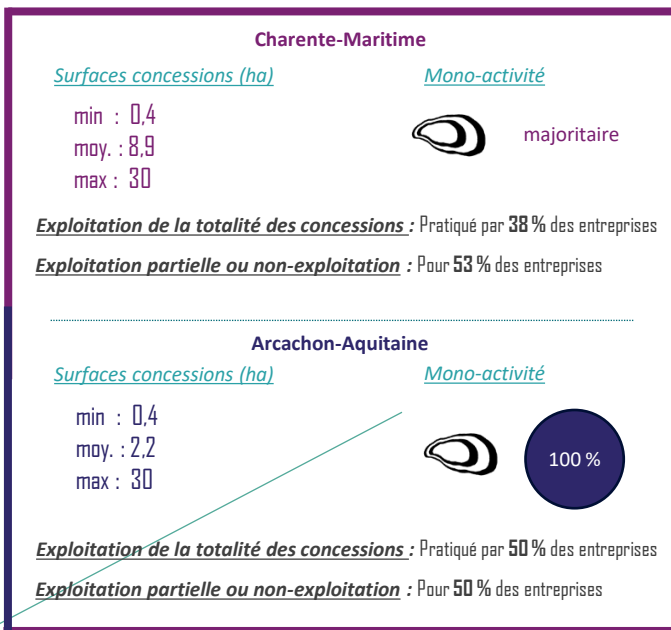
* Équivalent tonne poids vif - ventes à la consommation



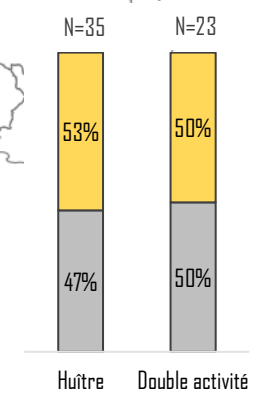
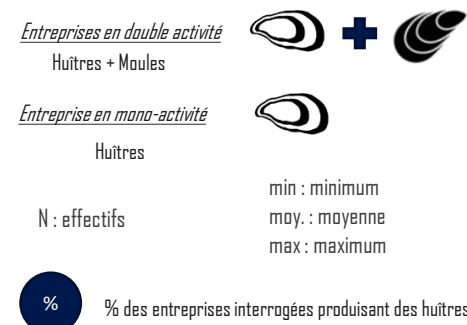
Pays de la Loire



Nouvelle-Aquitaine



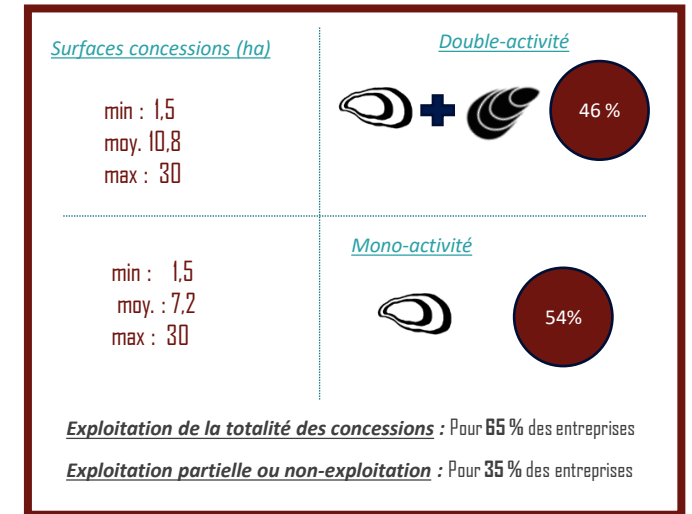
Légende



■ Exploitation en partie ou pas d'exploitation
 ■ exploitation en totalité

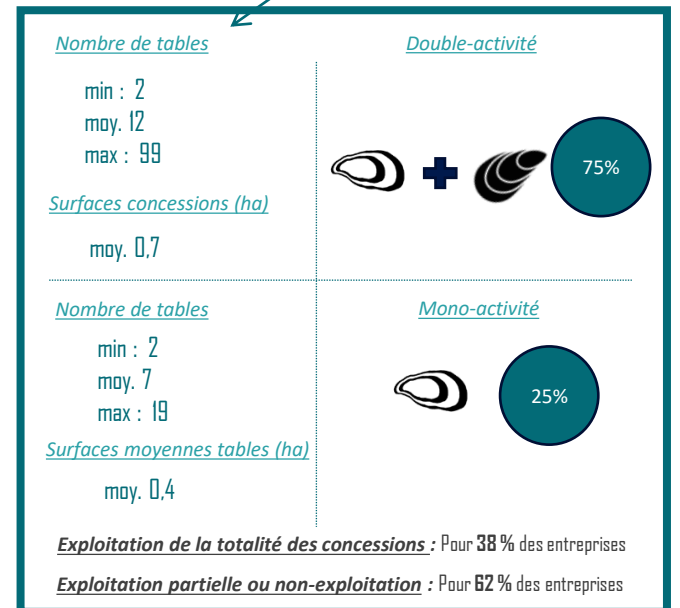
Niveau d'exploitation des concessions d'huîtres en mono ou en double activité au niveau national

Normandie



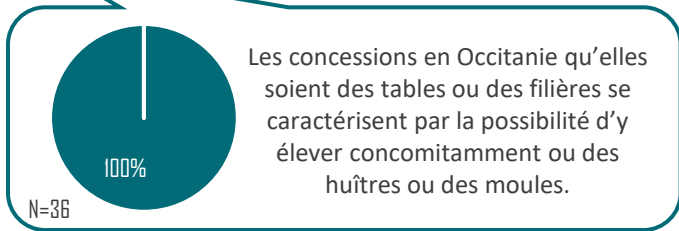
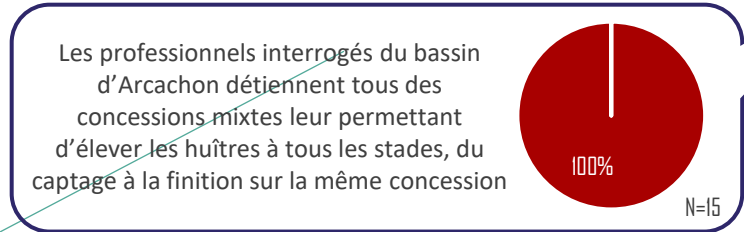
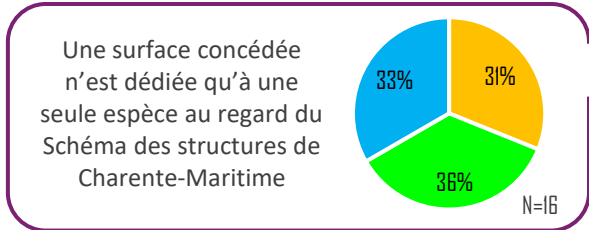
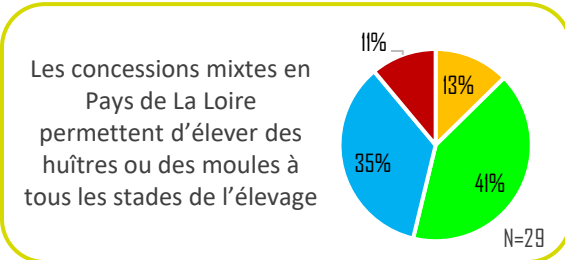
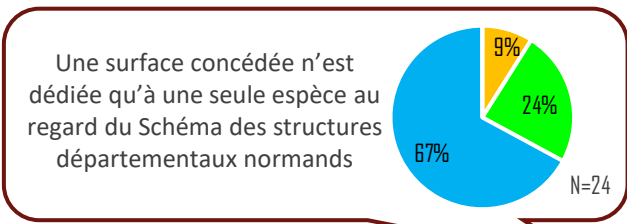
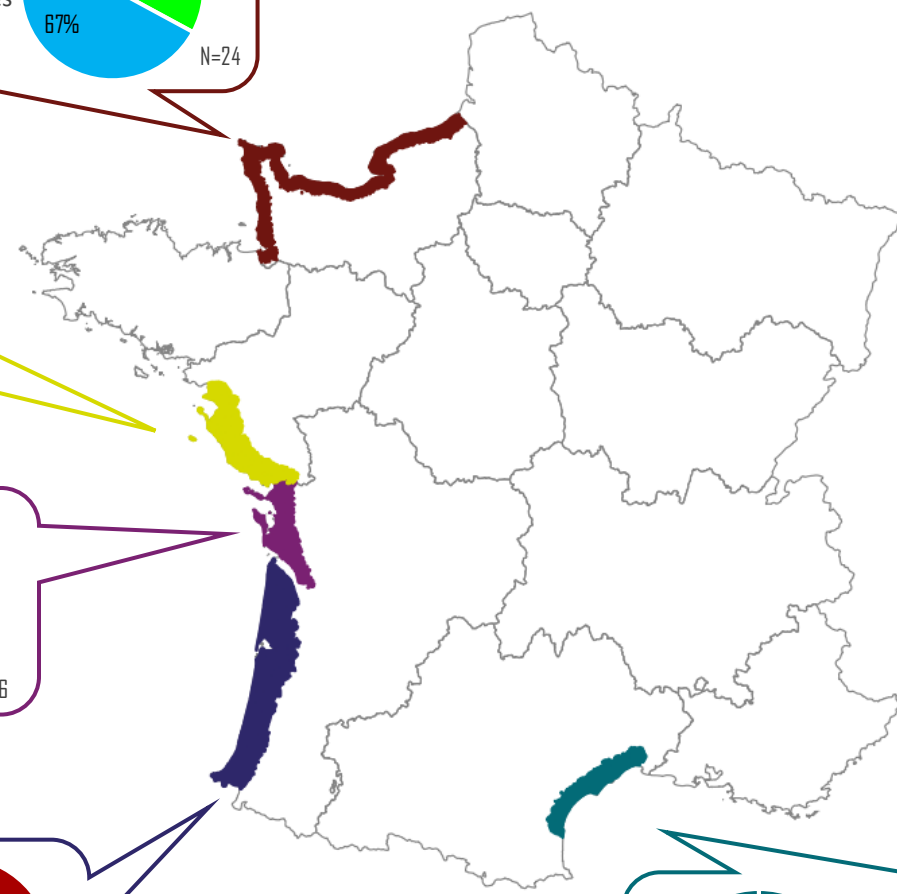
Occitanie

Les dimensions d'une tables sont 12m x 50m soit une surface de 0,06 ha

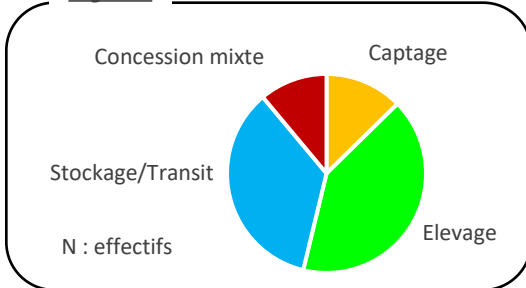




Nature des concessions ostréicoles détenues par les professionnels

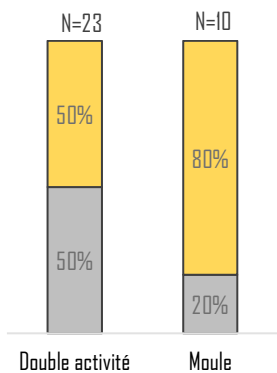
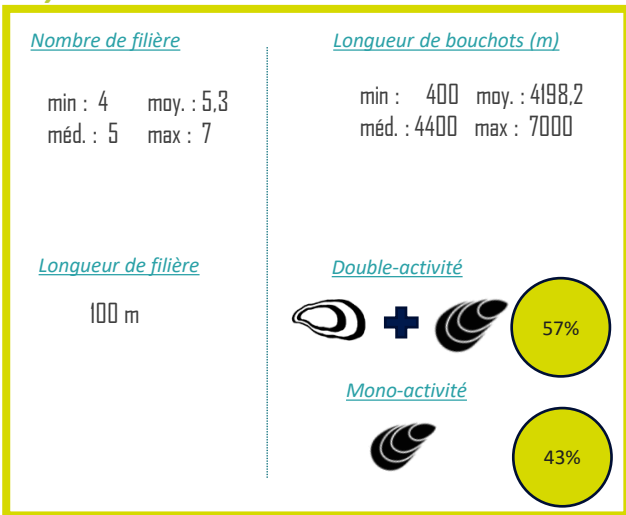


Légende





Pays de la Loire



- Exploitation en partie ou pas d'exploitation
- exploitation en totalité

Niveau d'exploitation des concessions pour l'activité mytilicole en mono ou en double activité au niveau national

Aucun mytiliculteur enquêté en Nouvelle-Aquitaine

Légende

Entreprises en double activité
Huitres + Moules

Entreprise en mono-activité
Moules

% des entreprises interrogées produisant des moules

86 entreprises en mono-activité
76 10
et 47 en double activité +

Nombre de filières
min : 3 moy. : 0,8
méd. : 5 max : 7

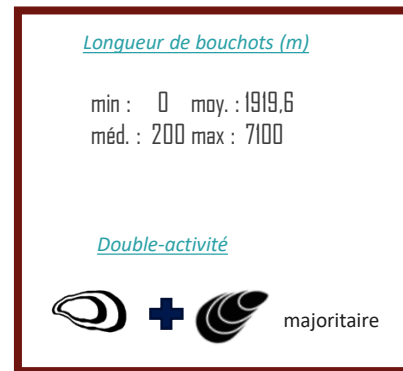
Longueur de bouchots (m)
min : 0 moy. : 2717,1
méd. : 2750 max : 7100

Longueur de filière (m)
min : 100 moy. : 300
méd. : 250 max : 1000

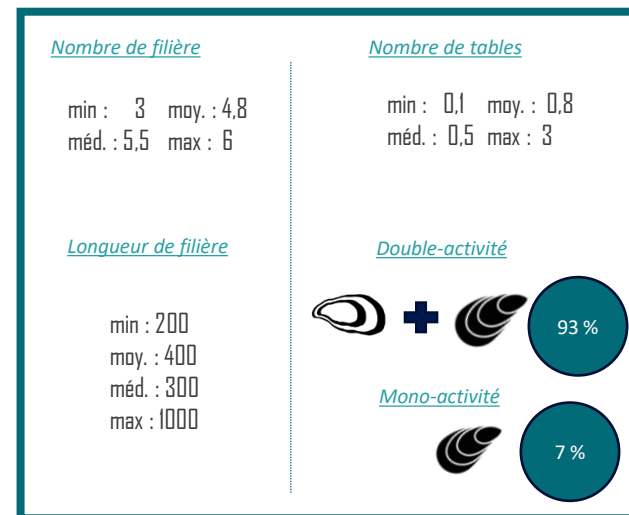
min : minimum
moy. : moyenne
max : maximum

N : effectifs

Normandie



Occitanie

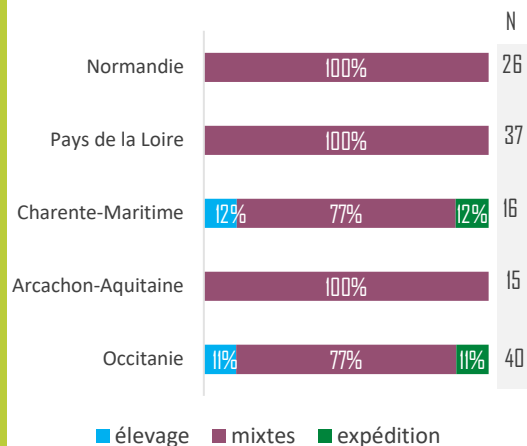




Eléments clés

- Une partie importante des concessions ne sont pas totalement exploitées :
 - ✓ **En ostréiculture, la moitié des concessions ne sont pas entièrement exploitées.** Les professionnels de Nouvelle-Aquitaine, d'Occitanie, des Pays de La Loire sont très nombreux à déclarer ne pas exploiter entièrement leurs concessions. Dans ces bassins, sont notamment connus des phénomènes d'envasement, d'ensablement et ce sont aussi ceux où les structures d'exploitation sont les plus anciennes. De plus, les baisses de productivité entraînent parfois la mise en place de jachères déclarées par certains professionnels. À l'opposé, bassin normand, plus récent et d'un accès et d'un entretien plus faciles est celui où le taux d'exploitation de la totalité des concessions est le plus élevé.
 - ✓ **En mytiliculture** lorsqu'il s'agit de l'activité monospécifique, **le niveau de concessions déclarées comme entièrement exploitées est faible** (20 % seulement). Ceci s'explique par des phénomènes de rotation des élevages (Thau), la mise en place de taux d'ensemencement avec pour objectif la limitation des surcharges en élevage (Normandie) ou par le manque de moyens en temps ou en main d'œuvre, de jachères ou de baisse de la productivité.
- Le bassin d'Arcachon et les Pays de La Loire se distinguent par des **concessions d'exploitation ostréicoles mixtes** où toutes les phases de l'élevage ou de l'huître ou de la moule pour ce qui concerne les Pays de La Loire sont permises. Le cas de l'Occitanie est très spécifique avec la possibilité d'élever des huîtres et des moules sur les mêmes concessions. Les **concessions à vocation de stockage ou de transit** sont les plus nombreuses en Normandie. C'est une caractéristique importante de ce bassin qui s'explique par la nature des sites d'élevage soumis à de forts marnages.
- **Pour les producteurs de moules** échantillonnés, **la double activité est la règle** dans les trois bassins étudiés car très majoritaire en Occitanie, en Normandie et en Pays de La Loire. **En ostréiculture, cette pluriactivité est très marquée** là aussi en Occitanie et concerne près de la moitié des entreprises interrogées en Normandie ou encore, le quart en Pays de La Loire.

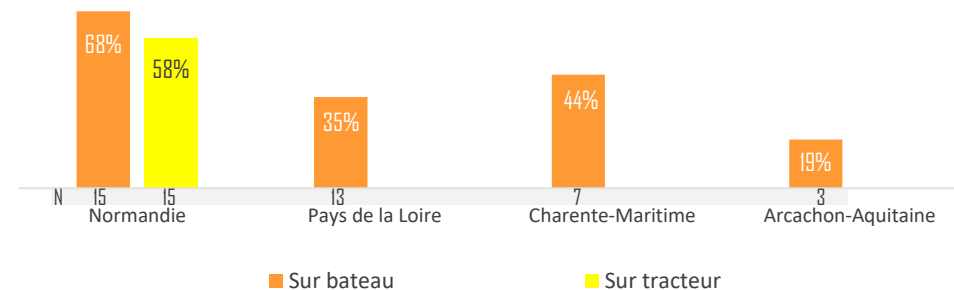
Les bâtiments : usages



- Contrairement à la Normandie et à Arcachon, les bassins des Pays de la Loire et d'Occitanie présentent des bâtiments à usage spécifique. Des bâtiments d'élevage sont très minoritaires en Charente-Maritime.
- En Normandie, des usages très minoritaires de bâtiments réservés à la seule expédition ou de type navires ateliers ont été rapportés. C'est le cas aussi pour les navires ateliers en Pays de La Loire.

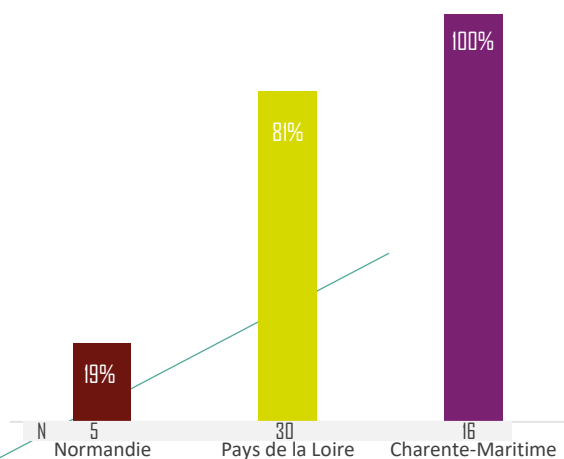
Usages pour l'activité ostréicole en mono ou en double activité

Grues sur bateau et/ou sur tracteur



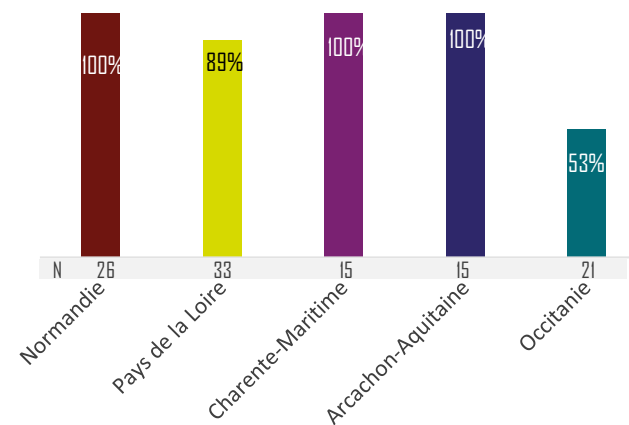
- En raison de ses conditions d'exploitation spécifiques, la Normandie possède en matière de grues de levage un niveau d'équipement supérieur aux autres bassins.

Détention de claires ou/et de marais



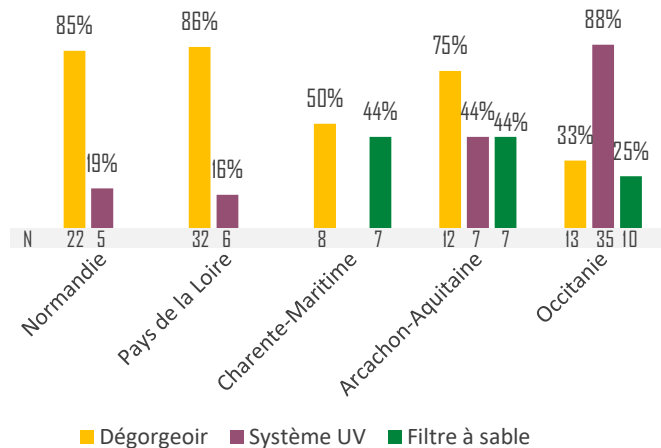
- Le marais salé sert de stockage, de production et/ou de finition.
- Le bassin Arcachon-Aquitaine n'utilise pas de marais pour la production sauf en Médoc.

Équipements en bassins de stockage



- La détention de bassins de stockage est généralisée au niveau national.
- Du fait de sa configuration locale, l'ostréiculture en Occitanie n'y a recours que pour une moitié des entreprises.
- De rares cas d'entreprises ne possédant pas de bassins de stockage sont signalés en Nouvelle-Aquitaine.

Équipements en systèmes de purification

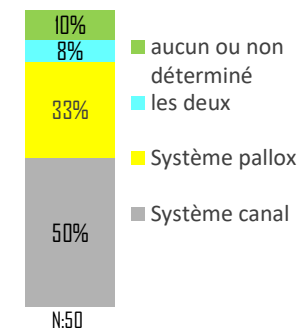


- La pratique de systèmes de purification perfectionnés comme l'emploi des UV, de décantation ou dans une moindre mesure, d'ozonation concerne surtout des bassins à risque (Arcachon et étangs méditerranéens).
- Le faible niveau de réponses positives pour les dégorgeoirs en Charente-Maritime traduit une confusion pendant l'enquête autour de la notion de purification légère et de la réglementation autour de l'homologation de purification. En effet, l'équipement en dégorgeoir y est généralisé.

Systèmes de décantation pour huîtres et moules en Occitanie

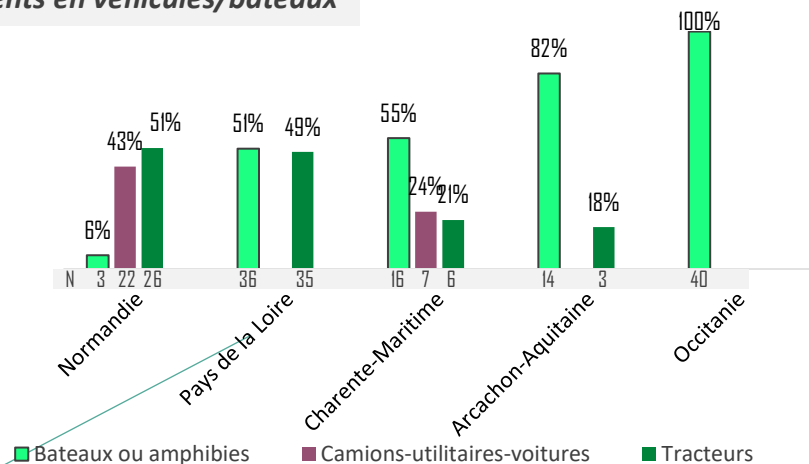


Décanteur (système canal)



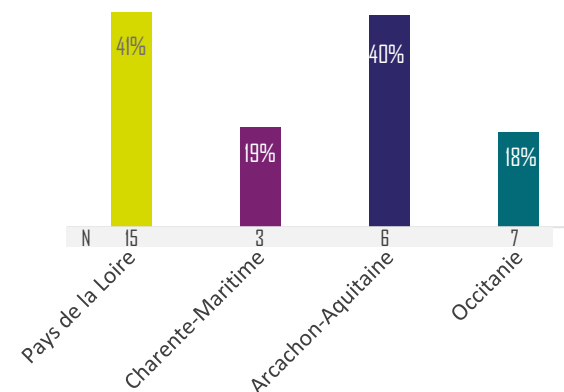
- La pratique de la décantation n'a été renseignée qu'en Occitanie pour deux systèmes différents. Elle est rendue obligatoire par le schéma des structures des autorisations d'exploitation des cultures marines de l'Hérault.

