



Vers une stratégie 2030 pour la filière conchylicole méditerranéenne



Mars 2020

avec le soutien de :



Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale « Développement agricole et rural »

Table des Matières

Table des Matières	2
PRÉAMBULE	4
1 PRESENTATION DE LA MISSION	5
1.1 Objectifs de la mission	5
1.2 Méthode.....	5
1.2.1 Cadrage de l'étude	5
1.2.2 Les conchyliculteurs au cœur de la démarche : entretiens et réunions collectives	6
1.3 Profil des entreprises enquêtées.....	7
Localisation des producteurs	7
2 ENJEUX PAR THEMATIQUE	10
2.1 Foncier – aménagement.....	10
2.2 Installation-transmission-formation	13
2.3 Production technique	16
2.4 Valorisation et communication	19
2.5 Diversification - Conchylitourisme.....	23
2.6 Gouvernance	26
3 DES SCENARIOS A LA VISON PARTAGEE DES CONCHYLCULTEURS	29
3.1 La vision partagée	30
3.2 La finalité de la stratégie : Une belle notoriété pour la conchyliculture méditerranéenne	30
4 ARCHITECTURE DE LA STRATEGIE.....	31
4.1 Axes contextuels : Les enjeux environnementaux et climatiques hors champ de la stratégie des conchyliculteurs	31
▶ OC1 : Sacraliser l'activité conchylicole méditerranéenne	32
▶ OC2 : Protéger la profession contre les menaces environnementales et climatiques	33

4.2	Objectif stratégique 1 : Produire en milieu instable.....	34
	▶ OSP 1 : Confirmer des zones de production terrestres et maritimes	34
	▶ OSP 2 : Assurer une relève qualifiée d’entrepreneurs et de salariés.....	34
	▶ OSP 3 Protéger la production pour sécuriser l’avenir.....	36
	▶ OSP 4 : Expérimenter et innover face aux nouveaux enjeux de production en consolidant la chaîne des savoirs (IFREMER, UM, Cepralmar, CRCM,...).....	37
4.3	Objectif stratégique 2 : Valoriser des produits de qualité.....	38
4.3.1	Objectifs et actions « Valorisation et Communication »	38
	▶ OSV1 : Proposer des produits identitaires de qualité	38
	▶ OSV2 : Communiquer sur la qualité des produits et sur l’écosystème	39
4.3.2	Objectifs et actions « diversification- conchyлитourisme »	39
	▶ OSV3 : Accompagner la diversification en développant un tourisme identitaire innovant.....	39
4.4	Le socle de la stratégie : La Gouvernance partagée	41
	▶ OSG1 : Développer la concertation, mobiliser les conchyliculteurs autour de leur projet stratégique.....	41
	▶ OSG 2 Consolider la gouvernance interne	41
	▶ OSG 3 Consolider la gouvernance externe.....	42
5	SYNTHESE DE LA STRATEGIE CONCHYLICOLE.....	43
	CONCLUSION.....	45
	ANNEXES	46

PRÉAMBULE

Forte de près de 500 producteurs et 2 200 emplois directs et indirects, la conchyliculture méditerranéenne fait face à des enjeux majeurs :

- Des difficultés récurrentes liées au changement climatique, aux problèmes sanitaires et zoo-sanitaires et aux évolutions du marché de la consommation.
- Une attente renforcée des partenaires institutionnels de la profession d'une vision stratégique en mesure de faire face à ces difficultés, afin de déterminer ensemble les axes prioritaires et de planifier les modalités de leurs interventions.
- Une attente renforcée des producteurs qui veulent retrouver une vision et des perspectives d'avenir motivantes.

Dans ce contexte incertain le Comité Régional de la Conchyliculture Méditerranéenne a décidé de définir une stratégie pour la filière, en mobilisant les producteurs autour d'objectifs partagés, pour mener les adaptations nécessaires face aux changements climatique et économique, permettre d'assurer le renouvellement de la profession et la pérennité de ses entreprises.

1 PRESENTATION DE LA MISSION

1.1 OBJECTIFS DE LA MISSION

Financée dans le cadre du DLAL FEAMP, la mission d'appui à l'élaboration d'une stratégie conchylicole régionale a été confiée à la Chambre d'Agriculture de l'Hérault en avril 2019.

Dans le cadre de cette mission, la Chambre d'Agriculture de l'Hérault peut faire valoir son expérience de prospective stratégique, exercée dans le cadre du Projet Agricole Départemental Hérault 2020 (signé par 15 partenaires en février 2015, il définit une vision pour l'agriculture héraultaise à l'horizon 2020, des orientations, un plan d'action et des moyens pour l'atteindre), son expérience en matière de soutien aux filières et aux organismes économiques, et son expertise en matière de circuits de proximité.