Équipements en véhicules/bateaux



- Sont cités également mais de façon très minoritaire des camions et utilitaires à Arcachon et en Pays de la Loire.

Équipements collectifs

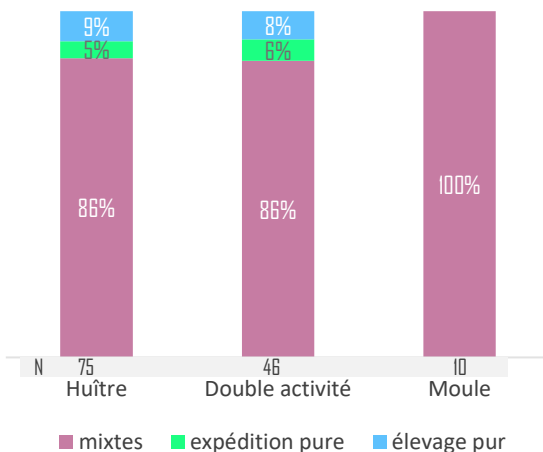


- Le partage d'équipements (bâtiments, matériels,..) est une pratique la plus répandue en Pays de La Loire et à Arcachon.

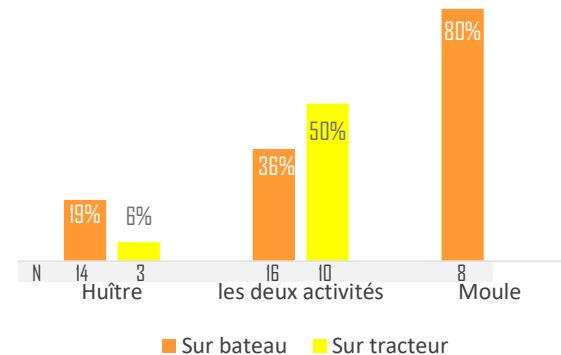
**Les bâtiments : usages**

Mas conchylicole

- Les bâtiments spécifiques à l'élevage ne concernent pas l'activité mytilicole seule mais les éleveurs d'huîtres. Des bâtiments à usage uniquement d'expédition se trouvent très minoritairement en Charente-Maritime.

**Grues sur bateau et/ou sur tracteur**

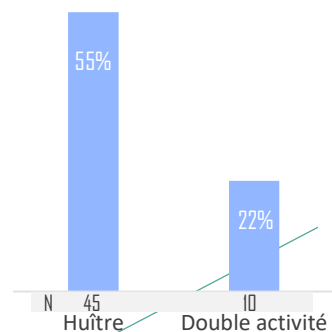
Grue et matériel hydraulique sur bateau atelier mytilicole



- L'équipement en grues est pratiquement généralisé pour la mytiliculture soit sur bateau soit, sur tracteur.

Détention de claires ou/et de marais

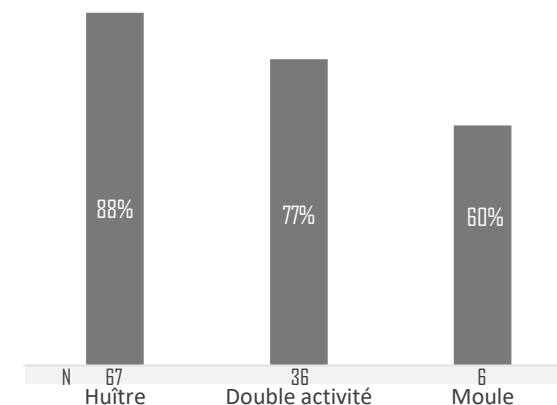
Claires utilisées pour l'affinage ou l'élevage des huîtres

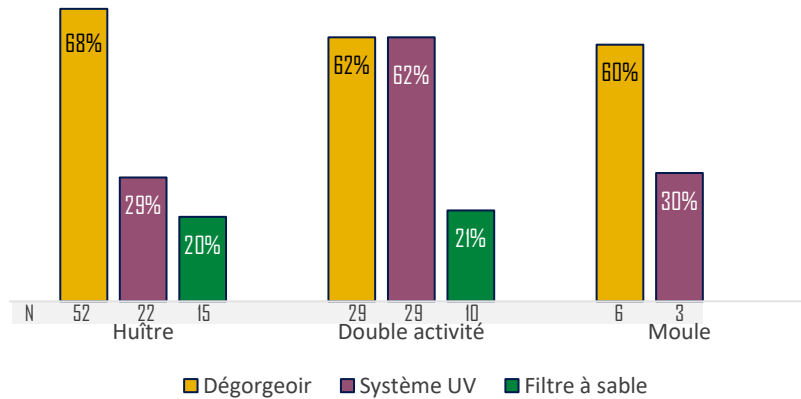


- Des claires utilisées pour la mytiliculture sont citées par une petite minorité de professionnels en Pays de La Loire

Équipements en bassins de stockage

- La possession de bassins de stockage concerne davantage l'activité ostréicole que mytilicole.



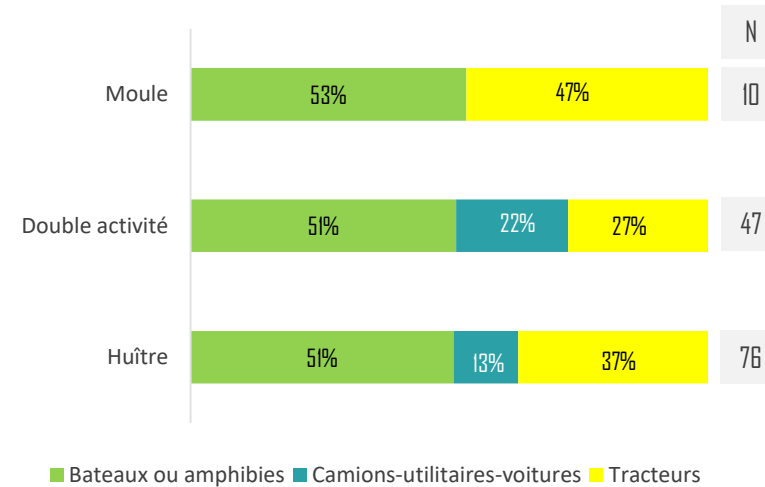
**Équipements en systèmes de purification**

- Une majorité d'entreprises sont équipées de systèmes de purification. Trois systèmes sont répandus ou coexistent.
- Le niveau d'équipement en filtration U.V. est le plus élevé pour les entreprises en double activité.



Bassin de purification

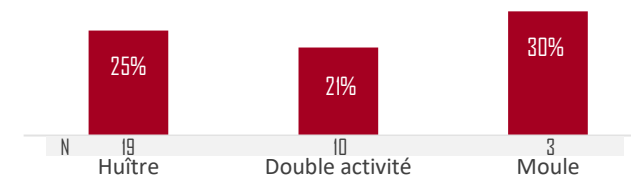
© CEPALMAR

Équipements en véhicules/bateaux

Des camions sont cités de façon très minoritaire au sein de l'activité mytilicole exercée de façon mono-spécifique

Équipements collectifs entre producteurs

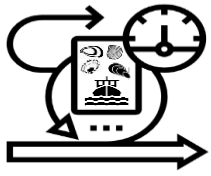
- La mise en commun d'équipements ne concerne qu'une minorité d'entreprises.
- Elle semble néanmoins légèrement plus répandue en mytiliculture.





Éléments clés

- **Les bâtiments** servent le plus souvent à la fois à l'élevage et à l'expédition. Des bâtiments spécifiques à l'élevage sont répertoriés en Pays de La Loire, Charente-Maritime et Occitanie. Dans ce cas, la mono-activité mytilicole n'est pas concernée. Ceux à vocation uniquement d'expédition ne se retrouvent que parmi les entreprises des Pays de La Loire et d'Occitanie.
- **Les équipements :**
 - ✓ Le matériel hydraulique facilitant le travail tel que les grues est plus répandu en Normandie que dans les autres bassins : 2/3 des entreprises disent en avoir équipé leur bateau ou amphibie et plus de la moitié leur tracteur. Au niveau national, c'est la mytiliculture qui bénéficie majoritairement de cette mécanisation.
 - ✓ L'équipement en tracteurs augmente graduellement depuis le bassin d'Arcachon jusqu'à la Normandie en raison de l'environnement et des accès aux zones de production.
- **Les bassins :**
 - ✓ L'usage des bassins de stockage est généralisé pour l'activité ostréicole alors que la mytiliculture n'est concernée que dans les 2/3 des réponses. La moitié des entreprises d'Occitanie y ont recours alors qu'elles sont une majorité écrasante sur les littoraux atlantique et normand.
 - ✓ L'emploi de marais ou de claires concerne l'ostréiculture et les zones traditionnelles adaptées à cette pratique telles que la Charente-Maritime et dans une moindre mesure les Pays de La Loire. Le Médoc aquitain de par sa géographie, en fait une de ses spécificités. La Normandie est concernée également pour 20 % des entreprises enquêtées.
- Les stratégies adoptées par les entreprises **pour gérer le risque sanitaire** se traduit par des **niveaux d'équipement plus ou moins élevés entre les différents bassins** : purification légère de type dégorgeoir pour les huîtres dont la pratique apparaît généralisée hormis en Occitanie et purification intense au moyen de systèmes plus perfectionnés (filtres à sables, UV, douchettes pour les moules) dans les bassins les plus à risques comme Arcachon et les étangs d'Occitanie. Dans cette dernière région, la décantation des eaux de lavage en provenance des mas est rendue obligatoire et constitue une spécificité parmi les bassins enquêtés.
- **La mise en commun de matériels et/ou d'équipements n'est pas très répandue entre les entreprises.** Malgré cela, elle est importante dans le bassin d'Arcachon et celui des Pays de La Loire et presque inexistante en Normandie. Cela concerne davantage les mytiliculteurs en mono-activité que les autres entreprises. Les matériels concernés sont à emploi saisonnier (bouilloires, détroqueuses ou calibreuses pour les huîtres) ou peuvent être des investissements conséquents comme celui des élévateurs ou encore des bassins dont la gestion de l'eau est commune.



3 . Pratiques culturelles et cycles de production

	pages
3.1 Pratiques ostréicoles	26 à 40
3.1.1 Paysages ostréicoles français	26
3.1.2 Naissains : les approvisionnements	27 à 29
3.1.3 Prégrossissement	30 à 32
3.1.4 Grossissement à la finition	33 à 38
3.1.5 Durées des cycles ostréicoles	39 à 40
3.2 Pratiques mytilicoles	41 à 43
3.2.1 Paysages mytilicoles français	41
3.2.2 Moyens de production, approvisionnements et durée du cycle	42 à 43



Paysages et pratiques ostréicoles

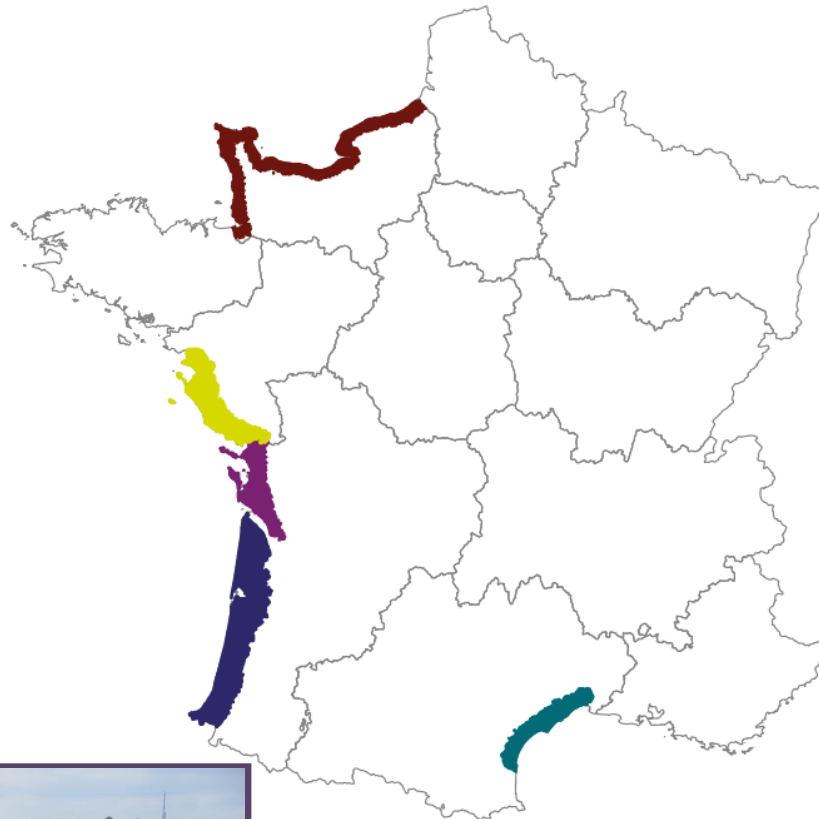
Pays de la Loire



Normandie



Nouvelle-Aquitaine



Occitanie





© CAPENA

Cordées de coupelles disposées sur tables d'un parc de captage



© CAPENA

Pléno® disposés sur tables sur parc de captage

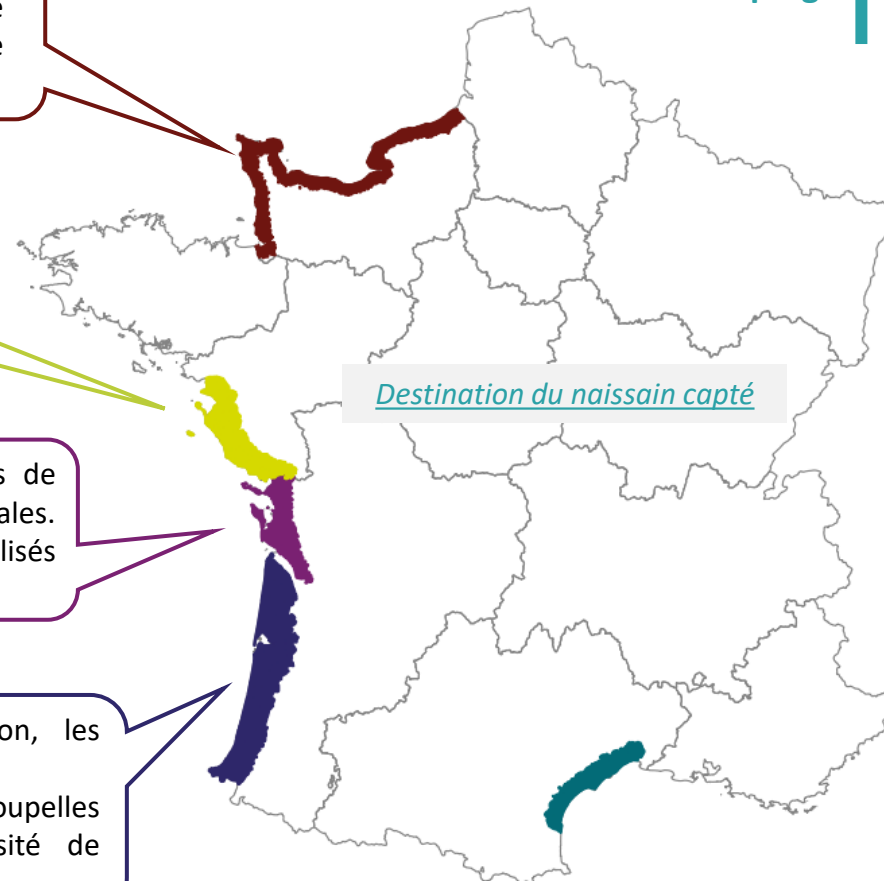
Les professionnels de Normandie captent dans leur très grande majorité en Charente-Maritime et pour une faible part dans le bassin d'Arcachon.

Les concessions des professionnels des Pays de La Loire sont toutes en Charente-Maritime.

Les concessions des professionnels de Charente-Maritime sont toutes locales. Les pléno sont minoritaires et utilisés complémentaires aux coupelles.

Pour les professionnels du bassin d'Arcachon, les concessions sont toutes locales. 53,8% des entreprises captent uniquement sur coupelles alors que les autres emploient une diversité de collecteurs coupelles, pléno, tuiles et coquilles.

Nature des collecteurs utilisés et localisation des concessions de captage



- Captage uniquement sur coupelles pour toutes les régions sauf en Nouvelle-Aquitaine où s'exerce une certaine diversité
- Mis à part pour une minorité d'entreprises d'Arcachon et des Pays de La Loire, le naissain capté est destiné tout entier à une utilisation au sein même des entreprises.



Pays de la Loire

Nature des approvisionnements

Captage naturel : Pratiqué par **35,5 %** des entreprises

Achat de naissains naturels : **9,7 %** des entreprises

Achat de naissains d'écloserie : 2n: **16,1%** des entreprises
3n: **74,2%** des entreprises

Recours aux naissains d'écloserie : **85,7 %** des entreprises

Quantité moyenne achetée par entreprise : **3,75 M**

Nouvelle-Aquitaine

Nature des approvisionnements

Captage naturel : Pratiqué par **84,4 %** des entreprises

Achat de naissains naturels : **18,8 %** des entreprises

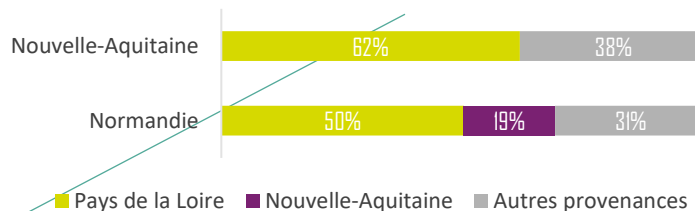
Achat de naissains d'écloserie :

	CM	AA
<u>2n</u> : 31,3% des entreprises dont	37,5%	25,0%
<u>3n</u> : 43,8% des entreprises dont	62,5%	25,0%

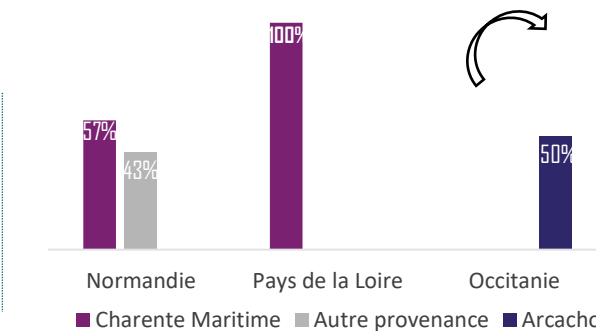
Recours aux naissains d'écloserie : **CM** : **62,5 %** des entreprises
AA : **25,0 %** des entreprises

Quantité moyenne achetée : **CM** : **7,32 M** **AA** : **2,75 M**

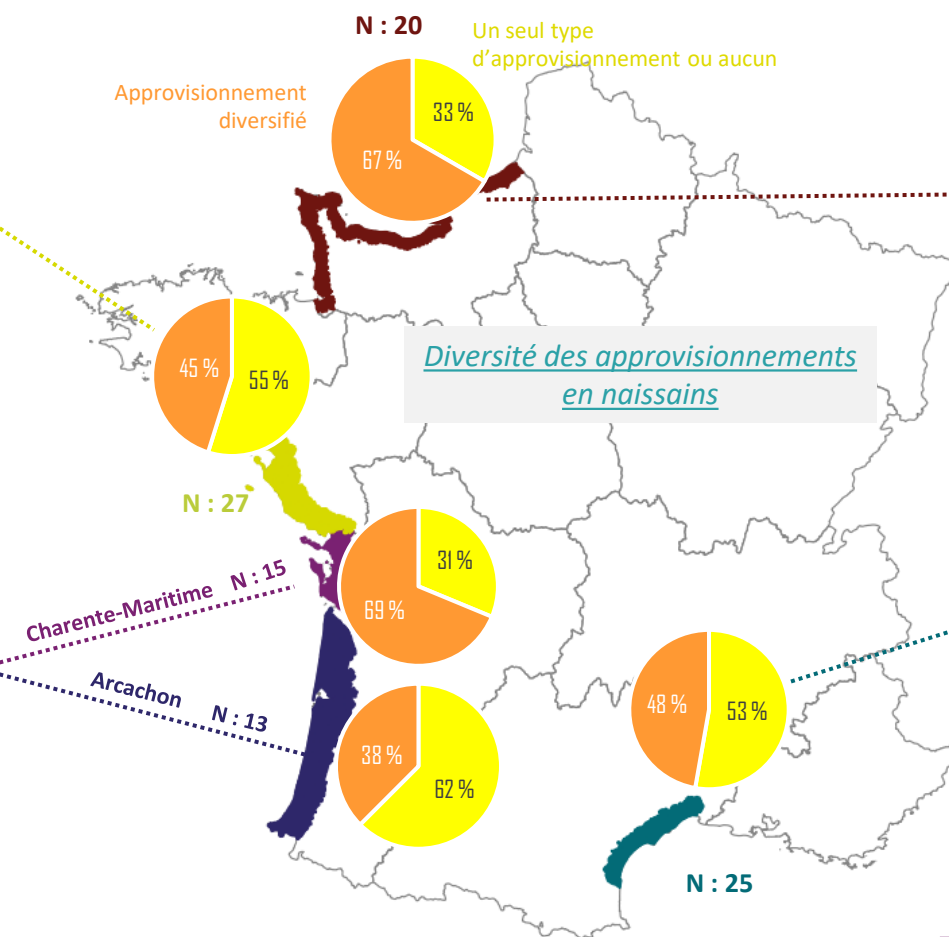
Provenance des naissains d'écloserie selon les régions d'achat



Les professionnels des Pays de la Loire se fournissent très majoritairement auprès des écloserieurs-nurseurs de Vendée. Ceux d'Occitanie également, excepté pour une petite partie venant de Charente-Maritime.



Les achats de naissains naturels en Charente-Maritime et à Arcachon se font au sein de leur bassin dans les deux cas. Pour l'Occitanie, une petite part des achats concerne aussi du naissain de Charente-Maritime



Diversité des approvisionnements en naissains

Normandie

Nature des approvisionnements

Captage naturel : Pratiqué par **33,3 %** des entreprises

Achat de naissains naturels : **58,3 %** des entreprises

Achat de naissains d'écloserie : 2n: **41,7%** des entreprises
3n: **58,3%** des entreprises

Recours aux naissains d'écloserie : **66,7 %** des entreprises

Quantité moyenne achetée : **1,79 M**

Occitanie

Nature des approvisionnements

Captage naturel : Pratiqué par **11,1 %** des entreprises

Achat de naissains naturels : **16,7 %** des entreprises

Achat de naissains d'écloserie : 2n: **41,7%** des entreprises
3n: **61,1%** des entreprises

Recours aux naissains d'écloserie : **61,1 %** des entreprises

Quantité moyenne achetée : **1,79 M**

Provenance des naissains naturels achetés



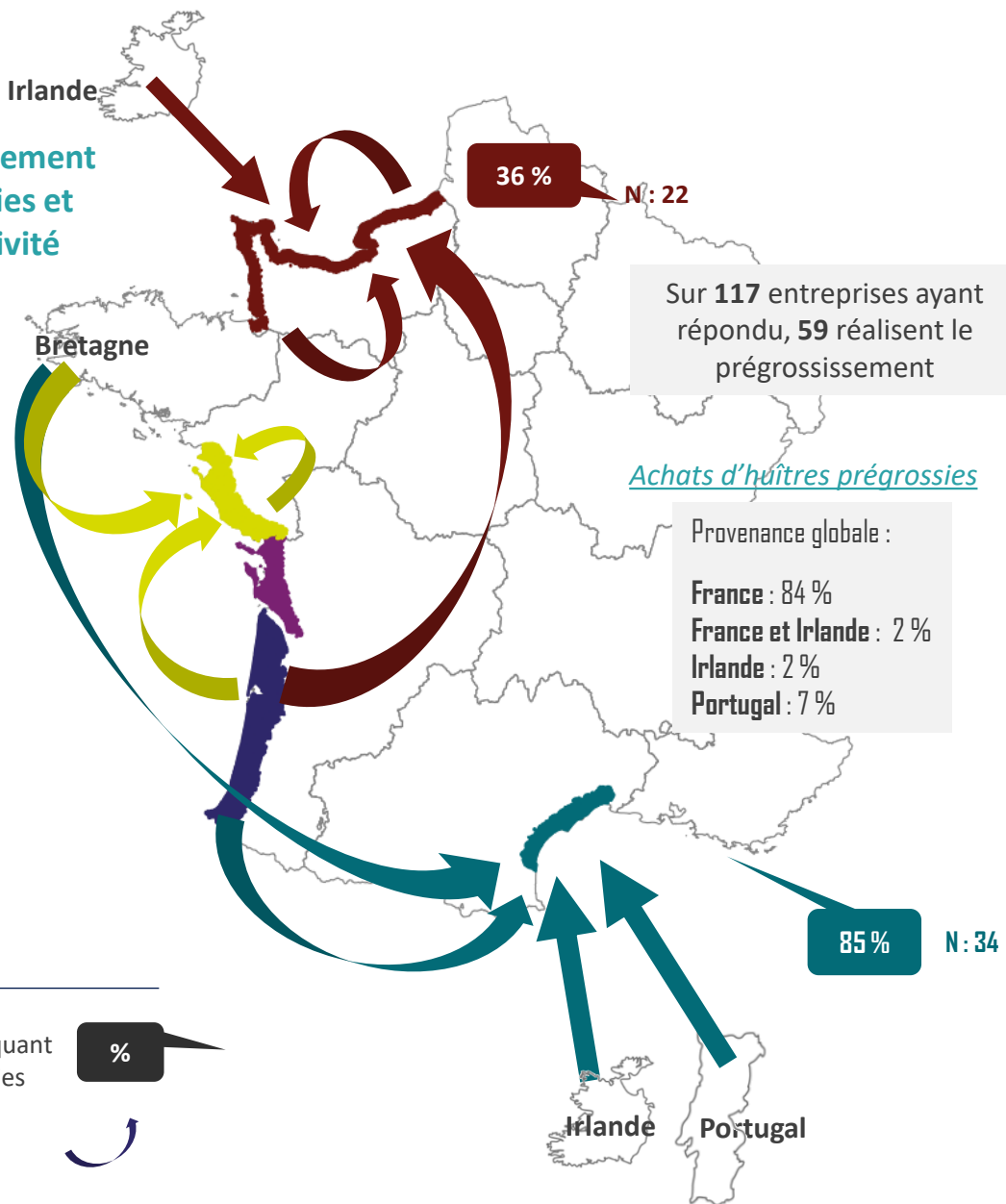
Éléments clés

- Une grande majorité des professionnels de Nouvelle Aquitaine s’approvisionne en réalisant leur **captage de naissains**. Environ un tiers des entreprises des Pays de la Loire et de Normandie pratiquent également cette activité. Pour les professionnels de ces bassins, le captage naturel est réalisé pour l’essentiel en Charente-Maritime. Les quelques 11 % des professionnels d’Occitanie interrogés qui le pratiquent, l’effectuent dans le bassin de Thau lui-même. **A l’échelle nationale, 40% des entreprises interrogées ont recours à leur propre captage.**
- Dans sa très grande majorité, le **naissain capté** est **réservé à l’entreprise elle-même**. Si quelques entreprises spécialisées ou « entreprise naisseur » sont présentes en Nouvelle-Aquitaine, aucune d’entre elles n’a été interrogée.
- Mis à part à Arcachon et dans une moindre mesure en Charente-Maritime, la coupelle s’impose comme moyen unique de captage.
- Pour assurer leur sécurité de production, **les entreprises ont recours à des approvisionnements diversifiés** ce qui est particulièrement le cas en Normandie et Charente-Maritime pour deux tiers des entreprises. Des achats de naissains de captage enrichissent également ces apports, particulièrement en Normandie.
- **Au niveau national, 63 % des ostréiculteurs interrogés ont recours aux naissains d’écloserie**. C’est particulièrement les cas dans les bassins qui ne sont pas des sites traditionnels de captage naturel notamment en Occitanie et pour d’autres raisons, dans les Pays de La Loire, lieux d’implantation de la plupart des entreprises d’écloserie. À l’inverse, le plus faible recours est relevé dans le bassin d’Arcachon (un quart des achats seulement).
- **Plus d’un quart (27 %) des entreprises achètent du naissain naturel**. Pour sa part, l’Occitanie se fournit essentiellement dans le bassin d’Arcachon.
- **C’est en Nouvelle-Aquitaine et dans les Pays de La Loire que les quantités moyennes achetées de naissains d’écloserie par entreprise** sont les plus fortes.



Flux d'approvisionnement en huîtres prégressies et importance de l'activité d'achat

- 32 % N : 29
- 44 % N : 16
- 31 % N : 16



Légende

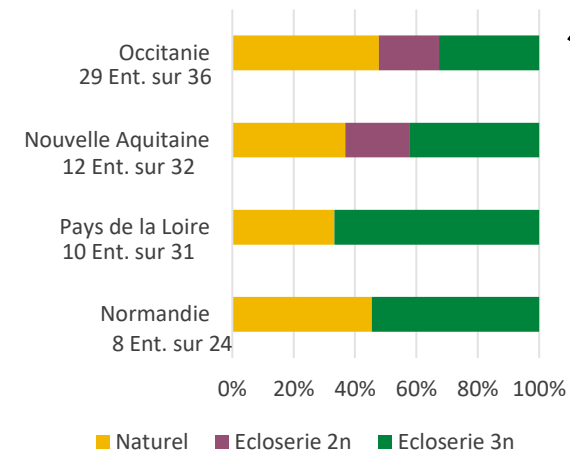
Part des entreprises pratiquant l'achat d'huîtres prégressies

%

Provenance des huîtres

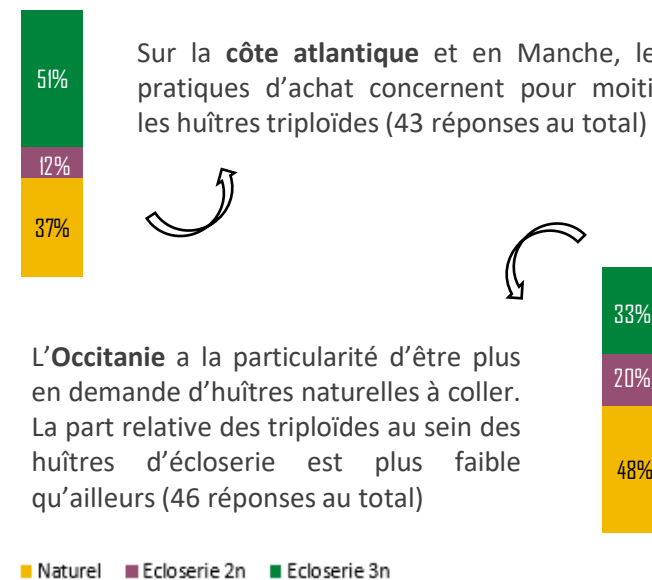


Nature des huîtres prégressies achetées dans les différentes régions



En Normandie, une part très minoritaire des pratiques d'achat concerne aussi le naissain diploïde.

Nature des huîtres prégressies achetées après regroupement par littoral



Sur la **côte atlantique** et en Manche, les pratiques d'achat concernent pour moitié les huîtres triploïdes (43 réponses au total)



L'**Occitanie** a la particularité d'être plus en demande d'huîtres naturelles à coller. La part relative des triploïdes au sein des huîtres d'écloserie est plus faible qu'ailleurs (46 réponses au total)

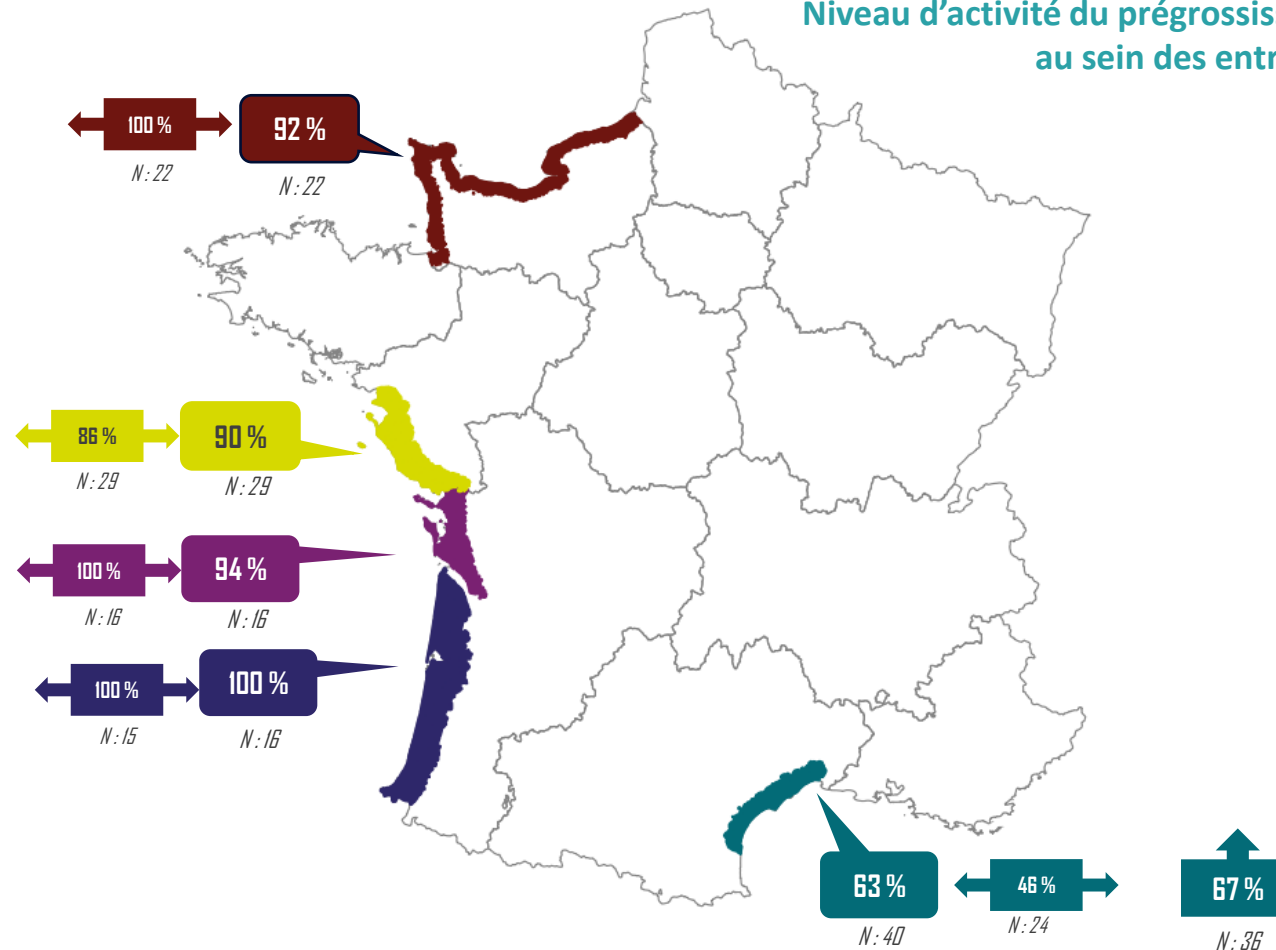
Localisation des concessions de prégrossissement

- Dans les bassins atlantiques et en Manche, le prégrossissement est pratiqué sur estran uniquement.
- En Occitanie, c'est en lagune.
- Des cas significatifs de prégrossissement en nurserie sont répertoriés en Pays de La Loire (10 % des répondants) et quelques cas de prégrossissement en claires et sur filières.

Les supports employés pour le prégrossissement

- Pour l'essentiel, le prégrossissement est pratiqué en poches sur les côtes atlantiques et de la Manche. Cela concerne 94 % des entreprises enquêtées au niveau national.
- En Pays de La Loire, des cas de tamis en nurserie comme de poches en cages sont rapportés. Les casiers de type australiens sont également utilisés mais plus rarement.
- D'autres concernent des lanternes sous filière en Charente-Maritime et dans le bassin d'Arcachon.
- En Occitanie, les deux supports les plus utilisés sont le Pearl-net et les lanternes pour la presque totalité de ceux effectuant le prégrossissement.

Niveau d'activité du prégrossissement au sein des entreprises



Légende

Entreprises qui réalisent du prégrossissement

%

Entreprises qui pratiquent le dédoublement pendant la phase de prégrossissement

%

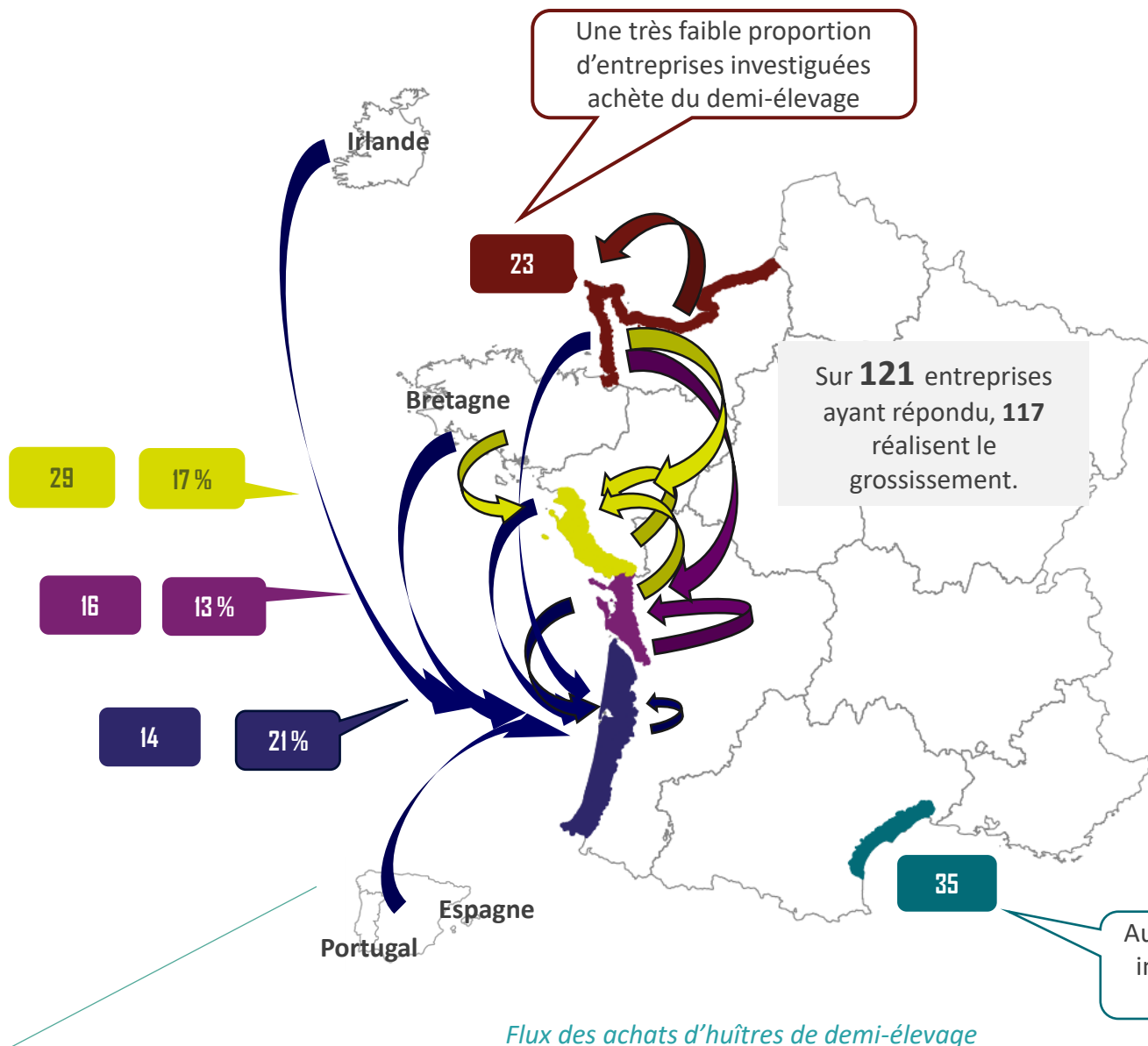
Entreprises qui pratiquent l'exondation

%

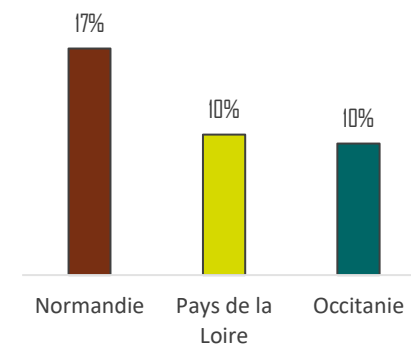


Éléments clés

- **Les huîtres pré-grossies** employées pour le grossissement/ finition sont **majoritairement des huîtres naturelles ou triploïdes**. Les professionnels interrogés du bassin d'Arcachon se distinguent en employant une part importante (un tiers) d'huîtres diploïdes d'écloserie.
- L'**Occitanie** est caractérisée par le **recours généralisé aux huîtres pré-grossies à coller sur cordes** (85 % des entreprises interrogées) pour réaliser un cycle court d'une année avant commercialisation. Elles sont de provenance française et étrangère. Elles sont **pour une large part des huîtres d'origine naturelle (48 %)** alors que **pour les bassins atlantiques et de la Manche, les huîtres pré-grossies triploïdes sont majoritaires**. Pour ces bassins, les achats ne concernent qu'entre un tiers et près de la moitié des entreprises.
- Pour l'ensemble des régions ostréicoles, à l'exception de la Nouvelle-Aquitaine pour laquelle la provenance des approvisionnements n'a pas été renseignée, **la grande majorité des huîtres pré-grossies achetées provient du territoire national** (Bretagne, Normandie). Des sources d'approvisionnement plus minoritaires sont d'autres pays européens comme l'Irlande ou le Portugal.
- Les concessions de prégrossissement sont situées essentiellement sur estran ou en lagune pour ce qui concerne l'Occitanie. Quelques professionnels des Pays de La Loire mettent en avant d'autres sites comme les filières, les nurseries et le marais salé.
- La plupart des entreprises réalisent le prégrossissement : en poches majoritairement en Atlantique et en Manche et en suspension lanterne dans les étangs d'Occitanie. Le casier de type australien est cité en Pays de la Loire, en Normandie mais aussi en suspension en Occitanie où deux tiers des entreprises pratiquent l'exondation des lots en prégrossissement afin de lutter contre le fouling. La nurserie et des cages sur filières sont également citées en Pays de La Loire.



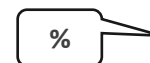
Proportions d'entreprises vendant des huîtres de demi-élevage



En Nouvelle-Aquitaine, les professionnels déclarent dans leur écrasante majorité, ne pas vendre d'huîtres de demi-élevage

Légende

Part des entreprises qui achètent des huîtres de demi-élevage



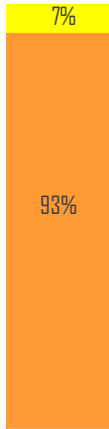
Nombre d'entreprises qui réalisent le grossissement





Les supports employés pour le grossissement

- Ce sont les poches qui sont majoritairement utilisées.
- Les casiers australiens sont un autre moyen de grossissement en Normandie et surtout en Pays de La Loire.
- Des lanternes sont utilisées également en Charente-Maritime et des cages sous filière en Pays de la Loire.



Atlantique et Manche

■ Poches ■ casiers australiens

Localisation du grossissement

- Il est majoritairement réalisé sur l'estran (91 % des réponses) mais aussi en claires ou marais salé comme dans le Médoc, en Charente-Maritime (« pousse en claire » à partir d'un 1/2 élevage) ou en Pays de La Loire (3 % des réponses).
- Dans les trois bassins atlantiques, la technique de filière en mer est également citées dans certains cas (cages de poches ou lanternes pour 3 % des réponses).



Elevage en poches



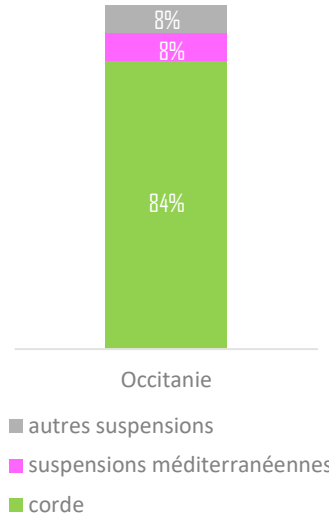
Elevage en lanternes



Poches suspendues en Normandie



Elevage en claires (ici, en casiers flottants en Médoc)



- Dans les lagunes méditerranéennes comme l'étang de Thau, la corde sur laquelle sont collées les huîtres est le système majoritairement pratiqué.
- D'autres systèmes de suspension sont également spécifiques aux étangs méditerranéens tels que torons, double corde, lanterne et Exondex ©.
- Une petite part concerne des systèmes qui peuvent être pratiqués ailleurs en Atlantique ou en Manche comme les lanternes ou les casiers de type australien.