Enfin et surtout, la Chambre d'agriculture est un acteur de proximité et de terrain multi compétent qui saura donner suite aux actions proposées.

Réunis dans un Comité de pilotage, les partenaires de la mission (DDTM34, Région Occitanie, Département de l'Hérault, Syndicat mixte du Bassin de Thau, Sète Agglopôle méditerranéenne, Ceparlmar, lycée de la mer), ont définis conjointement les objectifs généraux du projet, à savoir :

- Fédérer les conchyliculteurs autour d'une vision de leur profession et d'un projet commun à l'horizon 2030
- Mobiliser les partenaires de la profession pour accompagner les investissements et les actions nécessaires à l'avenir d'une conchyliculture méditerranéenne durable, rentable et emblématique d'un territoire littoral attractif et écologique.

Le périmètre de l'étude comprend l'ensemble du littoral languedocien, à savoir:

- dans le département de l'Hérault : la lagune de Thau + Frontignan (mer).
- dans l'Aude : Gruissan, Vendres et Leucate.

1.2 METHODE

1.2.1 Cadrage de l'étude

Afin d'avoir une vision d'ensemble des problématiques affectant les lagunes et la filière conchylicole méditerranéenne, et de mettre en perspective les résultats des enquêtes auprès des producteurs menées à l'été 2019, la Chambre d'agriculture de l'Hérault a pris connaissance de la riche documentation bibliographique.

Elle a accordé une place majeure à trois documents récents qui se sont appuyés sur la consultation des producteurs :

- La monographie du Ceparlmar (2016), riche enquête menée auprès de 135 entreprises conchylicoles de Thau, qui présente une typologie des entreprises du bassin, les différents modes de production et de commercialisation, et les défis de la filière : approvisionnement en naissains, qualité du milieu, diversification et valorisation des productions.

- L'Opération Territoriale de Repérage (Chambre d'agriculture de l'Hérault – 2018) qui a cherché à caractériser les stratégies à moyen terme des producteurs de plus de 50 ans. Sur 212 producteurs sur la lagune, 120 ont été enquêtés par téléphone. Selon l'enquête les défis majeurs de la filière se situent au niveau environnemental avec des actions à porter en matière d'urbanisme, de tourisme (partage du plan d'eau) et du foncier. En ce sens une des actions clés qui en découle pour te sur l'action foncière pour faciliter l'installation. Un des principaux enseignements est qu'il y a de la part des producteurs, une faible anticipation de la cessation d'activité et le cas échéant de la transmission

- Le Schéma de Mise en Valeur des Zones Conchylicoles (maîtrise d'ouvrage SMBT, 2019), dont l'ambition collective, inscrite dans la stratégie DLAL et dans le Contrat de gestion intégrée du territoire de Thau est « d'adapter les zones conchylicoles aux mutations, en cours et à venir, pour faire des zones conchylicoles des sites productifs et durables ». Lors de son élaboration, le point de vue des professionnels a été sollicité dans le cadre de 7 réunions collectives dans différents ports de la lagune.

Les résultats de ces documents sont valorisés dans la présente étude.

Des analyses statistiques produites sur la base des données de la Direction de la mer et du littoral, la MSA et l'ENIM, étayent l'analyse qualitative des enquêtes

Des experts et acteurs de la filière ont été interviewés pour partager leur analyse des enjeux d'avenir pour la filière : Région Occitanie, Département de l'Hérault, Syndicat Mixte du bassin de Thau, Sète Agglopolé Méditerranée, CEPALMAR, CPIE, Ifremer, Lycée de la mer...

1.2.2 Les conchyliculteurs au cœur de la démarche : entretiens et réunions collectives

La mission met les **conchyliculteurs au cœur de la démarche**. Elle se centre sur les **objectifs et actions qui les mobilisent directement collectivement**.

Pour autant, elle n'ignore pas les actions menées par le CRCM, organisme représentant la profession, par ces partenaires professionnels (syndicats de ports, organisation des producteurs de Thau,...) et par ses partenaires institutionnels (collectivités notamment).

Ces actions ne font pas partie de la stratégie à proprement parler puisqu'elles ne sont pas mises en œuvre par les conchyliculteurs eux-mêmes, mais par le CRCM. Elles sont cependant abordées dans le chapitre 4 et dans le tableau de synthèse

Entretiens individuels

53 entretiens ont été menés auprès de conchyliculteurs de Thau et 5 à Leucate.

Le guide d'entretien (Annexe 2), a été co-construit avec les partenaires et validé en COPIL du 09 juillet 2019. Le choix qui a été fait est un mixte entre le guide d'entretien et le questionnaire d'enquête. Les enquêteurs ont recueilli le maximum d'informations dans un temps imparti d'en moyenne 1h30 (durée moyenne d'acceptabilité des interlocuteurs au regard de leur emploi du temps) en privilégiant le recueil de témoignages c'est-à-dire les questions ouvertes. Tous les entretiens ont eu lieu en face à face, afin de faciliter les échanges et de favoriser l'immersion au sein de la profession.