©Cepalmar



©Cepalmar

Huîtres collées sur corde

©Cepalmar

Système Exondex © (en cours de développement-expérimental)

©Cepalmar

Huître insérée en Toron



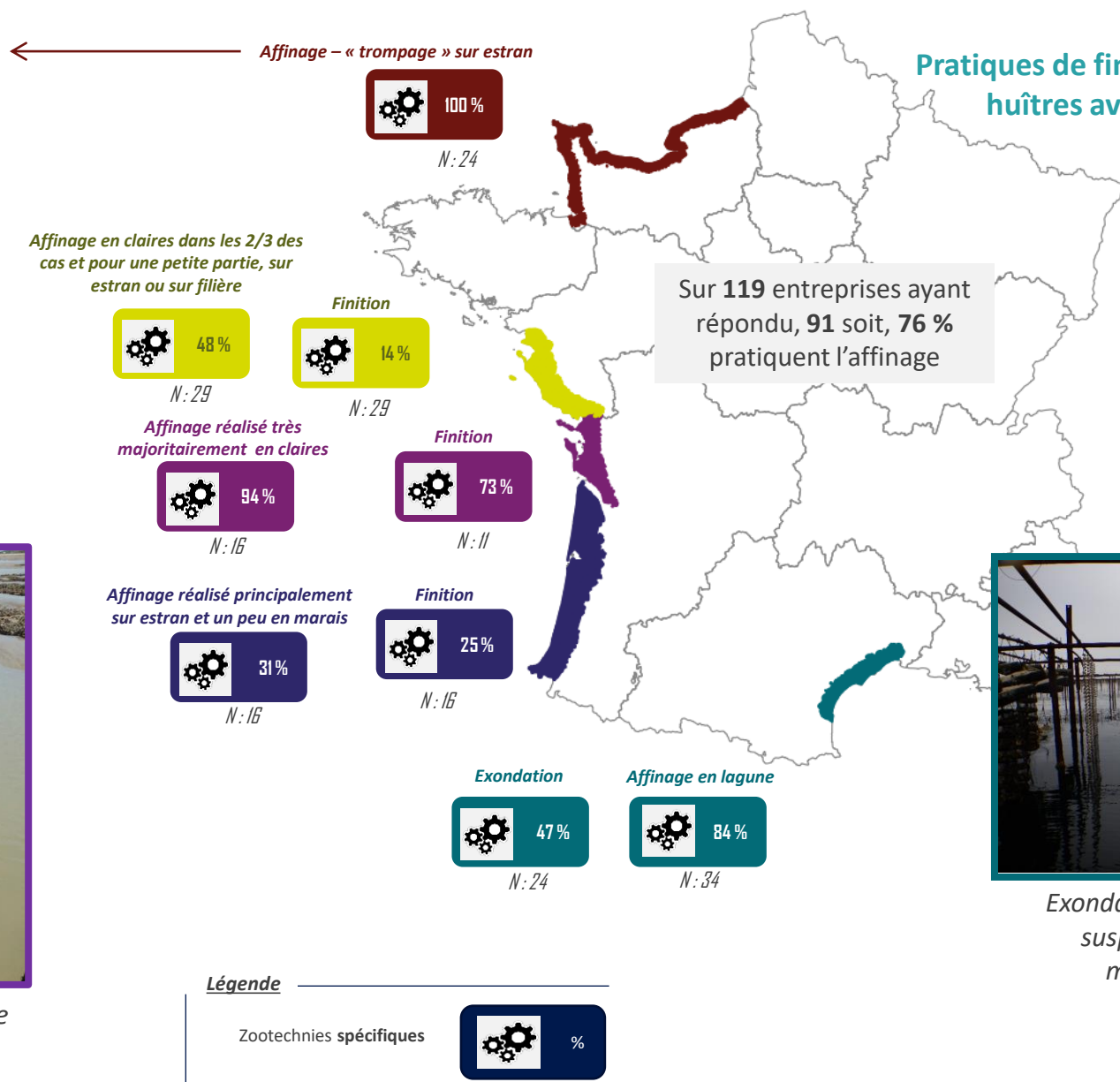
Pratiques de finition et d'affinage des huîtres avant commercialisation



Parcs de dépôt implantés sur les parties hautes de l'estran



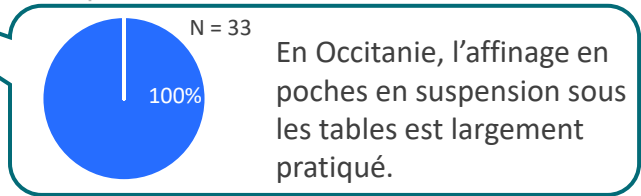
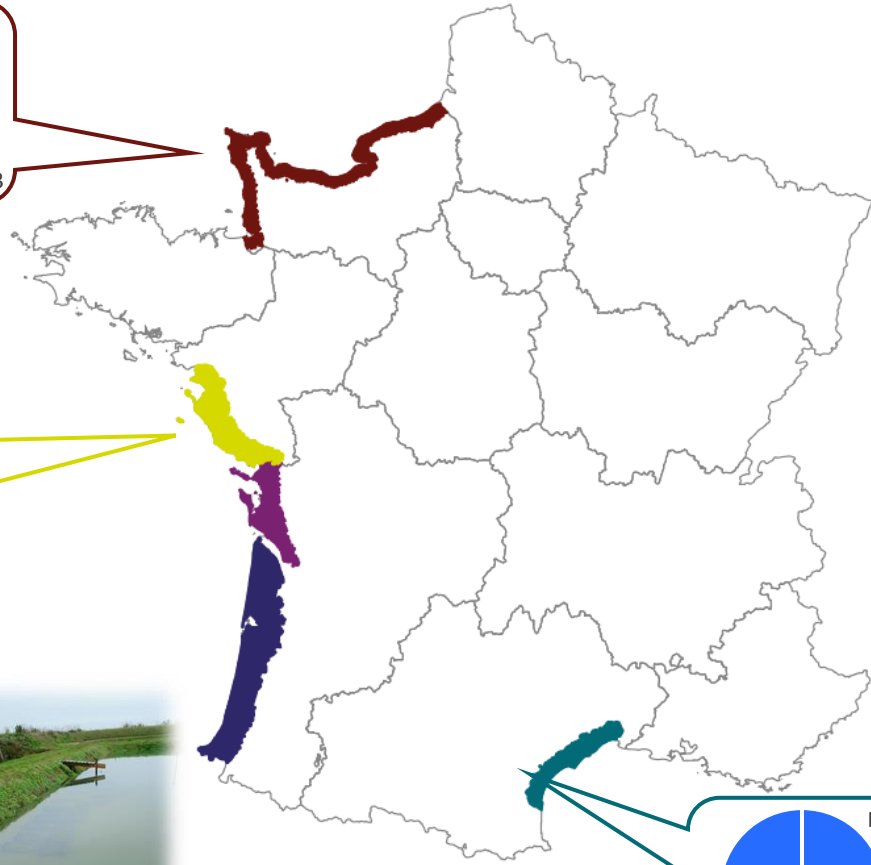
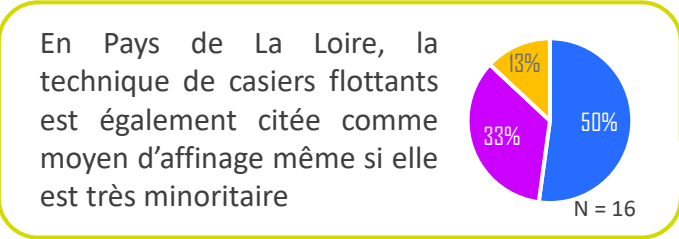
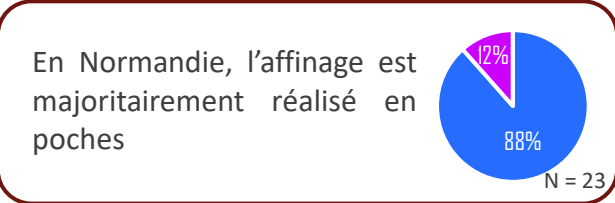
Poches sur parc de finition en Charente-Maritime



Exondation de structures en suspension sous table méditerranéenne



Nature des structures employées pour l'affinage



- Les structures employées pour l'affinage sont essentiellement les poches.
- De rares réponses en Pays de la Loire ont concerné des paniers de type australien et pour le bassin d'Arcachon, des pratiques au sol ou en structures flottantes en bassins.

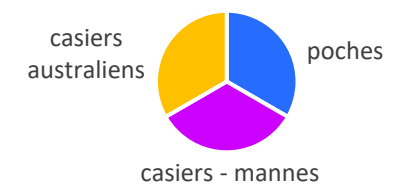


Casiers australiens système de la marque Hexcyl

Affinage en structures flottantes

Poches en affinage en claires

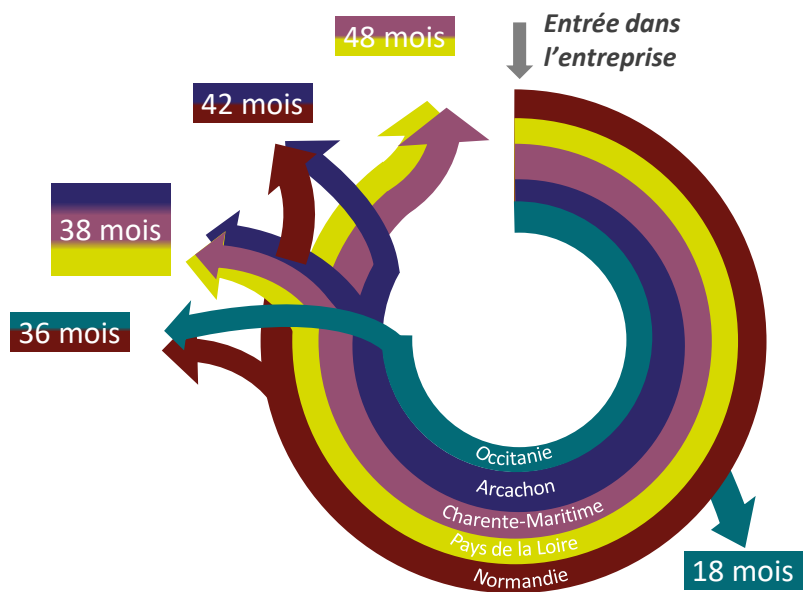
Légende





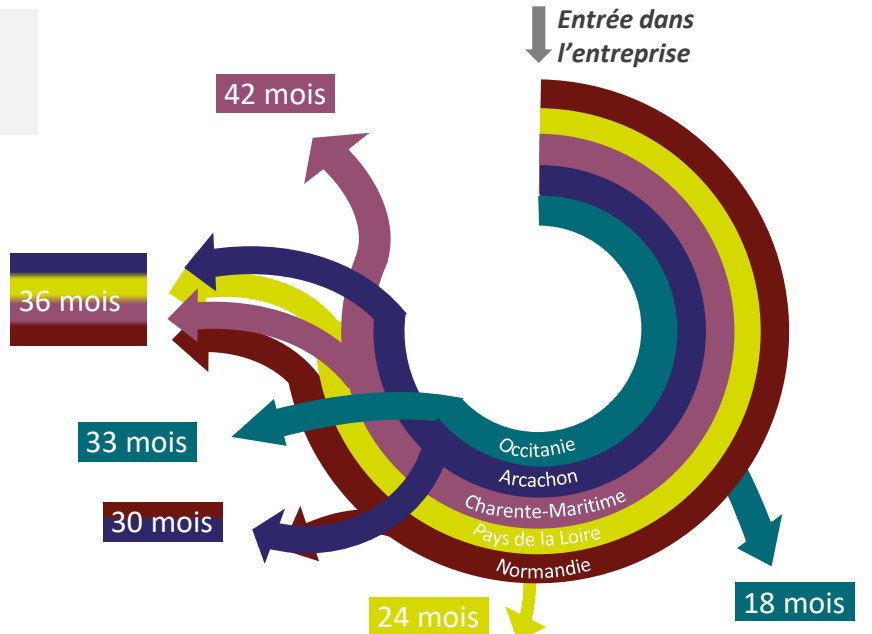
Éléments clés

- **La plupart des entreprises réalisent le grossissement à partir de leur propre production** et pour une petite partie, à partir d'huîtres de demi-élevage qu'elles achètent. C'est le cas d'un peu moins d'un 5^{ème} des entreprises atlantiques. Cela ne concerne pas les entreprises d'Occitanie.
- Dans tous les bassins, une minorité d'entreprises vendent des huîtres de demi-élevage vers les autres bassins. Les professionnels de Charente-Maritime en achètent et n'en vendent que très peu aux autres bassins. **L'essentiel des entreprises qui vendent des huîtres de demi-élevage appartient aux bassins de Normandie, des Pays de la Loire et d'Occitanie.**
- Pour réaliser ce grossissement, ce sont **surtout les poches** qui sont utilisées en Atlantique et en Manche avec l'utilisation qui se répand de **casiers de type australien** en Pays de la Loire et en Normandie. Le grossissement se pratique essentiellement sur l'estran ou en étang pour l'Occitanie mais des pratiques de filière ou en marais salé (claires) sont aussi citées sur le littoral atlantique. **L'Occitanie se distingue par l'emploi d'une grande diversité de supports** même si le collage sur corde est une pratique majoritaire.
- Pendant cette phase terminale du cycle de production, des **pratiques de finition spécifiques sur estran ou en claires** (affinage) **sont répertoriées sur le littoral atlantique** – « *Affinage en claires* » en Charente-Maritime et « *Trompage* » sur estran en Normandie. **En Occitanie, l'exondation est indiquée par la moitié des entreprises.** Le terme « *Affinage* » est entendu de façon variée selon les bassins : en claires, sur estran ou en lagune.

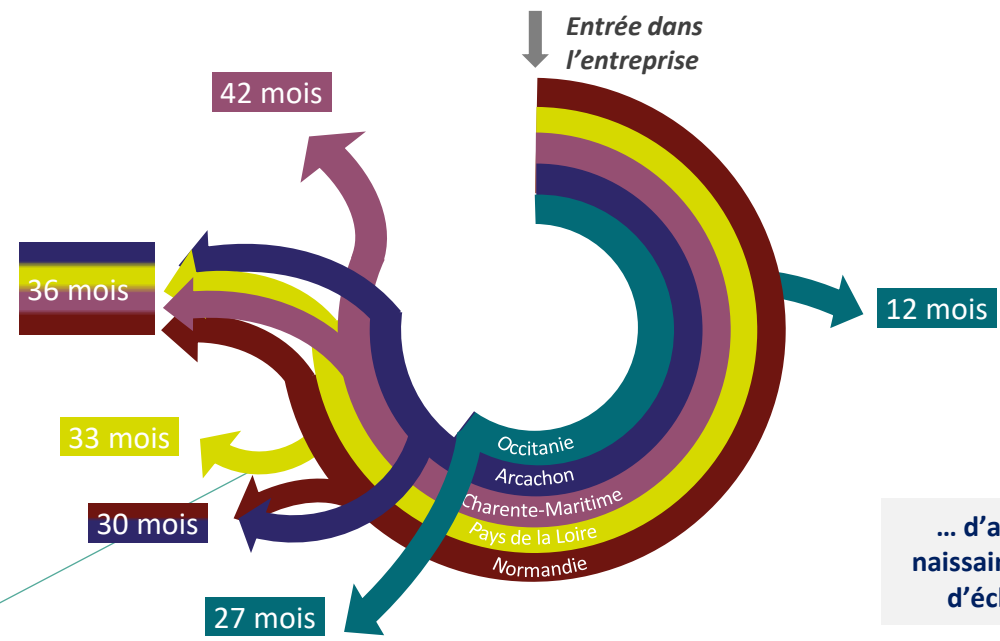


... de la production de naissain de captage

...d'achat de naissain de captage

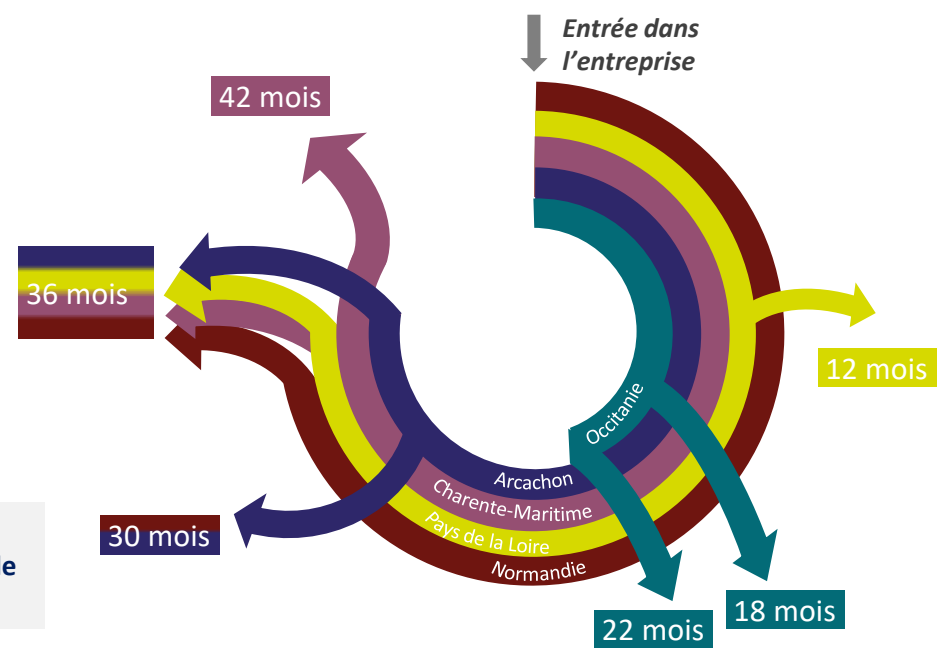


Durée du cycle de production à partir...



... d'achat de naissain diploïde d'écloserie

... d'achat de naissain triploïde d'écloserie





Éléments clés

Approvisionnement en naissain

- Au-delà des écosystèmes naturels dans lesquels sont élevés les coquillages et des aléas climatiques, la durée du cycle d'élevage dépend majoritairement du type d'approvisionnement en coquillages.
- Les entreprises qui s'approvisionnent en naissain, majoritaires au niveau national, présentent les durées d'élevage les plus courtes en Occitanie à partir de naissains d'écloserie (18 mois), tandis que les plus longues sont observées en Charente-Maritime (42 mois).
- A l'exception de l'Occitanie, il s'avère assez difficile pour les entreprises de déterminer la durée exacte de leur cycle d'élevage en fonction de l'origine du naissain (captage naturel, diploïde ou triploïde d'écloserie).

Approvisionnement en produits intermédiaires

- Les durées minimales d'élevage sont observées en Occitanie, avec des entreprises qui s'approvisionnement exclusivement en huîtres pré-grossies (« prêtes à coller ») et qui seront commercialisables au bout d'un an en moyenne (entre 8 et 18 mois pour les triploïdes d'écloserie et 12 à 18 mois pour les diploïdes d'écloserie et huîtres naturelles).
- En Nouvelle-Aquitaine, la durée moyenne du cycle d'élevage à partir d'huîtres de demi-élevage (pousse en marais) est de 6 mois.

Paysage et pratiques mytilicoles

Pays de la Loire



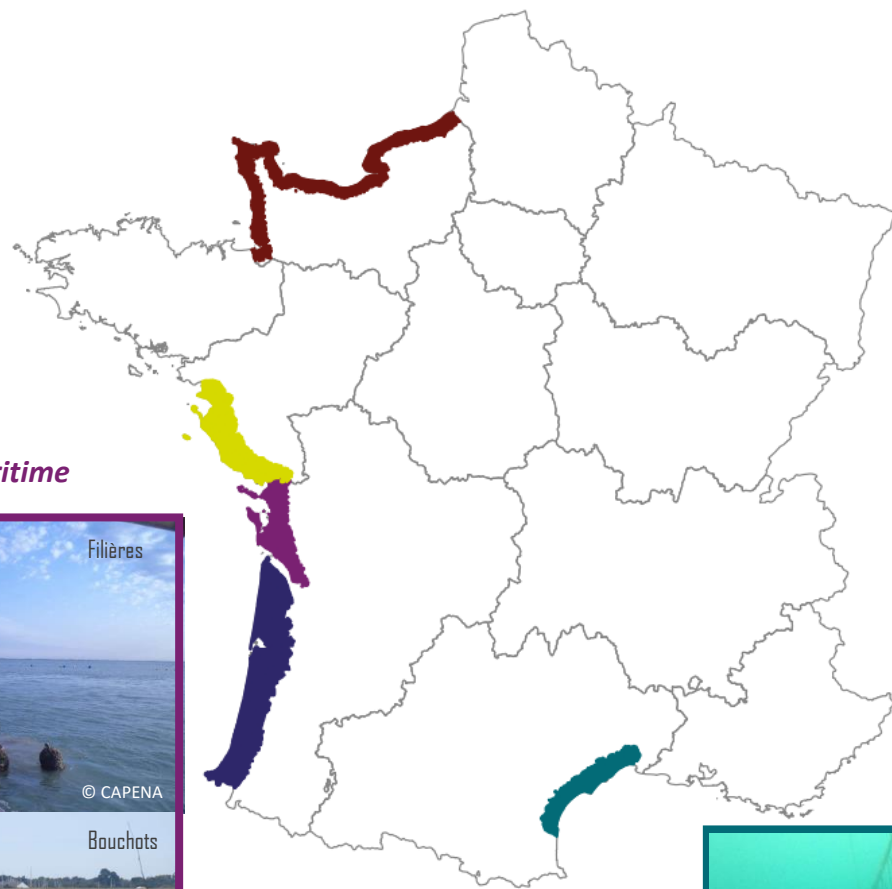
Charente-Maritime



Occitanie



Normandie

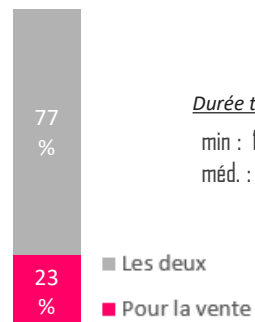




Pays de la Loire

- La totalité des concessions sont localisées en mer.
- L'élevage est très majoritairement réalisé sur bouchots. Quelques entreprises pratiquent l'élevage sur filière.
- La majorité des mytiliculteurs réalise du captage sur pieux de cordes. Quelques entreprises pratiquent le captage sur cordes sur filières ou par captage naturel sur pieux sans corde.
- Aucun achat n'est pratiqué au cours du cycle.

Destination du captage

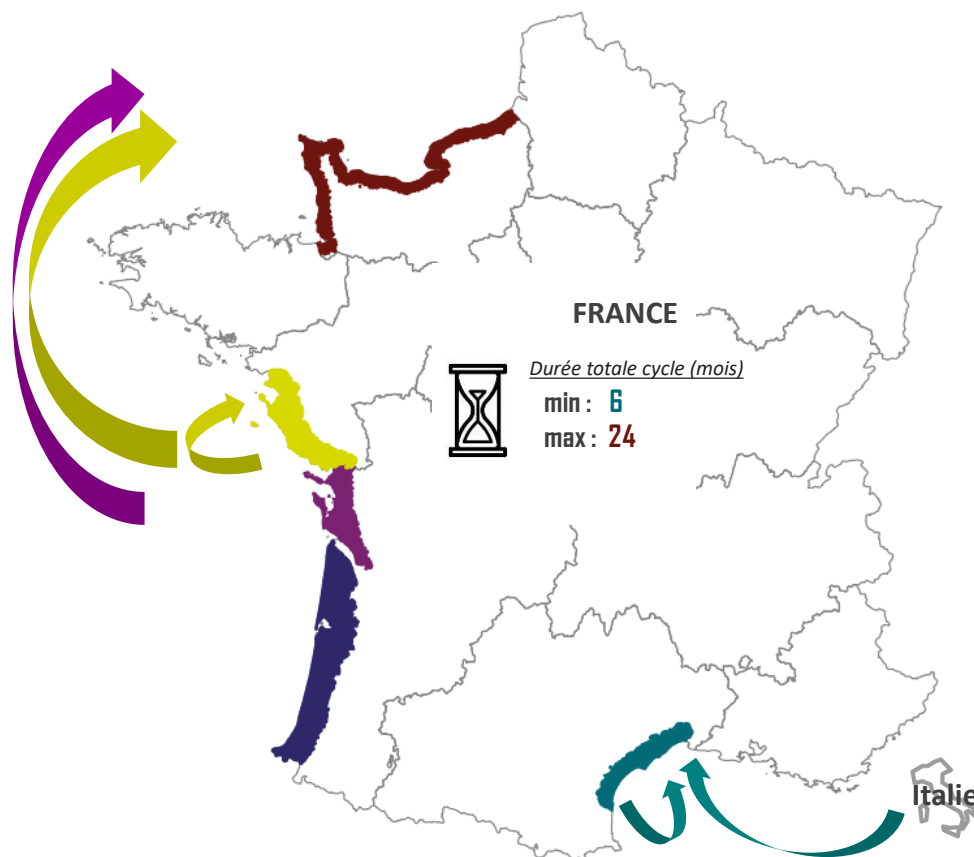


Pertes globales (%)

47,5 ± 33

Durée totale cycle (mois)

min : 12 moy. : 15,3
 méd. : 16 max : 16,5



Normandie

- La totalité des concessions sont localisées sur estran
- L'ensemble de l'élevage est pratiqué sur bouchots
- Tous les mytiliculteurs enquêtés achètent leurs cordes à naissains en provenance des territoires ligériens ou aquitains

Provenance de la production



Pertes globales (%)

62,4 ± 32

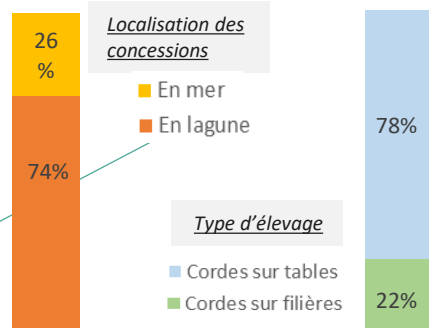
Durée totale cycle (mois)

min : 18 moy. : 18,9
 méd. : 18 max : 24

Pertes globales
 Moyenne, ± écart type

Provenance des naissains

Occitanie



- La grande majorité du naissain capté est utilisée par l'entreprise elle-même.
- De rares entreprises pratiquent aussi la vente d'une partie de leur captage.

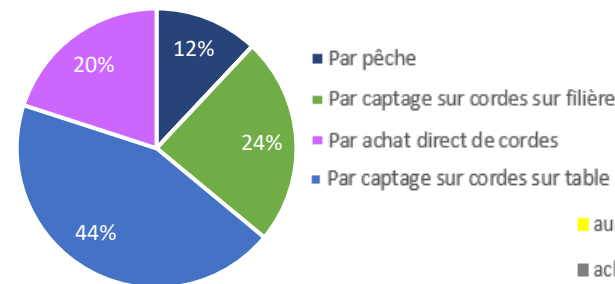
Durée totale cycle (mois)

min : 6 moy. : 12
 méd. : 12 max : 24

Pertes globales (%)

19 ± 17

Approvisionnement en naissain



Provenance de la production





Éléments clés

- En Atlantique, la majorité des entreprises pratiquent **l'élevage sur bouchots**, avec quelques entreprises qui pratiquent l'élevage sur **filières** en **Pays de la Loire**. En **Occitanie**, la production s'effectue sur **filières** en mer ou sur les **tables** en lagune.
- La durée moyenne du cycle d'élevage est de l'ordre de **1 an**, jusqu'à 24 mois en Occitanie et en Normandie.
- En **Occitanie** et en **Normandie** respectivement 48% et 31% des entreprises ont recours à **l'achat de produits intermédiaires** (« demi-moule » ou « pelisse ») essentiellement en provenance d'Italie pour la Occitanie et de Pays de la Loire pour la Normandie.
- Les entreprises **ligériennes** sont **autonomes** en matière d'approvisionnement en naissain, tandis que les entreprises **normandes achètent des cordes** en provenance de **Nouvelle-Aquitaine** ou des **Pays de la Loire**. En **Occitanie**, environ 20% des entreprises achètent des cordes, essentiellement en provenance **d'Italie**.
- Le cas des entreprises mytilicoles en **Charente-Maritime** a été traité dans le cadre du Démonstrateur technico-économique de la mytiliculture charentaise en 2020 pour le compte du CRC Charente-Maritime. C'est pourquoi aucune donnée n'est intégrée dans ce document. Les types de production sont similaires à ceux développés en Pays de La Loire et en Normandie.

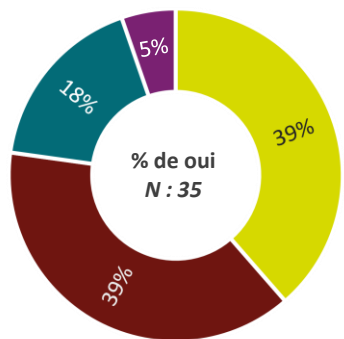


4 . Commercialisation et circuits de distribution

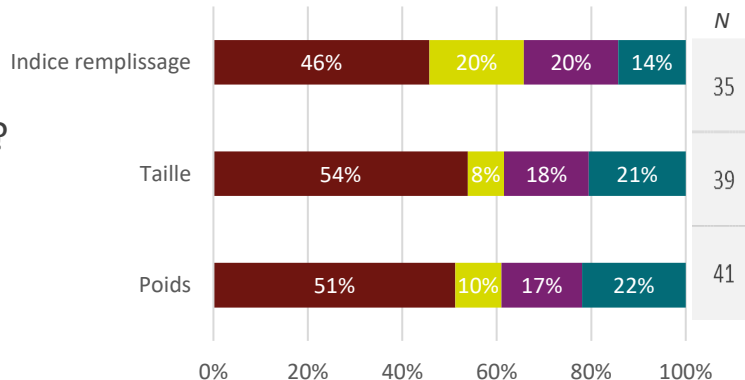
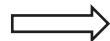
	pages
4.1 Commercialisation ostréicole	45 à 48
4.1.1 Contrôles et pratiques de commercialisation ostréicoles	45
4.1.2 Circuits de distribution et prix de vente ostréicoles	46
4.1.3 Lieux et périodes de vente	47
4.1.4 Synthèse sur les pratiques commerciales ostréicoles.....	48
4.2 Commercialisation mytilicoles.....	49 à 52
4.2.1 Contrôles et pratiques de commercialisation mytilicoles	49
4.2.2 Circuits de distribution et prix de vente mytilicoles	50
4.2.3 Lieux et périodes de vente	51
4.2.4 Synthèse sur les pratiques commerciales ostréicoles	52
4.3 Signes de qualité	53 à 54



Réalisez-vous vous-même des autocontrôles biométriques ?



Lesquels ?



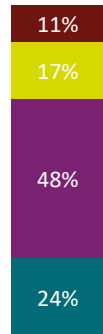
Huîtres de taille marchande

Raisons évoqués pour l'achat d'huîtres à d'autres producteurs

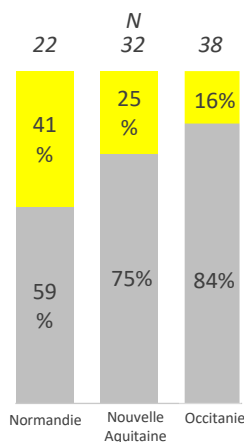
Raisons évoquées	N	PdL	NA	O
Manque de personnel/temps OU Production insuffisante		+		+
Qualité sanitaire du milieu				+
Ajustement du stock/adaptation aux mortalités		+		+
Stratégie d'entreprise/diversifier les achats			++	+
Ajustement stock/calibre		++	+++	+
Ajustement stock/demande	+	++	++	+++

Vente à d'autres producteurs

% de oui
N : 63

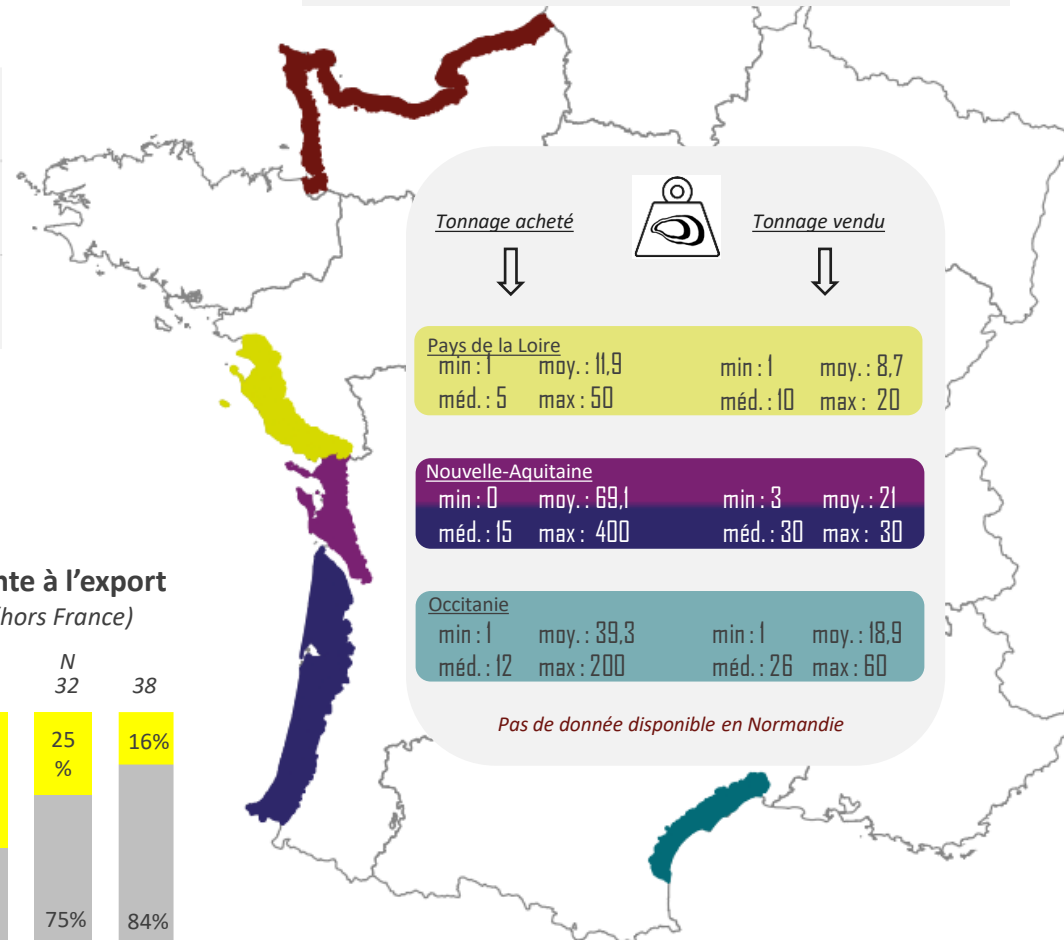


Vente à l'export (hors France)



- La très grande majorité des entreprises ligériennes ne font pas d'export

Quantités achetées ou vendues d'huîtres entre professionnels



Tonnage acheté



Tonnage vendu

Pays de la Loire

min : 1 moy. : 11,9
méd. : 5 max : 50

min : 1 moy. : 8,7
méd. : 10 max : 20

Nouvelle-Aquitaine

min : 0 moy. : 69,1
méd. : 15 max : 400

min : 3 moy. : 21
méd. : 30 max : 30

Occitanie

min : 1 moy. : 39,3
méd. : 12 max : 200

min : 1 moy. : 18,9
méd. : 26 max : 60

Pas de donnée disponible en Normandie

Légende



Huîtres commercialisées (en tonnes par an)

min : minimum
moy. : moyenne

méd. : médiane
max : maximum

Tableaux

N

Normandie

NA

Nouvelle-Aquitaine

Export

PdL

Pays de la Loire

O

Occitanie

■ Non ■ Oui



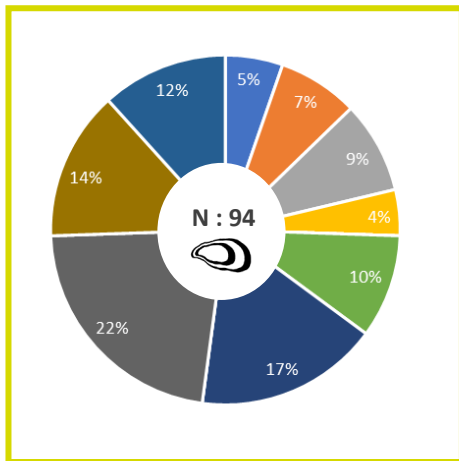
Prix de vente moyen des huîtres commercialisées en taille marchande (euros/kg)



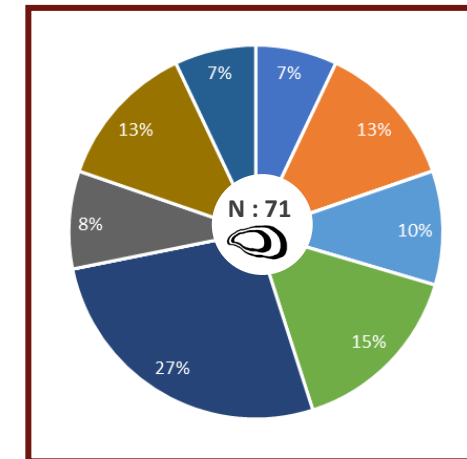
par les professionnels interrogés



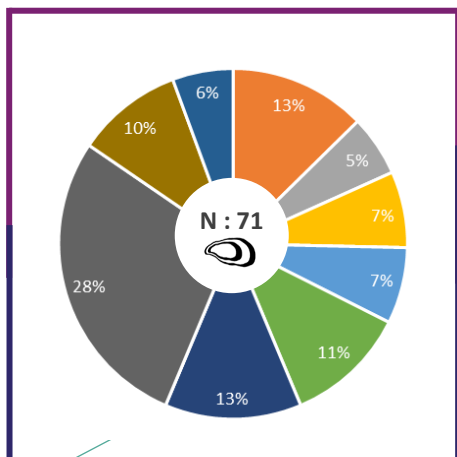
Pays de la Loire



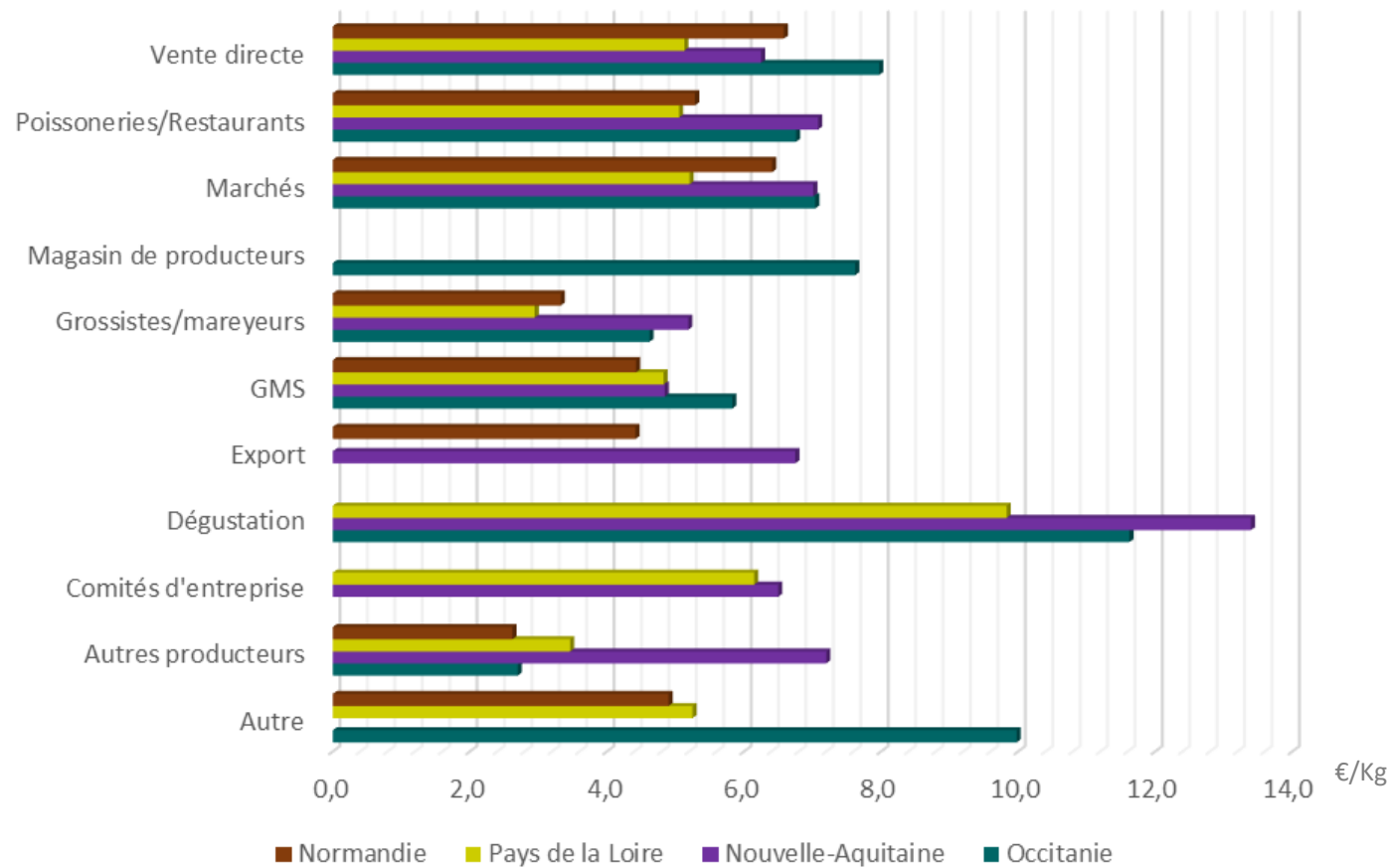
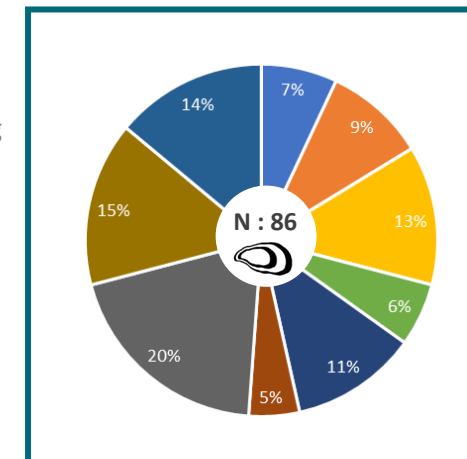
Normandie



Nouvelle-Aquitaine



Occitanie



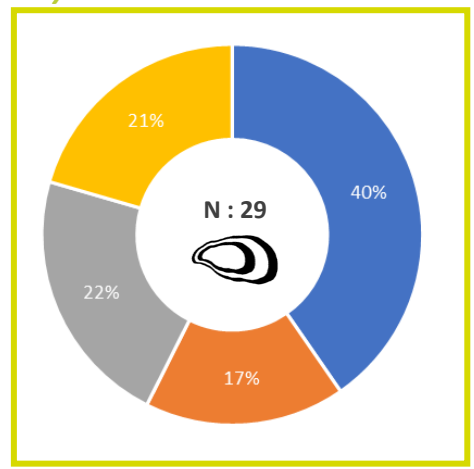
Légende des camemberts

- % des entreprises interrogées utilisant ce circuit de commercialisation
- Autre
- Autres producteurs
- Comités d'entreprise
- Dégustation
- Export
- GMS
- Grossistes/mareyeurs
- Magasin de producteurs
- Marchés
- Poissoneries/Restaurants
- Vente directe

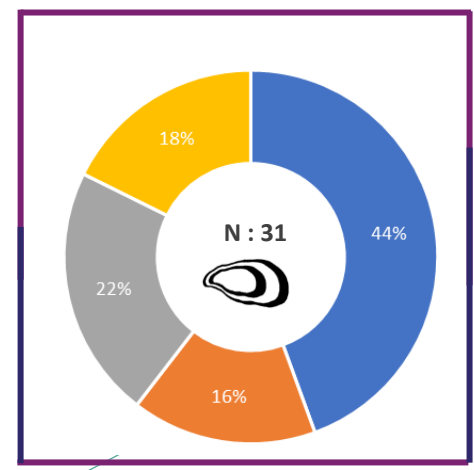


Répartition des chiffres d'affaires par période de vente et répartition des flux de ventes d'huîtres par région

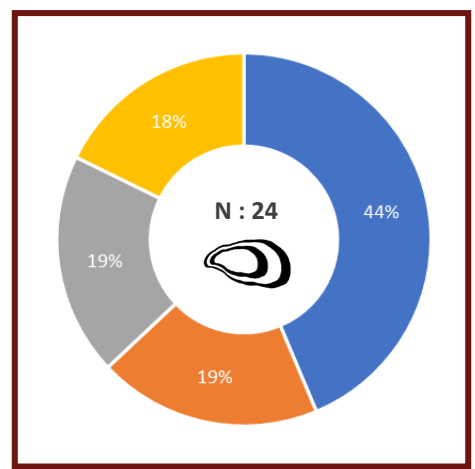
Pays de la Loire



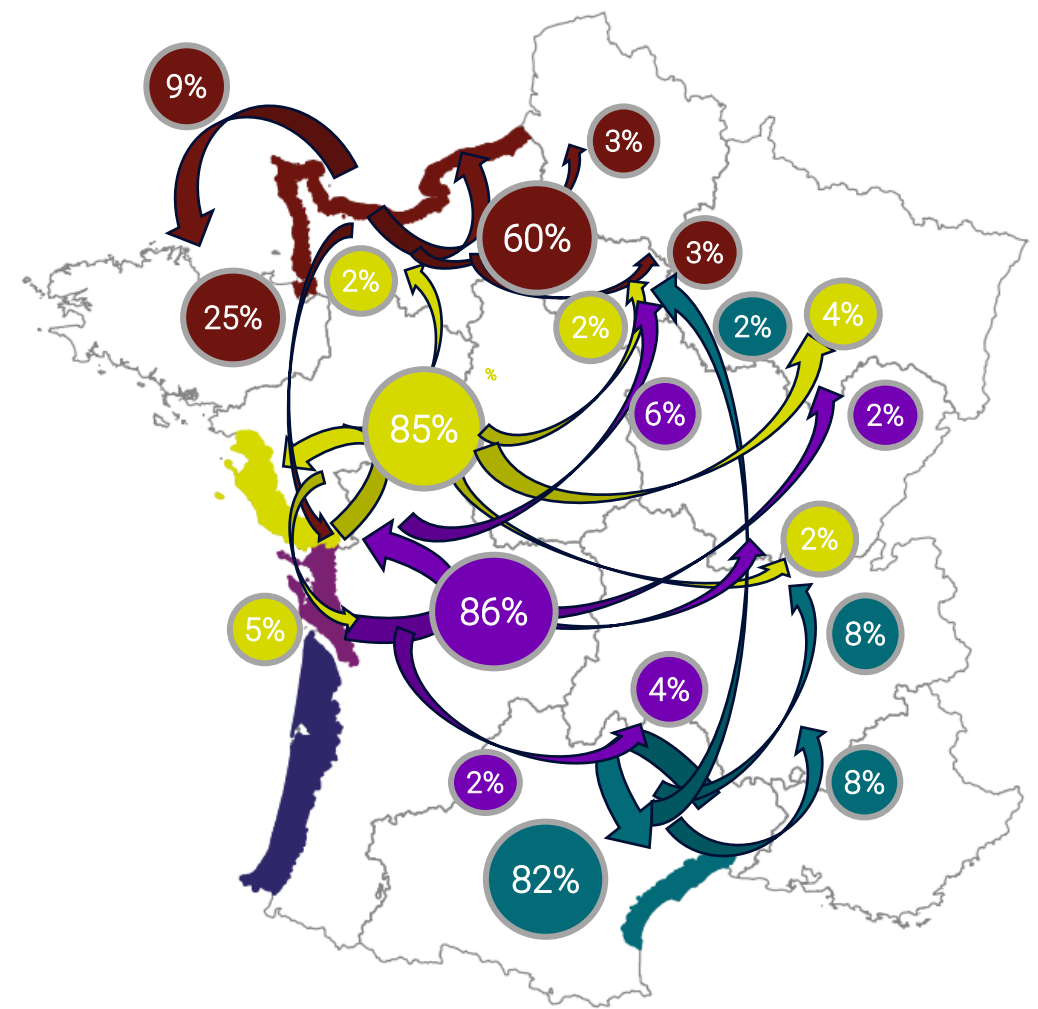
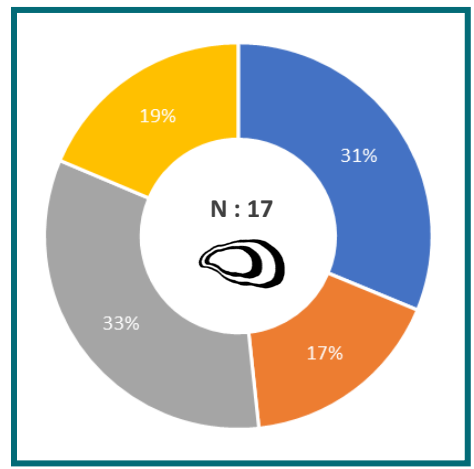
Nouvelle-Aquitaine



Normandie



Occitanie



Légende

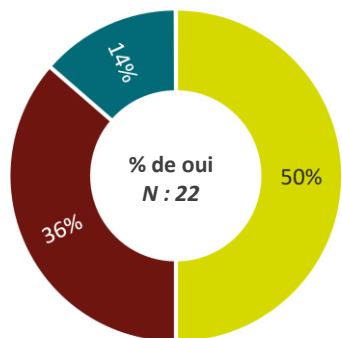




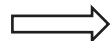
Éléments clés

- Les **autocontrôles biométriques** réalisés au sein des entreprises le sont majoritairement en **Normandie et Pays de La Loire**. Indépendamment de la région, les entreprises pratiquent autant des contrôles par mesures de taille ou poids que des indices de remplissage.
- Les entreprises justifient leurs achats d’huitres de taille marchande à d’autres producteurs principalement pour **ajuster leurs stocks à la demande** du consommateur et/ou disposer de **stocks** pour des **calibres précis**. La vente à d’autres producteurs est essentiellement pratiquée en Nouvelle-Aquitaine et en Occitanie.
- A l’échelle nationale, la **majorité des entreprises** a recours à la **vente directe** de coquillages et la vente sur les marchés. La vente aux grandes et moyennes surfaces concerne entre 6 % (Occitanie) et 15% des entreprises (Normandie). Dix à 15% des entreprises vendent leurs produits à des restaurants/poissonneries.
- En **Occitanie** et **Nouvelle-Aquitaine**, un nombre important d’entreprises valorisent leur production via des **dégustations à l’établissement** (respectivement 7 et 13%) alors que cette pratique n’a pas été observée parmi les entreprises interrogées en Normandie. Les prix de vente pratiqués dans le cadre des dégustations sont parmi les plus rémunérateurs tous circuits de commercialisation confondus, généralement supérieurs à 10 euros/kg.
- La majorité des **ventes** est destinée à une **clientèle intrarégionale**. En **Occitanie**, les ventes se concentrent essentiellement sur la moitié sud du territoire national et sur la moitié nord pour la **Normandie**.
- L’essentiel des **ventes** a lieu pendant la **période hivernale** au moment des fêtes de fin d’année à l’exception de l’Occitanie où elles sont également très importantes pendant la **saison estivale**.

Réalisez-vous des autocontrôles biométriques ?



Lesquels ?