Le taux de réponse moyen par question est d'environ 70%, ceci est lié à la volonté de privilégier l'expression libre des producteurs tout en respectant le temps imparti.

Réunions collectives

Suite aux entretiens individuels, 5 réunions collectives ont été organisées dans les ports de Thau (Marseillan, Sète, Mèze, Loupian/Bouzigues) et de Leucate afin de présenter la synthèse des entretiens individuels et de travailler à la co-construction de la stratégie (Annexe 3). L'analyse des entretiens individuels a permis d'écrire la vision collective des conchyliculteurs sur leur filière à horizon 2030. La formule participative des réunions a créé de riches échanges et de consolider la vision et les axes de la stratégie stratégiques (finalité, axes stratégiques et objectifs).

Les réunions ont également été indispensables en invitant les producteurs à se positionner sur plusieurs questions fondatrices de la stratégie.

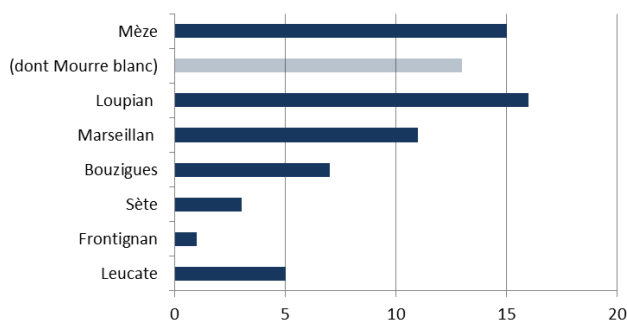
La participation aux réunions a été mitigée à Marseillan et Bouzigues/Loupian au regard du nombre de structures de production de ces ports, et un peu plus soutenue à Mèze, Sète, Leucate.

1.3 PROFIL DES ENTREPRISES ENQUETÉES

L'OTR ayant enquêtés les plus de 50 ans, la stratégie 2030 s'est focalisées sur les jeunes producteurs (60% des enquêtés ont moins de 40 ans), considérant qu'à l'échéance 2030, la filière reposerait sur leurs épaules.

Les enquêteurs ont également visé une certaine représentativité des profils de producteurs à l'aune de leur distribution par port, leur âge, la taille des exploitations et leurs modèles économiques.

Nombre de producteurs enquêtés par port



Localisation des producteurs

La répartition des enquêtes a tenu compte de la répartition des producteurs dans les ports puisque parmi les 53 producteurs de Thau enquêtés, 15 avaient leur mas sur les ports de Loupian, 13 au Mourre blanc et 11 à Marseillan.

Âge des producteurs

La pyramide des âges des producteurs de Thau fait apparaître une sur-représentativité des producteurs de plus de 50 ans. Or le choix a été fait d'enquêter des

âge des producteurs	% sur Thau (source : MSA/CRCM/ stats CA34)	% dans les enquêtes
moins de 40 ans	21	60
entre 40 et 50 ans	34	18
plus de 50 ans	45	22

conchyliculteurs plutôt jeunes (60% ont moins de 40 ans), avec un âge moyen des producteurs enquêtés de 41 ans (le plus jeune a 26 ans, le plus âgé 63) et un âge médian de 36 ans. Ce choix témoigne du fait de vouloir relever le point de vue des jeunes producteurs sur leur métier et la filière, et construire la stratégie sur leur vision.

Cadre familial / HCF

58% des installations se sont effectuées dans le cadre familial direct (parents) ou plus éloignés (oncle, grands-parents, etc.) ; 42% des installés hors-cadre familial

Statut social

27 producteurs enquêtés sont affiliés l'ENIM (53% / Source ENIM 2019) et 24 à la MSA (Source MSA 2019), ce qui est un peu moins que la moyenne globale de 59% des conchyliculteurs de Méditerranée.

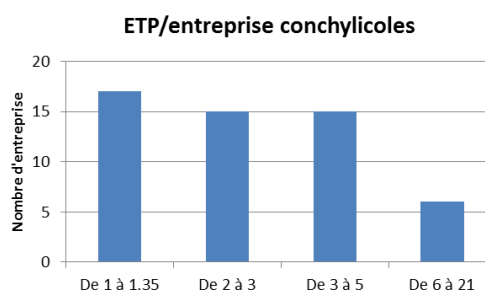
Statut de l'entreprise et comptabilité

Les 2/3 des enquêtés (34 réponses) ont une entreprise en forme individuelle, 1/3 sont en société (GAEC, EARL, SCEA)

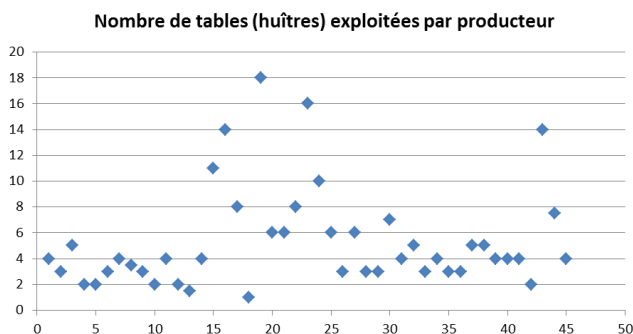
50 % ont une comptabilité au forfait et 50% au réel. 59 % font appel aux services d'un comptable

Emplois

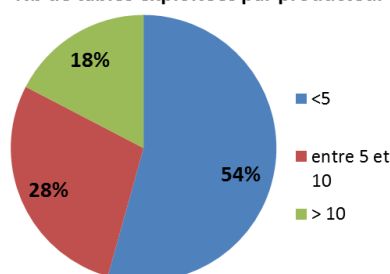
Les entreprises conchylicoles enquêtées sont généralement de petite taille. La moyenne d'ETP est de 3,1 (on compte quelques grosses entreprises qui emploient plus de 8 salariés) et la médiane est de 2 ETP. 16 entreprises emploient entre 1 et 1,25 ETP (chef d'exploitation compris). Cette surreprésentation des petites et très petites entreprises a été démontrée également par le Cevalmar en 2016 où 44% avaient moins de 2 emplois permanents, et 34 % moins de 5.



Systèmes de production



Nb de tables exploitées par producteur



Les entreprises enquêtées exploitent en moyenne 5,3 tables. 54% d'entre elles exploitent moins de 5 tables.

La moyenne de production par table évaluée se situe autour de 3 tonnes. Dans une bonne année un producteur déclare plutôt 5 à 10 tonnes par table. Ainsi toutes les tables concédées ne sont pas utilisées à leur pleine capacité par les producteurs (mais servent aussi au stockage des pearl nets ou lanternes par exemple). La moyenne de production des enquêtes est un peu inférieure à celle identifiée dans le recensement du Cevalmar, qui estimait entre 8 et 10 t selon la technique (lanterne, cordes)

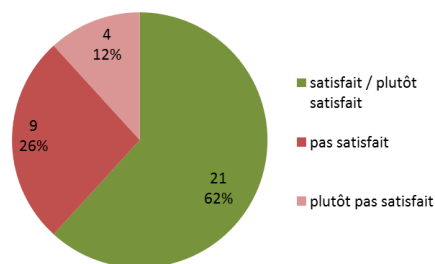
Les tables sont jugées en bon (68%) ou très bon état (27%)

Approvisionnement en naissains

Les naissains (diploïde 22% et triploïde 73% - Cevalmar 2016) proviennent à 80% des écloséries d'Atlantique, une faible proportion provient du captage naturel dans la lagune.

Depuis plusieurs années les conchyliculteurs sont touchés par d'importantes mortalités de naissain (40 % de pertes en moyenne en 2016), mais ces taux sont jugés à 62% satisfaisants pour les producteurs enquêtés qui mettent en avant également le prix d'achat des naissains.

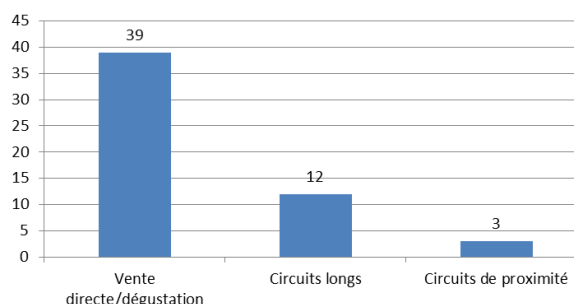
Acceptation de la mortalité des naissains



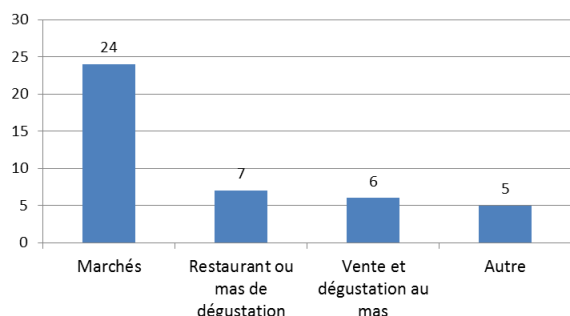
Commercialisation

Les principaux circuits de commercialisation sont la vente directe (notamment sur les marchés, notamment en hiver) et/ou la dégustation (en toutes saisons, notamment l'été) ; Les producteurs irriguent un grand quart sud-est de la France pour réaliser leurs ventes en marchés de plein vent. Une disposition qui pose des questions en termes de gestion du temps et des déplacements. Ces résultats corroborent ceux de la monographie dans le sens où 75% des plus petites entreprises vendent en direct

Principaux circuits de commercialisation (volumes)



Principaux circuits de vente directe



et que l'équilibre entre les différents circuits (restaurants-poissonneries, GMS, expédition) se trouve à mesure que les entreprises grossissent.