Type d'autocontrôle	N	PdL	O
Indice de remplissage	++	+++	+
Poids	++	+	+
Taille	++	+	+

Moules de taille marchande

Achat à d'autres producteurs

- L'achat de moules marchandes est une pratique typiquement occitane

Raisons évoquées	N	PdL	O
Manque de personnel/temps OU Production insuffisante	Pas de répondant		+
Ajustement du stock/adaptation aux mortalités			+
Stratégie d'entreprise/diversifier les achats			++
Ajustement stock/demande OU stock/calibre		+	+++

Vente à d'autres producteurs

% de oui
N : 12

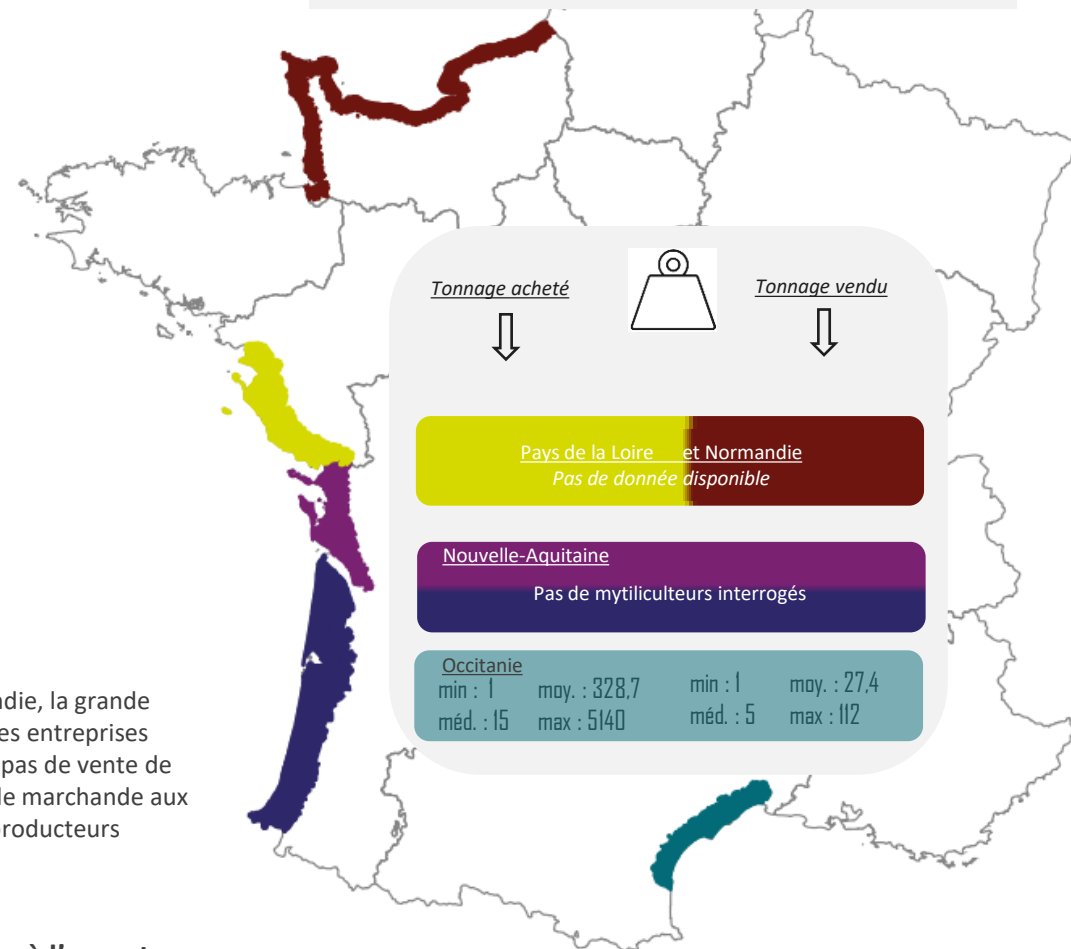


En Normandie, la grande majorité des entreprises n'effectuent pas de vente de moules de taille marchande aux autres producteurs

Vente à l'export (hors France)

Quel que soit le bassin de production, la quasi-totalité des entreprises mytilicoles ne font pas d'export

Quantités achetées ou vendues de moules entre professionnels



Tonnage acheté



Tonnage vendu



Pays de la Loire et Normandie
Pas de donnée disponible

Nouvelle-Aquitaine
Pas de mytiliculteurs interrogés

Occitanie
min : 1 moy. : 328,7 min : 1 moy. : 27,4
méd. : 15 max : 5140 méd. : 5 max : 112

Légende



Moules commercialisées
(en tonnes par an)

min : minimum
moy. : moyenne

méd. : médiane
max : maximum

Tableaux

N

Normandie

PdL

Pays de la Loire

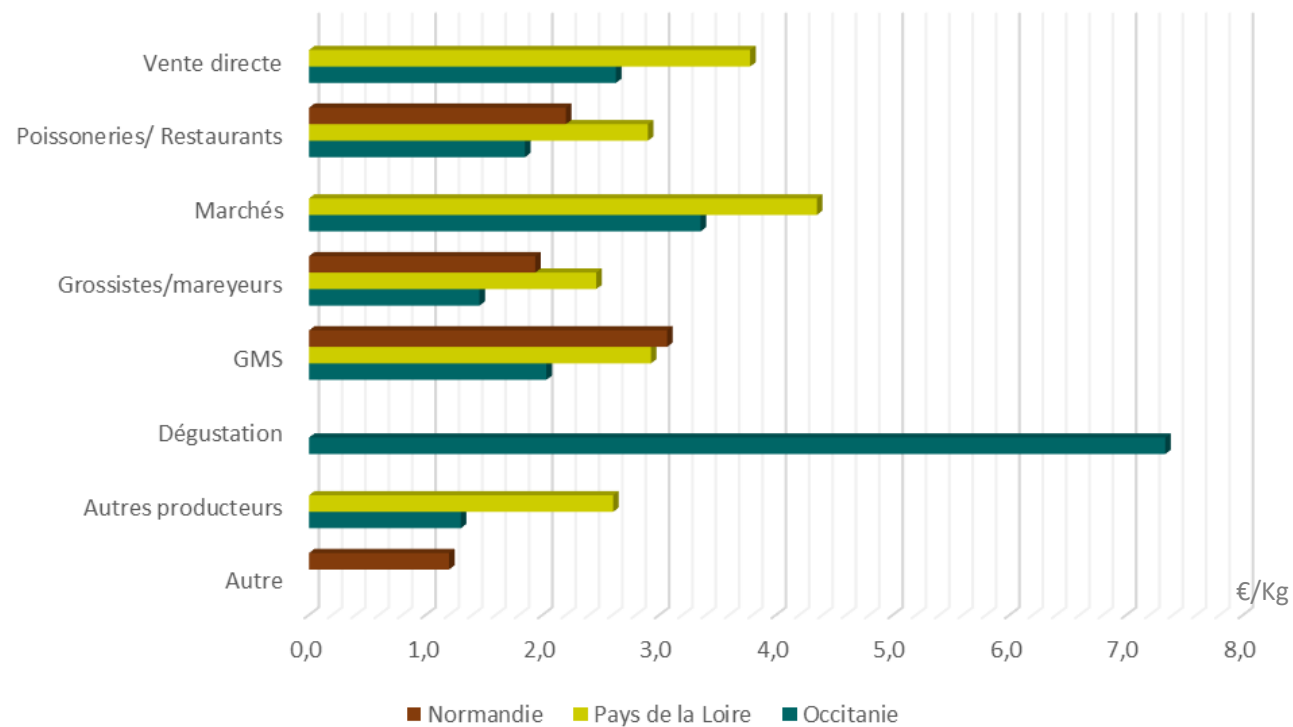
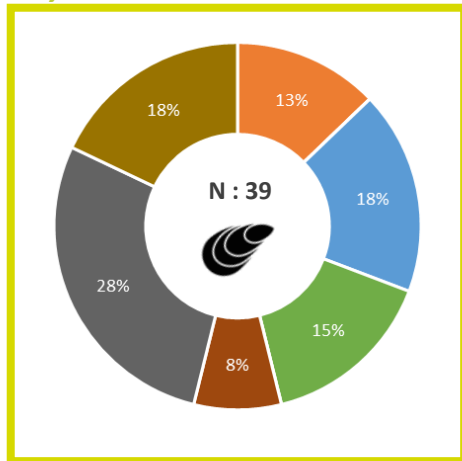
O

Occitanie

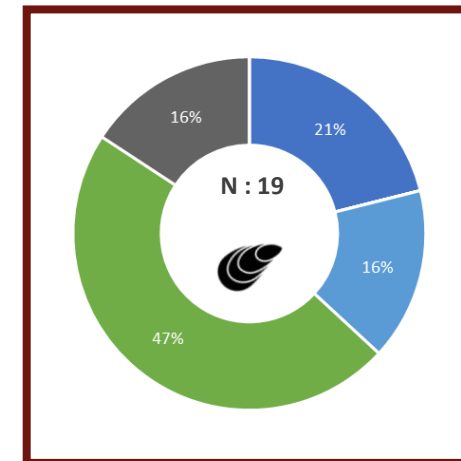


**Prix de vente moyen des moules commercialisées en taille marchande (euros/kg)
par les professionnels interrogés**

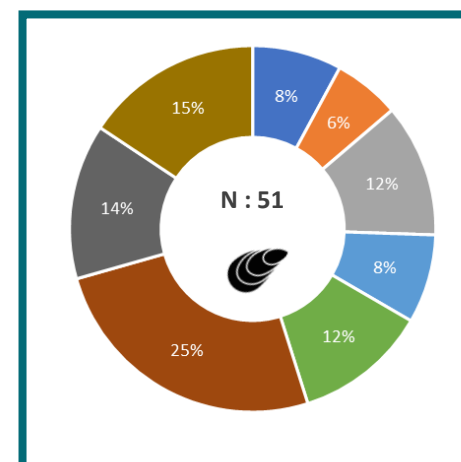
Pays de la Loire



Normandie



Occitanie



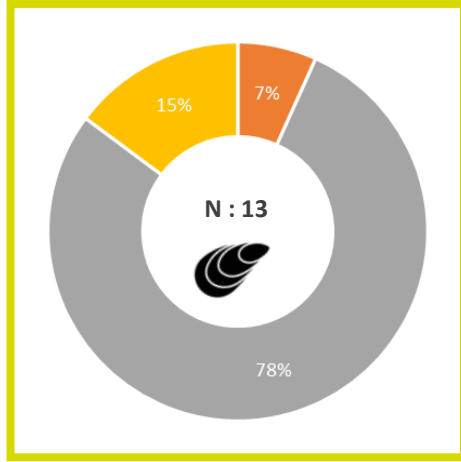
Légende des camemberts

Répartition des entreprises interrogées utilisant ce circuit de commercialisation (en %)

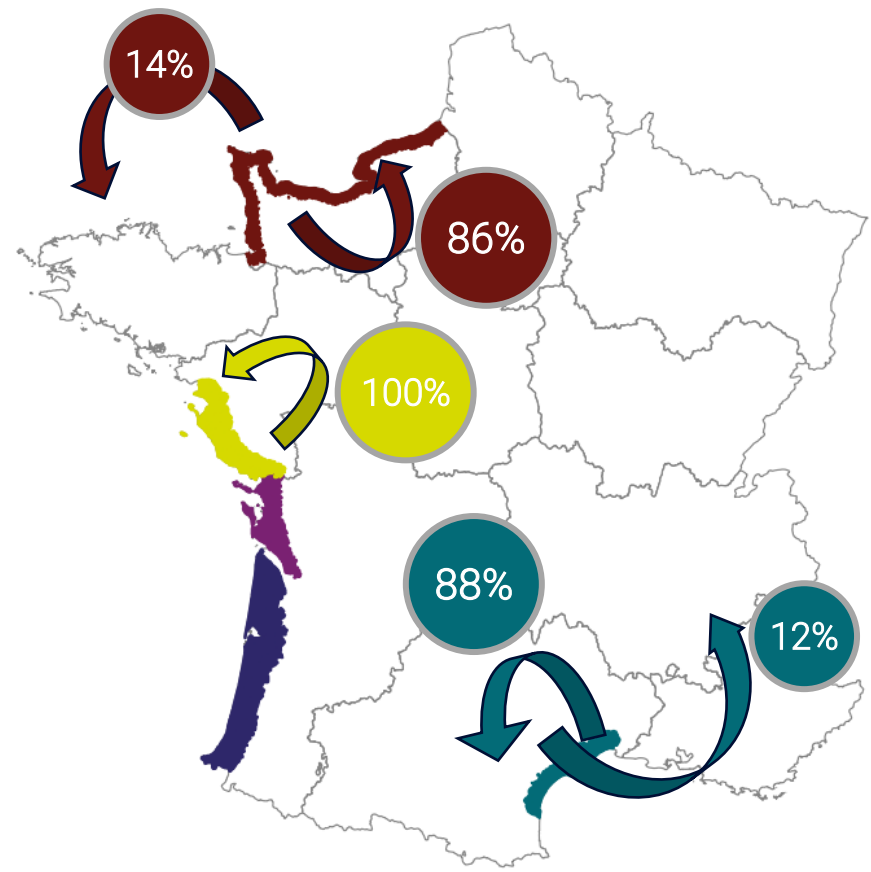
- Autre
- Dégustation
- Grossistes/mareyeurs
- Marchés
- Vente directe
- Autres producteurs
- GMS
- Magasin de producteurs
- Poissoneries/ Restaurants



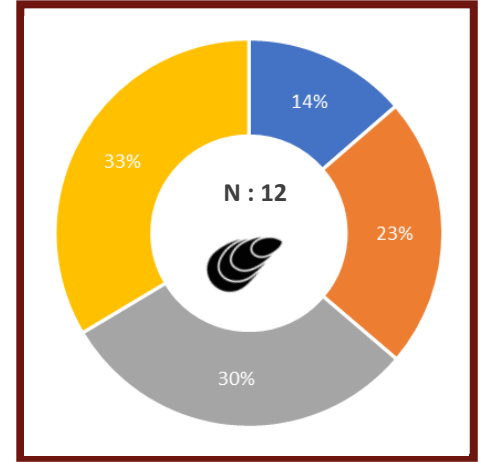
Pays de la Loire



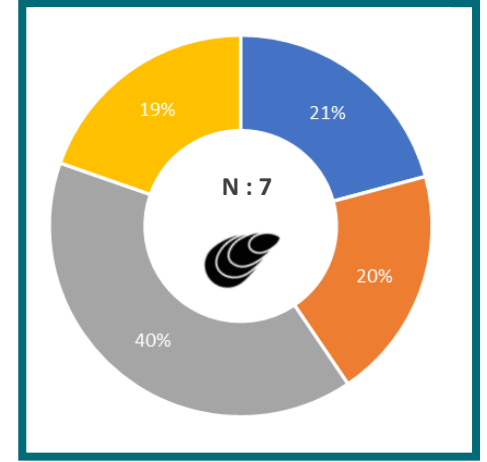
Répartition des chiffres d'affaires par période de vente et répartition des flux de ventes de moules par région



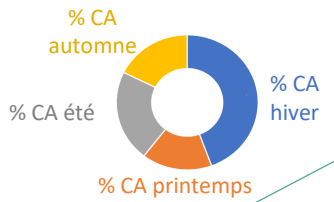
Normandie



Occitanie



Légende



Répartition des circuits de distribution totaux par région (en %)

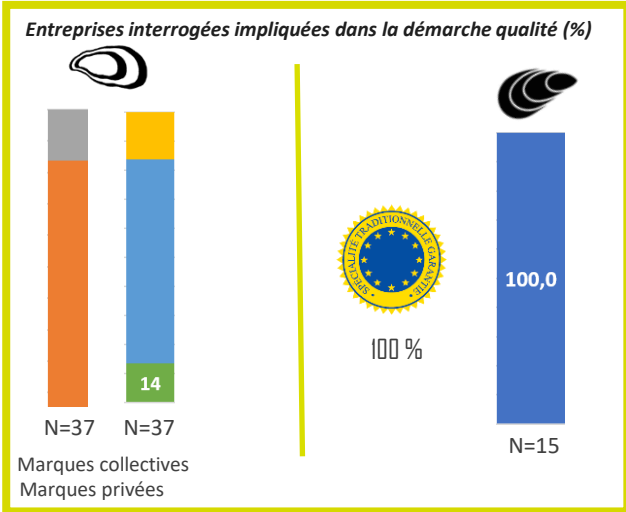
Flux de marchandise entre les régions



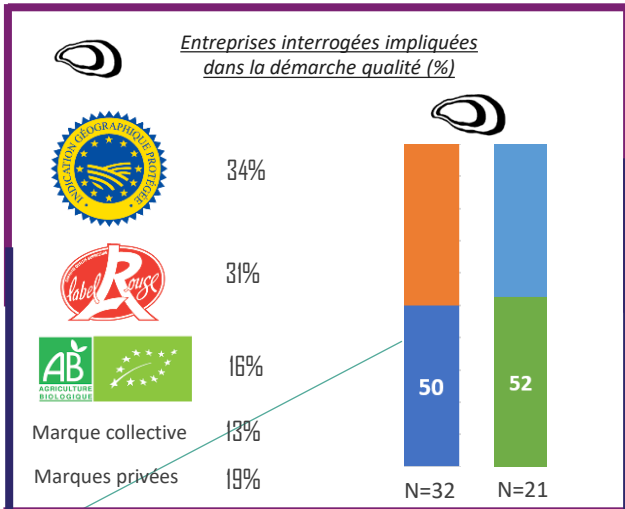
Éléments clés

- Les **Pays de la Loire** sont la région où les **autocontrôles** biométriques sont les plus **pratiqués**. Parmi ces tests, les entreprises ligériennes déclarent majoritairement réaliser des indices de remplissage. Les **autocontrôles** pratiqués en **Normandie** et **Occitanie** concernent indistinctement des mesures de taille, poids ou de taux de chair.
- **L'achat de moules** de taille marchande à d'autres producteurs est une **spécificité occitane** et s'explique essentiellement par une nécessité d'ajuster les stocks en réponse à la demande du consommateur ou à un calibre précis.
- Les entreprises **d'Occitanie** présentent la spécificité **d'acheter** régulièrement des **moules marchandes**, essentiellement en provenance d'Espagne, contrairement aux autres régions où cette pratique est extrêmement minoritaire.
- En région Pays de la Loire, quelques entreprises réalisent des autocontrôles qualité. Ils concernent essentiellement le taux de remplissage. En Occitanie, cela concerne seulement 14% des entreprises interrogées.
- En **Normandie**, environ la moitié des entreprises interrogées **commercialisent** leurs moules à des **grossistes/mareyeurs** tandis qu'un quart des entreprises d'Occitanie pratiquent la vente sur les marchés. En Occitanie et en Pays de la Loire environ 15% des entreprises interrogées ont recours à la vente directe de moules.
- L'essentiel des ventes de moules a lieu l'été, à l'échelle intra-régionale.
- Le **prix de vente moyen** pour les moules à l'échelle nationale est de **3 euros/kg** (entre 2,3 euros/kg en Normandie et 3,2 euros/kg en Occitanie). En **Occitanie**, le prix est particulièrement élevé via les **dégustations** (7,3 euros/kg en moyenne).

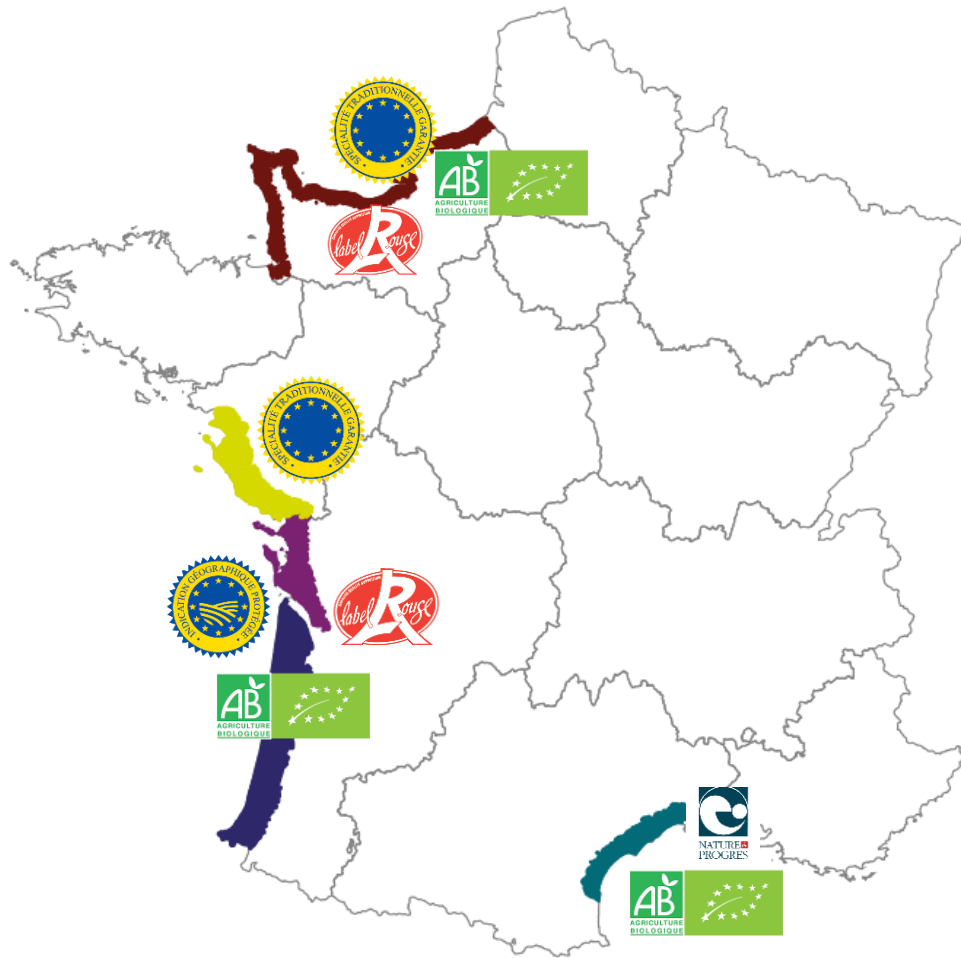
Pays de la Loire



Nouvelle-Aquitaine



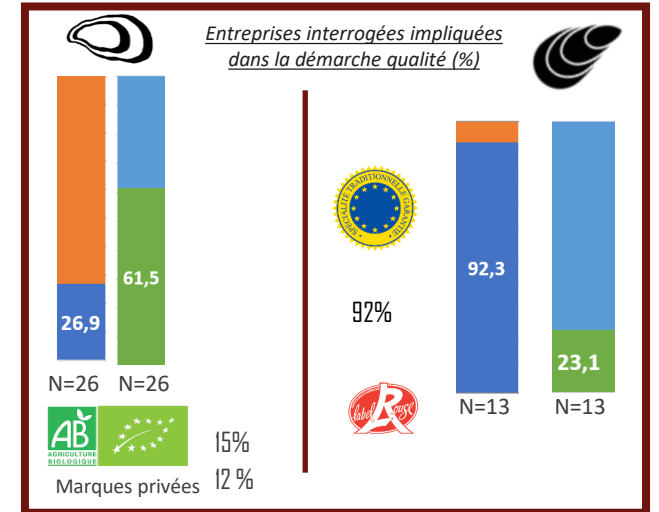
Signes de qualité par région



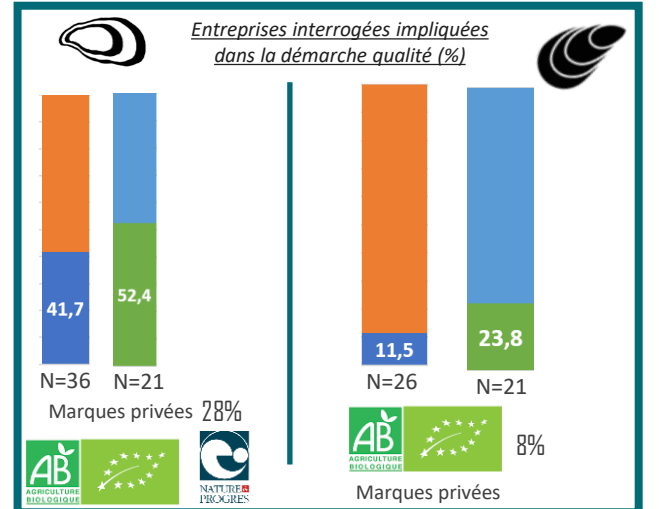
Légende

- Engagement filière qualité (% des entreprises interrogées)
- Oui (bleu)
 - Non (orange)
 - nd (gris)
- Engagement filière qualité envisagé à l'avenir ?
- Oui (vert)
 - Non (bleu)
 - nd (jaune)

Normandie



Occitanie





Éléments clés

- Environ **30%** des entreprises **ostréicoles** et plus de la **moitié** des entreprises **mytilicoles** enquêtées sont impliquées dans une **démarche qualité** (label, marque privée ou collective).
- Le plus grand nombre d'entreprises labellisées est observé en **Nouvelle-Aquitaine** avec pour les huîtres l'IGP Huîtres Marennes-Oléron, le label rouge « huîtres fines de claires vertes » et le label bio. A l'inverse en **Pays de la Loire**, peu d'entreprises ostréicoles valorisent leurs produits via une démarche qualité, et seulement 14% des entreprises l'envisagent, contre plus de **50%** dans les **autres régions**.
- La **quasi-totalité des entreprises mytilicoles normandes et ligériennes** enquêtées sont impliquées dans une démarche qualité (essentiellement STG moule de bouchot), contre seulement 12% des entreprises mytilicoles d'Occitanie, bien qu'un quart d'entre elles l'envisagent dans le futur.