A l'heure actuelle, les producteurs font reposer la notoriété de leur produit sur le capital-confiance (90%) et/ou sur une marque produit d'entreprise (21%), la marque Sud de France (11%) ou les médailles du Concours général Agricole (9%).

L'achat-revente est présent sur la lagune, il est prépondérant pour les moules et autres coquillages (palourdes, crevettes,...) et plus ponctuel pour les huîtres (notamment en période de crise de production) ; il s'opère entre producteurs de la lagune et entre bassins conchylicoles. La monographie du cephalmar indiquait que « 83 % des entreprises ostréicoles s'approvisionnent en huîtres prégressées principalement sur la côte atlantique, entre novembre et février ».

2 ENJEUX PAR THEMATIQUE

Chacune des thématiques de l'enquête est traitée dans les pages qui suivent et présentée sous la forme suivante :

- 1/ AFOM de la thématique
- 2/ analyse qualitative issue des enquêtes
- 3/ Les objectifs spécifiques et opérationnels qui en découlent

2.1 FONCIER – AMENAGEMENT

ATOUTS	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Des conchyliculteurs entrepreneurs : d'ici 2030, 91% auront investi dans leur mas : <ul style="list-style-type: none"> o 41% pour la production et/ou conditionnement et/ou expédition o 50% pour développer aussi une activité de conchyliotourisme. - Des mas et tables disponibles ds certains ports - Des schémas protègent l'activité (SCOT, PLUi) - Un FEAMP adapté à l'évolution et à la modernisation de la filière aquaculture et transformation des produits - Une zone halieutique de Frontignan capable d'accueillir des activités de production et de transformation des produits de la mer - Des concessions de filières en mer avec des places disponibles 	<ul style="list-style-type: none"> - Un foncier rare et peu disponible sur le littoral - Des règles d'urbanisme drastiques notamment sur le DPM, et en lien avec la loi littoral - Des changements de destination et une spéculation forte sur le domaine privé qui limite l'accessibilité des structures de production aux nouveaux porteurs de projet - Une pression foncière forte sur les zones de productions conchylicoles et les mas - Des zones de production mal aménagées pour les producteurs et peu attractives pour les consommateurs (approche paysagère à repenser) - Une zone halieutique de Frontignan sans prise d'eau à la mer
OPPORTUNITES	MENACE
<ul style="list-style-type: none"> - Intégration dans les politiques publiques (FEAMP, Région, Département,) de l'accompagnement à l'installation et à la reprise d'activités (mas de reconquête...) - Une politique foncière partenariale (CRCM, Région, Département, Safer) pour la filière - Le schéma d'aménagement des zones conchylicoles 	<ul style="list-style-type: none"> - Changement de destination des mas et forte tension sur le foncier avec des projets hors conchyliculture qui renchérissent le prix des mas, nuisent à la dimension de production - Fermeture économique de nombreux établissements suite aux crises récurrentes - Une pression démographique forte sur le littoral d'Occitanie (8 millions de touristes/an) - Manque d'attractivité des zones de production pour les consommateurs (paysages des zones conchylicoles à requalifier)

La loi Littoral et le volet littoral et maritime du SCOT fixent une priorité réglementaire aux activités de pêche et de conchyliculture sur la lagune de Thau. Il définit des zones réservées à l'activité conchylicole. Ces zones sont des zones de culture (secteurs des tables conchylicoles dans la lagune de Thau, filières en mer) ou des zones de travail et de transformation (zones des Mas conchylicoles sur les berges de la lagune de Thau). Ce sont des zones exclusives : aucune autre activité ne peut s'y implanter.

Eu égard à cette vocation, les règles d'urbanisme sur les rives de Thau sont drastiques, mais cependant pas toujours respectées :

En effet, les contraintes sont très fortes sur le Domaine Public Maritime où les Autorisations d'Occupation Temporaire (Article R152-1 du Code du domaine de l'Etat) s'accompagnent de mesures strictes en termes d'évolution du bâti, dans sa forme ou sa destination qui peuvent, dans certains cas, remettre en cause le développement des

entreprises conchylicoles. Le statut même de concession laisse peu de latitude au producteur pour faire évoluer son bâtiment.