5 . Stratégies de changements au sein des entreprises

	pages
5.1 Stratégies de changement au sein des entreprises	56 à 60
5.1.1 Pratiques zootechniques	56
5.1.2 Pratiques commerciales	57
5.1.3 Changements organisationnels	58
5.1.4 Pratiques de production et de commercialisation	59
5.1.5 Synthèse des stratégies de changements	60
5.2 Gestion des déchets	61
5.3 Adaptation aux pollutions et changements climatiques	62
5.4 Synthèse des adaptations aux pollutions et changements climatiques	63

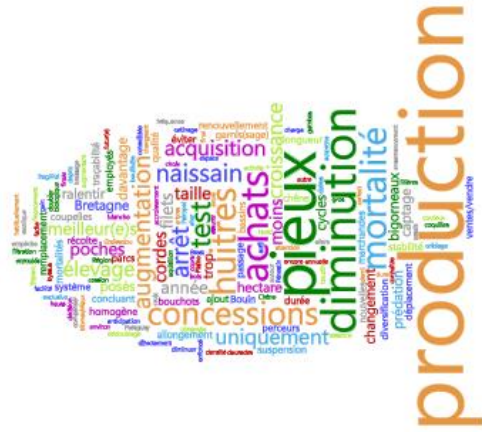
Avez-vous effectué des changements de pratiques zootechniques?

Pays de la Loire



N = 28

De manière écrasante, 76% des professionnels ligériens ont fait évoluer leur pratique et évoquent massivement la maîtrise de la production avec l'énonciation pieux, diminution, achats et mortalité comme éléments charnières.



■ Oui
■ Non

Normandie



N = 15

Pour les 58% de professionnels normands, la diminution des densités d'élevage, l'introduction de nouveaux supports d'élevage innovants ainsi qu'une mise en place de nouveaux calendriers d'élevage via l'introduction de types de naissains diversifiés, constituent les principaux éléments des changements de pratiques souhaités.

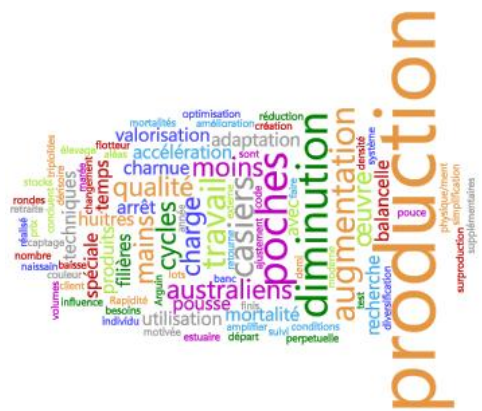


Nouvelle-Aquitaine



N = 15

Même si moins de la moitié des professionnels aquitains disent avoir effectué un changement de pratique ; ce dernier porte massivement sur la production. Sont évoquées des volontés de diminution et d'augmentation de production et une forte place à l'innovation éventuelle sur les supports d'élevage.



Occitanie



N = 19

Un peu plus de la moitié des professionnels d'Occitanie évoquent des changements de pratiques très fortement axés autour de la charge de travail, soit en augmentation, soit en diminution dans le cas de l'arrêt de l'activité de collage des huîtres.



Avez-vous effectué des changements de pratiques commerciales ?

Pays de la Loire



N = 22

En Pays de la Loire, la moitié des professionnels souhaite des changements de pratiques commerciales très fortement centrés sur les ventes, notamment via des circuits courts comme les marchés et la vente directe. La diversification a également été fortement évoquée.



ventes/vendre



■ Oui
■ Non

Normandie



N = 15

Plus de la moitié des professionnels normands évoque des changements très fortement tournés vers le développement des ventes. Celle-ci semble être primordiale à développer notamment pour une meilleure valorisation du produit (marchés, restaurant).



ventes/vendre développement



Nouvelle-Aquitaine



N = 19

59% de professionnels aquitains évoquent les ventes et l'ouverture de nouveaux débouchés comme la dégustation ou les marchés. L'accent est aussi mis sur l'élargissement de l'offre via une plus grande diversification de l'activité.



ventes/vendre dégustation



Occitanie



N = 19

57% des professionnels occitans évoquent des changements de pratiques commerciales massivement axés sur le développement de nouveaux points de vente et via la dégustation et privilégiant la vente directe. Des besoins ressortent également sur le travail et les problématiques d'embauche.

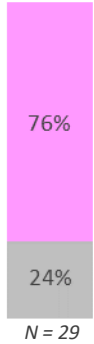


développement dégustation ventes/vendre



Avez-vous effectué des changements organisationnels ?

Pays de la Loire



Les mots '**recrutement**' majoritairement prononcés (retiré du nuage de mot)

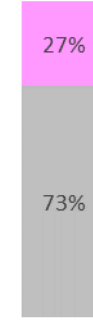
Parmi les 76% d'entreprises déclarant avoir effectué des changements organisationnels, une majorité évoque le recrutement via :

- La reprise de l'entreprise familiale
- Le recrutement familial

N = 29



Normandie



Les enquêtés* évoquent le recrutement de nouveaux employés notamment au niveau de la production

*Trop peu de répondants (N : 6)

Nouvelle-Aquitaine



Les professionnels évoquent :

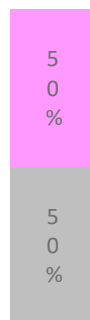
- Des réorganisations administratives et logistiques
- Une réduction du nombre d'employés ou de la production

N = 12



■ Oui
■ Non

Occitanie



Les mots '**recrutement**' et '**employés**' majoritairement prononcés (retiré du nuage de mot)

Les entreprises enquêtées évoquent :

- Une réduction du nombre d'employés
- Le recrutement d'employés à mi-temps
- Une réorganisation / réduction du temps de travail

N = 14



Prévoyez-vous de faire évoluer vos pratiques de production / commercialisation ?

Normandie



Les enquêtés envisagent :

- Des investissements dans la mécanisation
- Des changements de pratiques de production en recourant aux casiers australiens notamment pour la vente d'huîtres 'Spéciales'
- Des changements de stratégies de commercialisation



Pays de la Loire



Les professionnels souhaitent :

- Investir dans l'achat de concessions
- Augmenter leur production
- Développer la production en casiers/paniers australiens



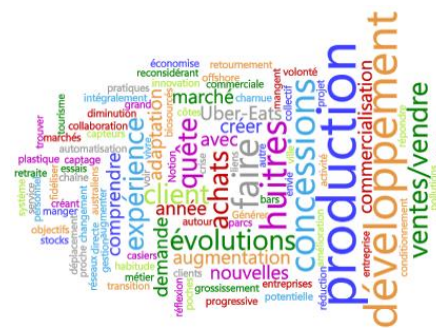
■ Oui
■ Non

Nouvelle-Aquitaine



Les répondants disent :

- Être toujours en quête d'évolution pour développer leur production et s'adapter au marché
- Vouloir tester de nouvelles techniques d'élevage
- Vendre/Acheter des concessions



Occitanie

Quelques entreprises* évoquent leur souhait de favoriser la vente directe et/ou de développer la production en casiers australiens



*Trop peu de répondants (n : 8)



Éléments clés

- Dans toutes les **régions** hormis les Pays de la Loire, **plus de 50%** des professionnels déclarent avoir effectué des changements de **pratiques zootechniques**.
- **Sur toutes les façades** hormis celle de Méditerranée, les préoccupations tournent autour de la **production** et sa maîtrise, évoquant les **apports innovants** en termes de **support d'élevage** (casiers australiens) sur la façade Atlantique alors que très nettement évoqué sous l'angle de la **maîtrise** des **densités** d'élevage en **Normandie**. En **Occitanie**, ce sont les aspects de gestion de la charge de travail qui sont au centre des réponses avec comme solution la gestion de tâches spécifiques telles que **l'exondation** et le **collage**.
- **Dans toutes les régions**, plus de la moitié des professionnels enquêtés évoquent des **stratégies de changement** des pratiques **commerciales** très majoritairement liées à l'optimisation des ventes basée sur des **circuits courts** valorisant les prix de vente (dégustation, marché) avec un besoin très important de développement en **Normandie** et **Occitanie** traduisant un besoin de rattraper le retard sur ce type de commercialisation.
- Les **changements organisationnels** des entreprises portent majoritairement sur leur volonté à **recruter** sauf en **Nouvelle-Aquitaine** où la tendance semble à la **réduction** de **main-d'œuvre** et de production.

Comment gérer vous vos sous-produits coquilliers et déchets ?

Sous-produits coquilliers



- En régions **Normandie** et **Pays de la Loire** et en **Charente-Maritime**, les entreprises gèrent dans leur très grande majorité elles-mêmes leurs coquilles.
- Parmi les entreprises gérant elles-mêmes leurs coquilles, la majorité déclarent les utiliser en **remblai** (huîtres) ou les **rejeter en mer** (moules).
- La gestion des sous-produits coquilliers est prise en charge par des **organismes collecteurs** pour 100 % des entreprises en **Occitanie** et 81% des entreprises du bassin d'Arcachon.

Déchets conchylicoles

- Plus de 98% des entreprises déclarent trier leurs déchets.
- Ces **déchets** sont **acheminés** par les **professionnels** eux-mêmes jusqu'en déchetterie ou dans des bennes communales dédiées. Une **prise en charge collective** de cette gestion serait souhaitée.
- Bien que la gestion des déchets soit positivement perçue par les conchyliculteurs, nombre d'enquêtés **déplorent** un **manque** de **recyclabilité** des matériaux.
- **Volonté unanime** de la profession de voir se développer la rapidement une **filière de recyclage plastique** pour éviter l'enfouissement (*amélioration de la chaîne de tri de la source jusqu'à la destination finale*).



Votre entreprise ...

Pays de la Loire

... doit-elle s'adapter :

- aux changements climatiques : **OUI** 43 %

... est-elle impactée par :

- Les pollutions fécales : **OUI** 62 %
- Les pollution chimiques : *très peu*
- Les phycotoxines : *très peu*

Impact des changements climatiques
sur les mortalités et le captage

N = 18

Normandie Mer

... doit-elle s'adapter :

- aux changements climatiques : **OUI** 35 %

... est-elle impactée par :

- Les pollutions fécales : **OUI** 96 %
- Les pollution chimiques : *très peu*
- Les phycotoxines : *aucune*

Impact des changements climatiques
Filets de protection contre la prédation

N = 9

Nouvelle-Aquitaine

... doit-elle s'adapter :

- aux changements climatiques : **OUI** 44 %

... est-elle impactée par :

- Les pollutions fécales : **OUI** 72 %
- Les pollution chimiques : **OUI** 34 %
- Les phycotoxines : **OUI** 72 %

Impact des changements climatiques
Besoin d'adaptations zootechniques
Mise en place de circuit fermé

N = 14

Occitanie

... doit-elle s'adapter :

- aux changements climatiques : **OUI** 56 %

... est-elle impactée par :

- Les pollutions fécales : **OUI** 55 %
- Les pollution chimiques : **OUI** 28 %
- Les phycotoxines : **OUI** 70 %
- La malaïgue : **OUI** 68 %

Impact des changements climatiques
Production impactée
Modification du collage en été

N = 15



Éléments clés

- **L'urgence d'adaptation aux changements climatiques** semble être plus fortement ressentie en **Occitanie** car évoquée par plus de la moitié des professionnels enquêtés (35 à 45% dans les autres régions). Cette adaptation repose par contre sur les conséquences du changement climatique qui semblent être ressenties de manière différentes entre les régions : impacts sur la **prédation** et besoin de **protection** en Normandie, impacts sur les **mortalités** et le **captage** en Pays de la Loire, nécessité d'adaptation **zooteknique** en Nouvelle Aquitaine et impacts sur la **production** avec modification du **calendrier** des opérations de **collage** en **Occitanie**.
- Les **pollutions** reconnues partout comme impactant majoritairement les élevages conchylicoles sont les pollutions **fécales**, particulièrement en Normandie. L'impact des pollutions **chimiques** et **phycotoxiques** sont très peu évoquées en **Normandie** et **Pays de la Loire** alors qu'il est très important en **Nouvelle-Aquitaine** et **Occitanie**, cette dernière région étant le siège d'une problématique spécifique qui touchent fortement les productions : la **Malaïgue**.



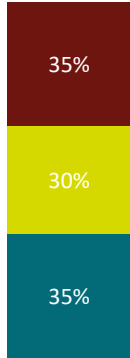
6 . Satisfactions, attentes et besoins des professionnels

	pages
6.1 Satisfactions des professionnels	65
6.2 Aide extérieure lors de changement au sein de l'entreprise	66
6.3 Freins à la production et relations avec les autres producteurs et usagers	67
6.4 Avantage et inconvénients de votre profession	68
6.5 Etat économique des entreprises et connaissance des coûts de production et de commercialisation	69
6.6 Synthèse des satisfactions, attentes et besoins des professionnels	70



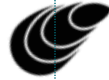
Êtes-vous satisfait de votre niveau de production ?

% de oui
N : 23



En cas d'insatisfaction, les mytiliculteurs évoquent :

- Trop de mortalités et/ou de prédatons
- Un manque de foncier disponible et/ou d'équipement
- Une perte de productivité et/ou un manque de rentabilité
↳ uniquement en régions **Pays de la Loire** et **Occitanie**



A l'inverse, ils disent être satisfaits en raison de :

- La productivité et/ou la rentabilité du niveau de production
↳ uniquement en régions **Pays de la Loire** et **Occitanie**
- L'ajustement de la production pour mieux produire
↳ uniquement en **Pays de la Loire**



Êtes-vous satisfait de votre prix de vente ?

% de oui
N : 30

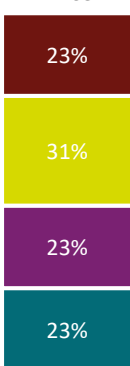


Les mytiliculteurs évoquent :

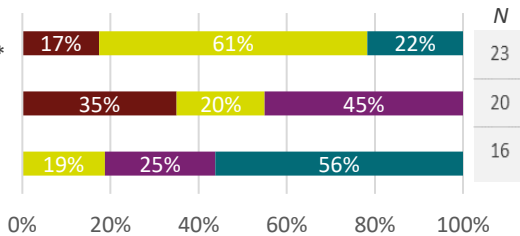
- Une bonne rentabilité et adéquation des prix par rapport aux coûts de production
- Des problèmes de concurrence et de dépendance au marché les obligeant à jouer sur la variabilité des prix
↳ uniquement en régions **Pays de la Loire** et **Occitanie**
- Une inadéquation des prix par rapport au coût de production
↳ uniquement en **Occitanie**

■ Normandie ■ Pays de la Loire ■ Nouvelle-Aquitaine ■ Occitanie

% de oui
N : 65

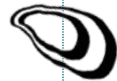


Perfectionniste / Améliorations à apporter*
Productivité/rentabilité/ qualité du produit fini
Trop de mortalités

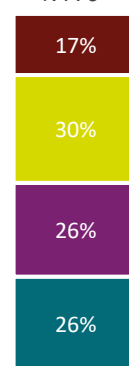


*Volonté d'ajuster la production pour mieux produire

Quelques entreprises évoquent aussi une insatisfaction liée à la dégradation du milieu et aux modifications environnementales et/ou une perte de productivité/manque de rentabilité



% de oui
N : 76



Raisons évoquées	N	PdL	NA	O
i - Concurrence/ Dépendance au marché	+	+	+	++
i - Inadéquation prix/coût de production OU calibre/marché	++	+	+	+
s - Rentabilité : bonne adéquation prix/coût de production/qualité	+++	++		+
Stratégie d'entreprise OU adaptation entreprise envisagée		+++	+	+

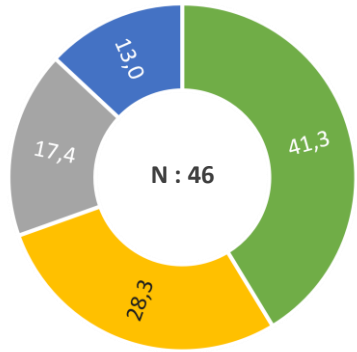
Légende du tableau

i - insatisfaction / s - satisfaction

■ N Normandie ■ NA Nouvelle-Aquitaine
■ PdL Pays de la Loire ■ O Occitanie

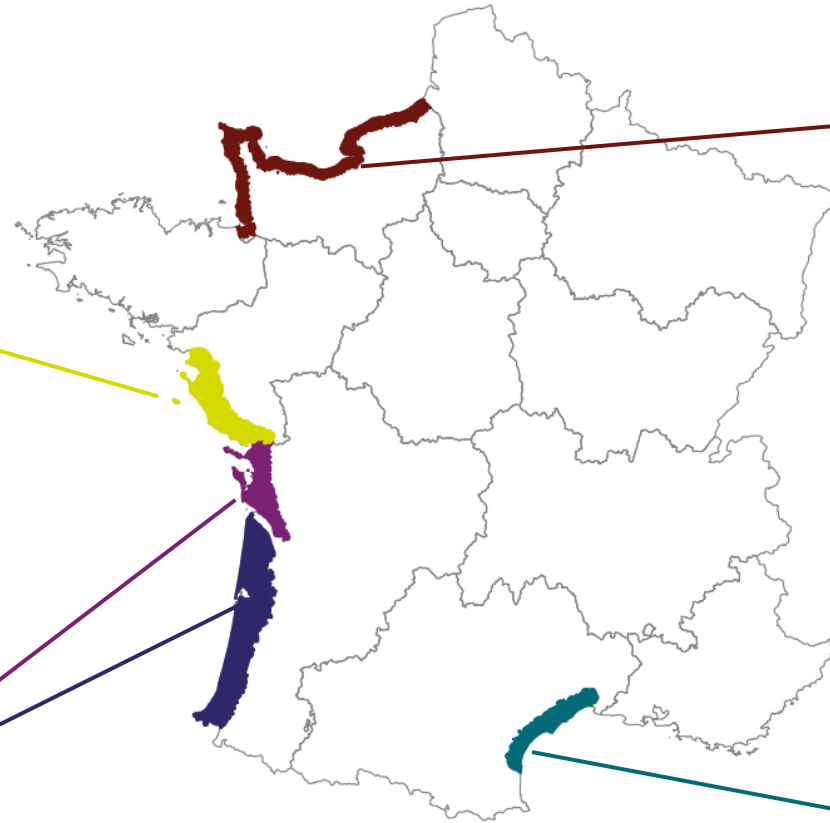


Pays de la Loire

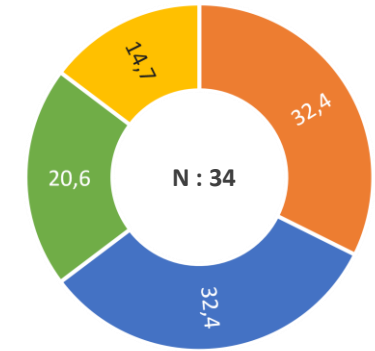


Quelques d'entreprises seulement se tournent vers d'autres producteurs ou les services de la Région

Vers qui vous tournez-vous lorsque vous souhaitez effectuer un changement dans votre entreprise ?

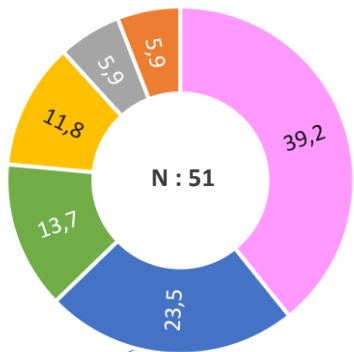


Normandie

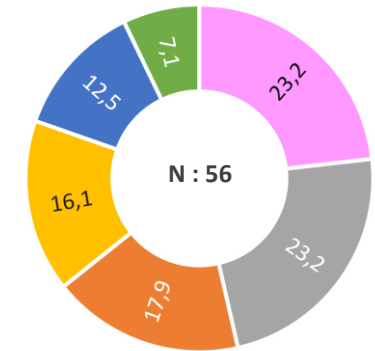


Quelques d'entreprises seulement se tournent vers le CRC ou d'autres producteurs

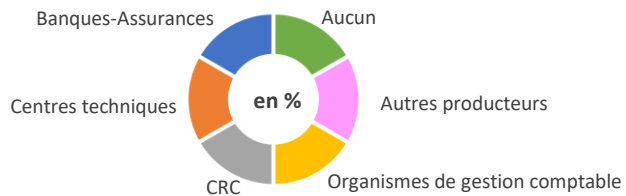
Nouvelle-Aquitaine



Occitanie



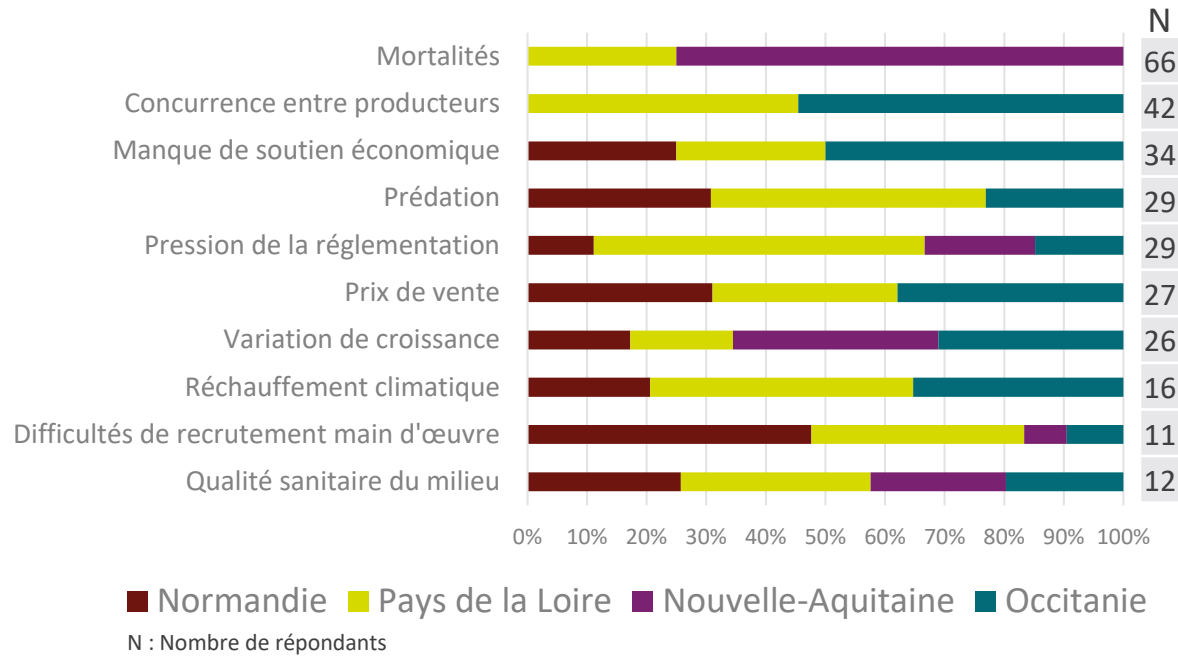
Légende



N : effectif



Quels sont les principaux freins à la production ?