On constate un différentiel avec le Domaine privé qui laisse davantage de possibilités aux professionnels pour développer leur activité, et notamment en matière d'accueil-dégustation-restauration. Si les règles (dictées par la loi Littoral et le SCOT) restent strictes, un certain nombre de projets semblent pourtant se développer et ne souffrent que de peu de contrôles.

Ce « déséquilibre » réglementaire a été souligné à plusieurs reprises dans le cadre des réunions collectives du SMVZC (réunions de Marseillan, Bouzigues, Mèze).

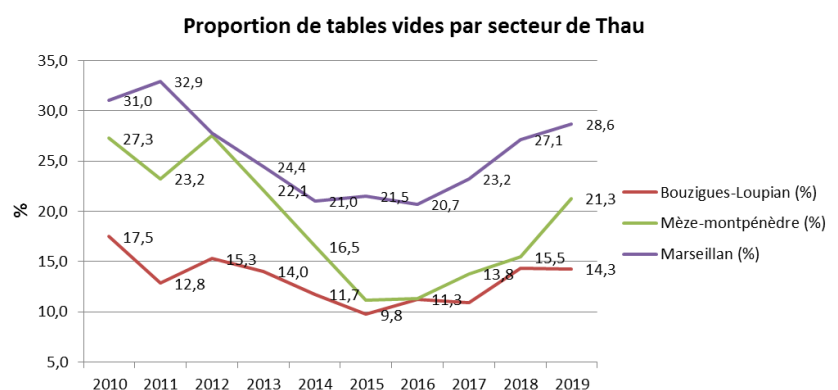
La vocation assez récente de la conchyliculture méditerranéenne à se tourner vers l'accueil touristique, d'autre part, les changements de destination (pour l'habitation) sur le domaine privé induisent une forte spéculation foncière. Malgré les freins aux changements de destination (stipulés dans les documents d'urbanisme) les transactions s'opèrent et conduisent à la fixation de références de prix déconnectés de la réalité économique des exploitations conchylicoles, à une perte nette de disponibilité de bâtiments productifs, et exposent les conchyliculteurs à des conflits de voisinage.

Pourtant, la grande majorité des producteurs interrogés ont dit à avoir besoin de plus d'espace : d'ici 2030, 90% des conchyliculteurs (tous ports concernés) auront investi dans leur mas, pour améliorer la production, le conditionnement ou l'expédition. Les investissements prévus portent :

- sur le bâti lui-même : La question de l'acquisition, de l'agrandissement se pose donc déjà et nécessite d'être gérée.
- sur un vaste panel d'équipements : bassins de refroidissement, bateau et équipements de bateau, pompes et bassins de purification, palans, filtre (à sable ou à UV), portique, système de relevage sur les tables, laveuse, système d'emballage, camion et remorques frigorifiques,...
- et pour 50 %, en plus de l'équipement de production, l'investissement portera aussi sur l'activité de conchyliotourisme. Pour 20%, il s'agira d'une création de ce type d'activité.

Dans ce cadre, le CRCM est déjà bien identifié comme organisme pouvant apporter ses compétences en matière d'élaboration de dossiers de financements, puisque 57% des producteurs pensent y faire appel pour ses prochains investissements ; la question sera ré-abordée dans le chapitre « gouvernance ».

Un autre enjeu foncier concerne le devenir des tables. Selon l'OTR 2018 près de 80% des producteurs (60% des tables) sont sans solution de reprise identifiée. Des secteurs comme Marseillan qui compte déjà près de 30% de tables vides peuvent être amenés à voir décroître leur nombre de tables, avec les conséquences patrimoniales que cela peut représenter pour les cédants.



Les tables « de terre » moins productives que celles au large et la volonté de limiter les risques implique que la distribution de ses tables est un sujet pour chaque entreprise, une question individuelle qui pourrait être gérée en collectif.

Ainsi plusieurs axes sont privilégiés face à ces enjeux : le premier d'ordre réglementaire, vise à consacrer la destination productive des zones conchyloles, à travers les outils d'urbanisme car pour investir et se développer, les entreprises ont besoin de certitudes quant au devenir des zones de production. Le second, face à la dérive des prix et la rétention foncière, il s'agit de mener une politique volontariste sur le foncier conchylicole pour faciliter l'accès des porteurs de projet aux infrastructures productives. La question a été posée et tranchée en réunions collectives : une grande majorité (40 sur 47) s'est dite favorable à une politique de maîtrise des prix, même si pour quelques producteurs, le fait d'intervenir sur le domaine privé n'est pas accepté. Le troisième sur l'opportunité d'un remembrement des tables, si les producteurs se donnent les moyens de la mettre en œuvre.

De manière générale, les réunions collectives du SMVZC ont permis d'exprimer une forte demande pour améliorer l'accessibilité à la zone et au sein de la zone pour faciliter la dégustation et les rendre plus attractive) et proposer du stationnement (notamment sur les ports de Loupian, Mourre blanc, Montpénèdre, campagne, Amoutous.