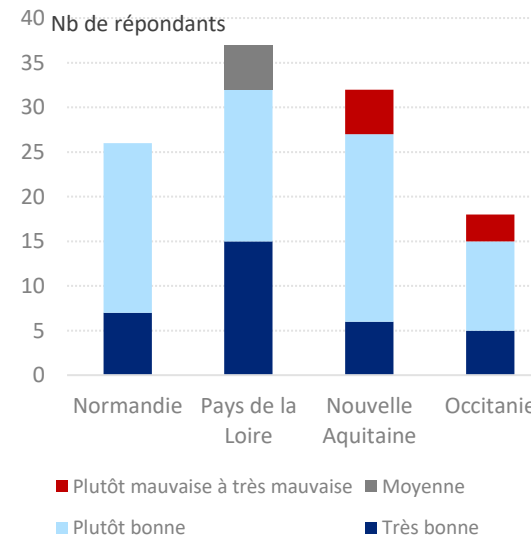


- **Les relations entre les producteurs** sont considérées plutôt bonnes voire très bonnes pour une grande majorité des professionnels interrogés. Certains professionnels de Nouvelle-Aquitaine et d'Occitanie estiment en revanche qu'elles sont plutôt mauvaises voire très mauvaises.
- **Concernant les relations avec les autres usagers du littoral**, ces dernières sont également plutôt bonnes. Des problèmes en lien avec l'affluence touristique très importante (problème de stationnement, d'utilisation des cales, d'absence de respect sur l'eau de plaisanciers, d'attitudes sans gêne...), ou de conflit avec des pêcheurs à pied sont évoqués en Normandie, Nouvelle-Aquitaine et Occitanie.

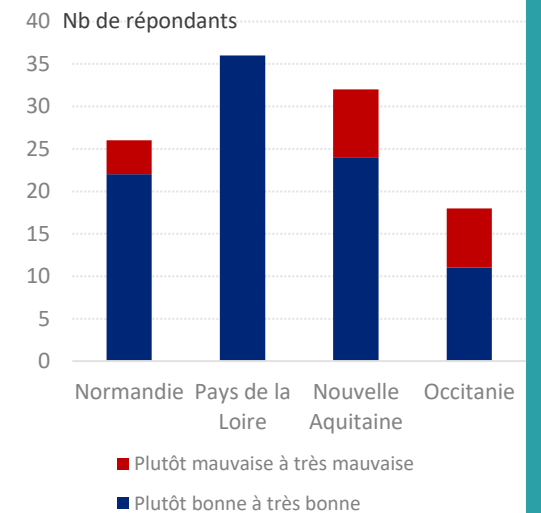
- En nombre de citations, la **mortalité** dont l'origine n'est pas spécifiée (66 conchyliculteurs) est le principal frein à la production évoqué par les professionnels. Hormis en Nouvelle-Aquitaine, la **prédation**, dont les conséquences peuvent être associées à une mortalité, est également citée par 29 professionnels.
- **Des freins perçus plus fortement** dans certaines régions :
 - ✓ Des difficultés de recrutement par les professionnels normands ;
 - ✓ Une pression réglementaire en Pays de la Loire ;
 - ✓ Les variations de croissance en Nouvelle-Aquitaine ;
 - ✓ Une concurrence entre producteurs en Occitanie.

Comment sont vos relations :

les autres producteurs ?



les autres usagers ?





Quels sont les avantages et inconvénients de votre profession ?

Normandie Pas de répondant

N : effectifs de répondants

Pays de la Loire

N : 37

Ce qui plaît :

- Le lien direct avec l'environnement et la nature ;
- La satisfaction à travailler un produit vivant tout au long du cycle ;
- La relation client ;
- L'indépendance



Ce qui déplaît :

- La dépendance aux aléas climatiques et changements environnementaux ;
- Un métier dur physiquement ;
- La lourdeur administrative



Avantages > Inconvénients

Nouvelle-Aquitaine

N : 30

Ce qui plaît :

- Le cadre de vie ;
- Vivre en harmonie avec la nature ;
- La satisfaction à être indépendant et son propre patron ;
- Sentiment de liberté



Ce qui déplaît :

- La lourdeur administrative ;
- Un métier très chronophage et physique



Avantages > Inconvénients

Occitanie

N : 7

Ce qui plaît :

- Le cadre de vie ;
- La liberté



Ce qui déplaît :

- La pénibilité du travail ;
- Le manque de reconnaissance de la qualité des productions ;
- Le temps de travail ;
- La pression réglementaire



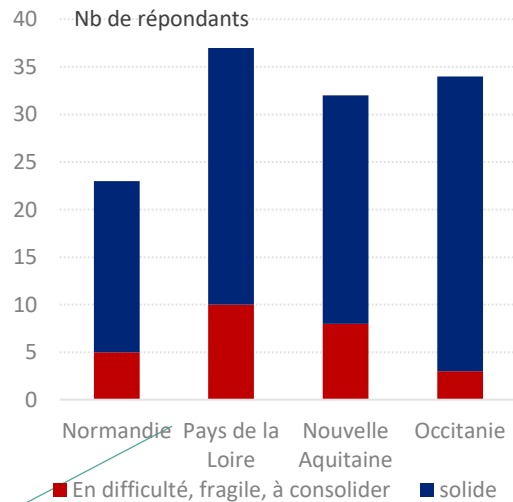
Avantages < Inconvénients



Comment jugez-vous la **situation économique** de votre entreprise ?

Près de **80%** des conchyliculteurs interrogés indiquent que la **situation économique** de leur entreprise est **solide**.

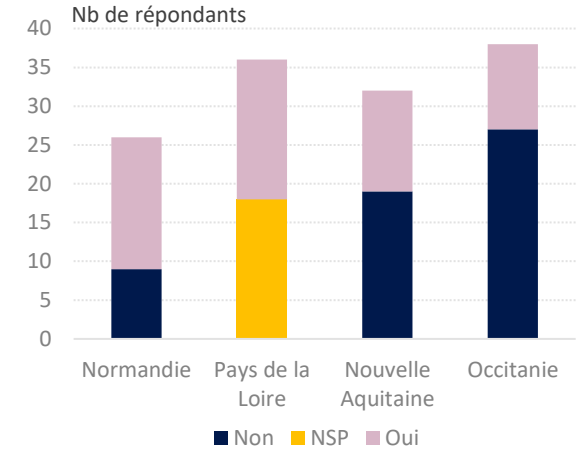
La région **Occitanie** se distingue par un faible taux d'entreprises (**9%**) en situation économique difficile ou à consolider, les autres régions comptabilisant autour de **25%** d'entreprises fragiles économiquement.



Connaissez-vous le **coût de production** de vos coquillages ?

Deux tiers des professionnels **normands** connaissent leur coût de production alors qu'ils sont seulement **40%** en **Nouvelle-Aquitaine** et **29%** en **Occitanie**.

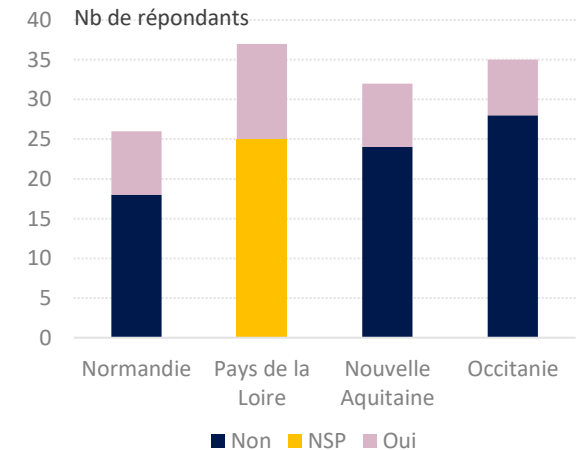
Pour la **moitié** des professionnels des **Pays de la Loire**, le coût de production est connu, l'autre moitié indiquant qu'ils disposent de l'information dans leurs documents comptable.



NSP : ne sait au moment de l'enquête mais dispose de l'information dans ses documents comptable

Connaissez-vous le **coût de commercialisation** de vos coquillages ?

Hormis pour les professionnels des **Pays de la Loire**, le coût de commercialisation n'est pas connu par une majorité des professionnels interrogés (entre 70% et 80%).



NSP : ne sait au moment de l'enquête mais dispose de l'information dans ses documents comptable



Éléments clés

- En région **Pays de la Loire**, une majorité des entreprises déclarent ne solliciter aucun organisme conseil.
- Les entreprises **aquitaines** et **occitanes** ont la particularité de se tourner vers leurs homologues producteurs.
- Quelle que soit la région, les **organismes financiers** (banques, assurances et comptables) restent **largement consultés** avant tout changement.
- Les **mortalités** de coquillages constituent **le principal frein** à la production
- Les conchyliculteurs **ligériens** et aquitains voient **plus d'avantages** que d'inconvénients dans leur **profession** que les **Occitans**. Dans ces deux régions, cette perception positive du métier tient surtout à la **satisfaction** d'être **indépendant** et en lien étroit avec **l'environnement** et la **nature**.
- En **Occitanie**, la **pénibilité** du travail et le **manque** de **reconnaissance** des produits véhiculent une **vision** plutôt **négative** du **métier** au sein de la profession.
- Les attentes de **développement** de la filière sont axées autour de la **gestion** de la **production** via les densités d'élevage en **Normandie**, une sensibilisation marquée sur la gestion des **plastiques** et leur **recyclage** en **Pays de la Loire** et un fort besoin de **valorisation** des **productions** (Charente maritime) et des **ventes** via le tourisme (Arcachon). En Occitanie, des besoins de **solidarité** et **transparence** pour assurer des **prix** de ventes corrects semblent être la garantie d'une bonne **défense** de la **profession** pour quelques professionnels.

Attentes concernant le développement de la filière

Normandie

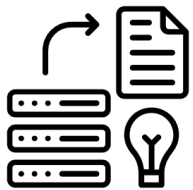


Pays de la Loire



Nouvelle-Aquitaine





7 . Conclusion et perspectives du projet ECO-2

	pages
7.1 Synthèse de l'étude ECO-2 menée en 2021	72 à 73
7.2 Accompagnement et participation future à un Outil d'Aide à la Décision (OAD)	74
7.3 Perspectives du projet ECO-2	75 à 77

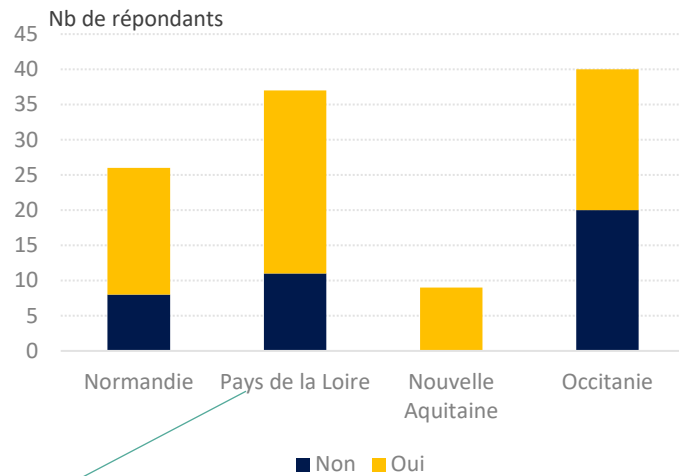
- Ce travail résulte d'une coordination nationale entre les quatre CTR - **CAPENA, CEPRALMAR, SMIDAP et SMEL** - et le **CAPACITÉS**, filiale de l'Université de Nantes. Les enquêtes ont été menées de façon conjointe et collaborative à partir d'un panel jugé représentatif des pratiques des ostréiculteurs et mytiliculteurs. L'objectif de cette phase I d'ECO-2 était d'identifier les **similarités** et les **particularismes** des régions Normandie, Pays de la Loire, Nouvelle-Aquitaine et Occitanie notamment en termes de pratiques d'élevage (techniques de production, approvisionnements, etc.) et de commercialisation (circuits de distribution, prix de vente, etc.) des huîtres et des moules. Cette identification est un premier travail pour orienter, à partir du « **Démonstrateur technico-économique de la mytiliculture charentaise** », le développement d'un **outil d'aide à la décision (OAD) technico-économique interrégional** prévu dans la phase II du projet ECO-2.
- Les réponses apportées par les professionnels ont permis de caractériser :
 - ✓ La **spatialisation** et **quantification** des flux de produits intermédiaires (naissains, pré-grossis et produits finis) ;
 - ✓ Les **techniques** et les **moyens humains** utilisés communs aux 4 régions et spécifiques à l'échelle de certains territoires ;
 - ✓ Les **stratégies de production** (en lien avec les écosystèmes naturels) et de **commercialisation** mises en œuvre par les entreprises à travers différentes techniques, différents types d'approvisionnements et circuits de distribution afin de se **prémunir** contre certains **risques** et de se démarquer de la **concurrence** ;
 - ✓ Les circuits de distribution et les **prix de vente** par produit ;
 - ✓ La **périodicité** des **ventes** des professionnels ;
 - ✓ Les différences de **perception** des conchyliculteurs entre régions et au sein d'une même région sur les problématiques **d'aléas climatiques**, de **changements environnementaux et sociétaux**, de **crises de mortalité** et de **conflits d'usage**. Elles conduisent les entreprises à adopter des **stratégies d'adaptation différenciées** : maîtrise de la production, innovations matérielles, évolution de l'offre commerciale et réorganisation de l'entreprise.

- Cependant, certaines questions relatives **aux temps de travail associés** aux tâches de production sont souvent restées **sans réponse** notamment, de la part des **ostréiculteurs**. La construction et l'utilisation du « **Démonstrateur technico-économique de la mytiliculture charentaise** » s'appuie pour autant sur cet indicateur majeur du temps de travail, à l'origine de la construction des coûts. Il s'agira donc, dans la **phase II du projet ECO-2**, d'accompagner la profession par un travail de terrain spécifique.
- La **situation économique** des entreprises est majoritairement considérée comme solide par les entrepreneurs eux-mêmes. Hormis en **Occitanie** où des difficultés sont citées par 9 % des entreprises, **un quart** des conchyliculteurs des autres régions se disent en situation économique difficile ou à consolider. Parallèlement, la **connaissance de leur coût de production** est **limitée** notamment pour les entreprises situées en **Nouvelle-Aquitaine** et **Occitanie**. Enfin, la **majorité** des professionnels enquêtés indique ne **pas connaître** son **coût de commercialisation**. Ces deux points viennent conforter **l'utilité** d'un outil d'aide à la décision (**OAD**) comme proposé dans le projet ECO-2. Cet **OAD** viendra éclairer les professionnels sur la construction de leurs coûts et marges tout au long de leur process de production et de commercialisation.
- Une **majorité** des chefs d'entreprises exprime leur **attachement profond** à leur **métier**, à leur environnement et au souhait de rester maître de leur évolution malgré les « **lourdeurs administratives** », la « **charge de travail** », la « **dépendance aux changements environnementaux** » et parfois la difficulté de faire « **reconnaître la qualité de leurs produits** ».
- L'expression d'une **nécessité de changement** avec la volonté pour une majorité d'être **accompagné** en matière technico-économique et à **participer** à la création d'un futur OAD conforte les quatre CTR - **CAPENA, CEPRALMAR, SMIDAP et SMEL** - et **CAPACITÉS** à proposer à la profession, la poursuite de ce travail sous la forme de la **phase II du projet ECO-2**. Certains des professionnels enquêtés sont d'ores et déjà favorables à faire partie des entreprises partenaires.

Souhaitez-vous être davantage **accompagné** sur les **problématiques technico-économiques** de votre entreprise

Une majorité des professionnels interrogés manifeste le souhait d'être mieux accompagné sur les problématiques technico-économiques de leur entreprise.

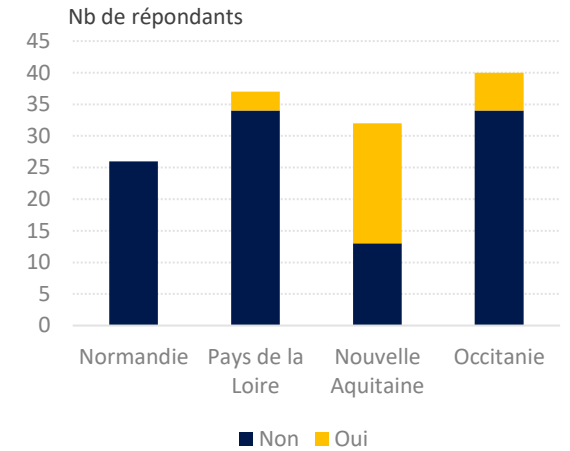
En **Occitanie**, le résultat est plus nuancé avec la moitié des conchyliculteurs exprimant un besoin de soutien technico-économique.



Connaissez vous la **notion d'outil d'aide à la décision (OAD)** ?

Reflétant les travaux collaboratifs menés lors de projets antérieurs (*IDCEP*), 69% professionnels de **Nouvelle-Aquitaine** indiquent connaître la notion d'outil d'aide à la décision.

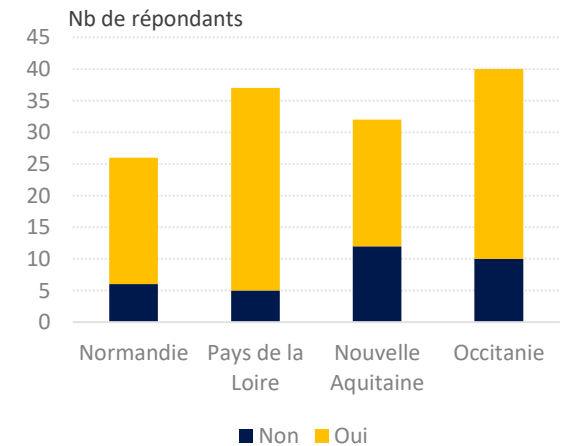
Dans les autres régions, plus de 85% (voire 100% en **Normandie**) des répondants indiquent ne pas avoir connaissance de ces outils.



Seriez-vous **intéressé à participer** à la création de cet OAD et bénéficier d'une **étude personnalisée** ?

La participation à la création d'un OAD et l'obtention d'une étude personnalisée en ostréiculture ou mytiliculture sont plébiscitées par trois quarts des professionnels.

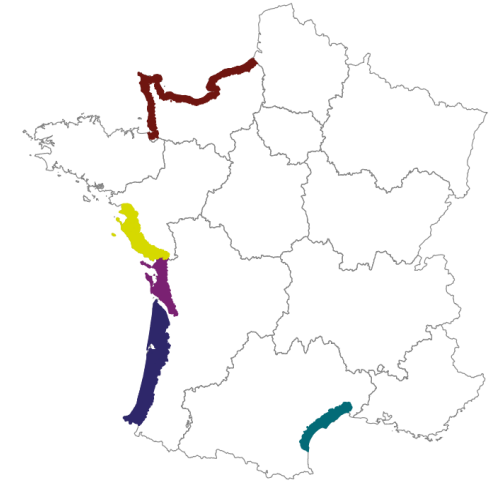
Les conchyliculteurs non intéressés évoquent diverses raisons (départ à la retraite proche, contrainte des outils informatiques notamment).



Perspectives : vers ECO-2 Phase II

Trois objectifs sont prévus dans la Phase II :

- Une **Optimisation** de la version bêta du **démonstrateur mytilicole** auprès d'entreprises mytilicoles volontaires des bassins de production investigués en Phase I.
- Le développement d'une **version Bêta d'un Outil d'Aide à la Décision ostréicole**.
- La préparation du **cahier des charges techniques** pour le futur développeur.



2022 et plus...
ECO-2 phase II

Phase I (2021)

Phase 0 (2020)

Perspectives : Le projet ECO-2

1. Optimisation de la version bêta du démonstrateur mytilicole

Grâce aux travaux 2021, les spécificités régionales vont pouvoir être intégrées si nécessaire au démonstrateur actuel afin de le rendre plus pertinent à l'échelle nationale.

- Compatibilités des modules existants au regard des nouvelles données
- Pertinence des indicateurs finaux retenus au préalable (paramètres de sortie)
- Développement de(s) module(s) « commercialisation » (construction des paramètres d'entrée et de sortie)

2. Développement d'une version bêta d'un modèle ostréicole

L'expérience acquise avec le démonstrateur mytilicole doit servir à mettre au point un modèle dédié à l'ostréiculture :

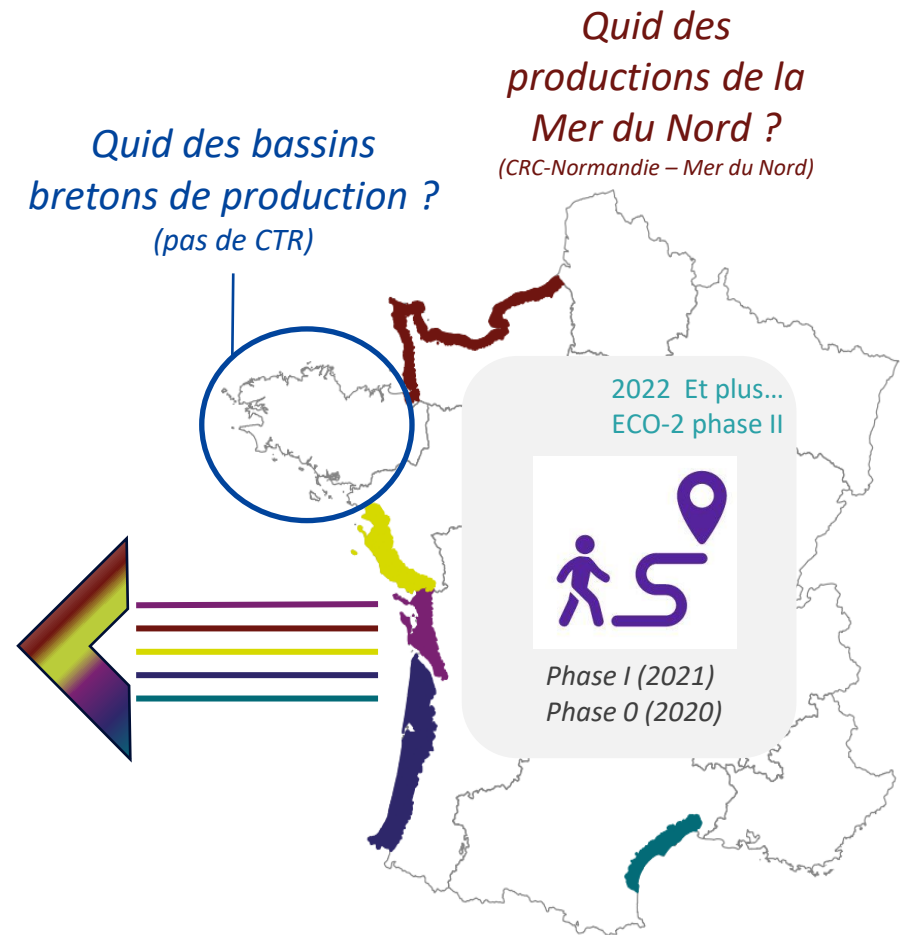
- Développement des modules ostréicoles (paramètres d'entrée)
- Développement des indicateurs finaux (paramètres de sortie)
- Développement de(s) module(s) « commercialisation » (paramètres d'entrée et de sortie)

3. Préparation du cahier des charges technique pour le futur développeur

La phase ultime du projet est de mettre en place l'OAD :

- Rédaction du cahier des charges pour le futur développeur informatique pour les modèles ostréicoles et mytilicoles
- Définition des utilisateurs et droits d'accès (qui a accès à quoi)
- Structuration d'une entité regroupant les partenaires du projet
- Déploiement de la phase III d'ECO-2 → vers une application sur des besoins réels

Couplage à étudier dans le cas d'une double activité



Identifier les besoins et attentes :

- des acteurs de la filière
- des CTR et de CAPACITÉS

La finalité d'ECO-2

La finalité du projet ECO-2 est de construire une approche globale d'expertises et de conseils zootechnique et économique au profit des acteurs de la filière

Le projet a pour ambition :



- La mise au point d'un **Outil informatique d'Aide à la Décision** pour les entreprises à partir de démonstrateurs ; conchylicoles adaptés à l'ensemble des bassins et des activités de production et de commercialisation ;
- **La description, l'analyse et l'expertise** des métiers, des techniques, de leur viabilité économique ainsi que de leur évolution ;
- **La production** d'informations inédites, représentatives et évolutives auprès des entreprises, des institutions professionnelles (CNC et CRC), des services de l'Etat, des laboratoires de recherche et des collectivités territoriales ;
- **Le renforcement** des moyens de **conseil et d'appui des CRC** ;
- **L'aide** à la formation et à l'attractivité des métiers (formations initiales et continues) ;
- Le renforcement des **compétences des CTR** (Expertise, réseaux locaux d'entreprises,..) ;
- De **futurs projets de développement et de recherche** au sein de Capacités, Université de Nantes.

Contacts



ECO-2

EXPERTISE ET CONSEIL EN
ECONOMIE
CONCHYLICOLE





 Véronique LE BIHAN
 veronique.lebihan@capacites.fr





 Dominique MILLE
 d.mille@cape-na.fr





 Camille GROSJEAN
 grosjean@cepralmar.org



 Jean-Louis BLIN
 jlblin@smel.fr



 Alice SAUNIER
 alice.saunier@smidap.fr