2.2 INSTALLATION-TRANSMISSION-FORMATION

ATOUS	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Des formations nombreuses pour former les conchyliculteurs et aquaculteurs de demain (lycée de la mer à Sète, creufop...) - De 10 à 15 candidats au 280 h et 2 ou 3 en formation initiale au lycée de la mer à Sète chaque année - Des concessions de filières en mer avec des places disponibles, - Une enquête (OTR 2018) qui permet de connaître les dynamiques de renouvellement des générations - Un référentiel de formation sur la transformation des produits de la mer au lycée de la mer à Sète (programme 2020 - DLAL-FEAMP) - Des formations professionnelles et continues de qualité dispensées en France - Un guide de l'installation en conchyliculture disponible (Cepalmar) à actualiser - Un vivier de jeunes producteurs dynamiques 	<ul style="list-style-type: none"> - 210 producteurs ont plus de 50 ans, soit en moyenne, 25 départs par an d'ici 2030 - Mauvaise image de la production conchylicole : manque d'attractivité du métier - Peu d'anticipation des futurs cédants face à leur cessation d'activité : <ul style="list-style-type: none"> o report au maximum de la date de cessation d'activité (transfert au conjoint) o recherche tardive de repreneur HC familial o 38% des cédants qui ont défini leurs échéances de départ n'ont pas de repreneurs - La complexité administrative et financière qui freine la dynamique d'installation et de développement - Un parcours d'installation peu accompagné (et donc favorisant les reprises dans le cadre familial) - Une formation 280h qui ne fait plus travailler sur les compétences de gestion économique d'entreprise - Le développement des activités en mer est « un autre métier » qui demande de gros investissements
OPPORTUNITES	MENACE
<ul style="list-style-type: none"> - Une région attractive et un intérêt de la société pour le monde agricole (cf. installation autres filières) - Des leviers pour l'image et l'attractivité de la profession : <ul style="list-style-type: none"> o Des innovations (Aquaculture Multi-trophique Intégrée, photovoltaïque, filières en mer, coproduits,...), o La diversification des productions (moules de Méditerranée, algues, coquilles St-Jacques, Pétoncle noir...) o La diversification des activités (dégustation) - Aquaculture et conchyliculture ont une notion de naturalité - des financements au titre du FEAMP + collectivités locales qui soutiennent les initiatives 	<ul style="list-style-type: none"> - Des crises environnementales et sanitaires : <ul style="list-style-type: none"> - Qui nuisent à l'attractivité du métier - Qui induisent des difficultés économiques et la fermeture massive d'entreprises - Repli sur soi des professionnels qui ne favorise pas l'installation hors cadre familial.

L'installation dans la filière conchylicole est historiquement et intimement liée à **l'attractivité du métier**. Dans les années 70-80, beaucoup de pêcheurs se sont tournés vers la conchyliculture qui proposait alors de meilleurs revenus. La coopérative des 5 ports a alors joué un rôle important en permettant report des activités de pêche vers la conchyliculture, en limitant les investissements nécessaires à l'installation. Dans les années 2000, avec la crise viticole, de nombreux double actifs conchyliculture-viticulture ont abandonné la vigne pour se tourner vers la pêche, mais au bout de quelques années les ressources halieutiques se sont épuisées.

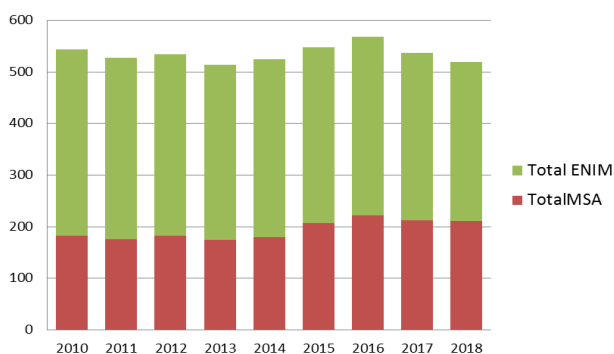
Les crises environnementales et sanitaires successives ont conduit à des difficultés économiques pour les producteurs et une mauvaise image de la production et de la lagune qui nuisent à l'attractivité du métier.

Aujourd'hui la filière compte peu de candidats à l'installation, issus de deux voies distinctes :

- 2 à 3 conchyliculteurs en formation initiale (CAP-BEP-Bac Pro)
- 10 à 15 étudiants en formation continue (formation 280 h) du Lycée de la mer

Au total un contingent de 15 et 20 nouveaux producteurs arrive chaque année.

Producteurs du bassin de thau affiliés à l'ENIM et la MSA



Si le nombre de conchyliculteurs est relativement stable ces dernières années (cf. graph), la population vieillit. Avec 210 producteurs de plus de 50 ans (Source : OTR, CA34, 2018) on estime de 20 à 25 le nombre de départs annuels, si bien qu'en conservant les dynamiques actuelles la population de producteurs pourrait perdre près de 100 producteurs (il n'en resterait que 350-400 producteurs en 2030).

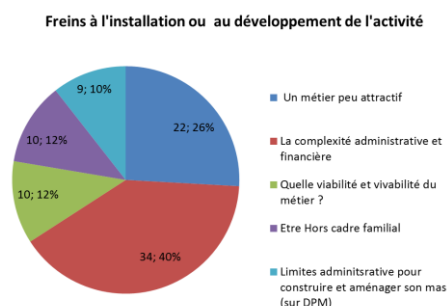
La question est de savoir si la récurrence des crises ne va pas accélérer le flot de cessation d'activité, ou si au contraire, les opportunités offertes par un contrat de filière vont constituer une source d'appel pour de nouveaux candidats, et faciliter la **transmission** comme pour d'autres filières agricoles héraultaises, qui sont attractives pour des porteurs de projet hors cadre familial (le taux d'installation HCF en agriculture est de plus de 60% dans l'Hérault) et/ou de plus de 40 ans.

Un des principaux enseignements de l'OTR est qu'il y a de la part des producteurs, une **faible anticipation de la cessation d'activité** :

- 40% des producteurs répondant n'ont pas défini leur échéance de départ,
- 49 % des producteurs envisagent de partir d'ici 5 ans, mais sur les 300 tables qui exploitent, 185 (62%) n'ont pas encore de repreneur connu.
- Les modalités de transmission des outils de travail (vente, donation, location) sont aussi mal envisagées et c'est la réponse « réflexion en cours » qui prédomine avec près de 40% des réponses.
- Seulement 2% évoquaient la cessation pour motif économique... La réponse serait-elle la même aujourd'hui avec la succession de coups durs depuis 2018 ?...

Les **freins à l'installation** identifiés sont de plusieurs ordres :

- Des difficultés administratives (40% des réponses) : la principale critique relevée est le fait de ne pouvoir accéder à la capacité professionnelle (niveau IV exigé pour les jeunes nés à partir de 1990) au stage 280 h (et donc à une concession) que si on a obtenu le baccalauréat. Un certain nombre de salariés ou enfant de producteurs ne disposent pas du baccalauréat et revendiquent le fait de pouvoir s'installer alors qu'ils ont la passion et la connaissance du métier. Cette question soulève le besoin d'accompagnement à l'installation des porteurs de projets en matière d'économie et de gestion d'entreprise, commercialisation,... Depuis 2014 il n'y a plus de Dotation Jeunes Agriculteurs pour



les conchyliculteurs, donc consécutivement plus d'opportunité d'accompagnement pointu des projets d'installation d'où des lacunes de compétences (notamment sur les sujet évoqués : comptabilité – gestion). Des possibilités existent en lien avec Thau Initiative (qui propose des parcours d'accompagnement spécialisés), mais les dispositifs ne sont pas connus des professionnels.

- Un métier peu attractif (26%), lié à « quelle viabilité du métier ? » (12%). L'image véhiculée est celui d'un métier difficile physiquement, et très aléatoire en matière de revenus. Un enjeu se situe donc autour de l'attractivité du métier hors cadre familial, d'autant que les producteurs eux-mêmes ont parfois tendance à « décourager (leurs) enfants à s'installer ».

- L'inaccessibilité des structures de production (mas) sur le domaine privé à cause de la spéculation foncière et la méconnaissance des règles entre Domaine Public maritime et domaine privé.

Beaucoup de producteurs font le choix de ne pas faire grandir (trop vite) leur exploitation pour d'abord ne pas prendre de risques économiques inconsidérés, et ensuite ne pas devoir embaucher de **salariés**. L'embauche se réalise souvent dans le cadre familial ou par bouche à oreille avec une connaissance. Le besoin d'embaucher freine souvent l'agrandissement, d'autant que certains jugent qu'il est « difficile de trouver un salarié qualifié auquel on peut donner des responsabilités ». Une limite supplémentaire liée au salariat est le fait que l'activité est saisonnière : 6 mois en production et 6 mois en dégustation, ce qui suppose des profils polyvalents.

Sur la **formation initiale et continue** du « 280 heures », on constate qu'il manque une dimension « stratégie et gestion d'entreprise » regroupant des notions de comptabilité qui permettrait aux producteurs d'évaluer plus précisément notamment leurs **coûts de production**. L'enjeu est de développer la performance technique dans le métier. En ce sens, une commission « formation » pourrait être créée au sein du CRCM qui fasse remonter à ses partenaires (Lycée de la mer, Chambre d'agri, etc.) des thèmes de formation identifiés.

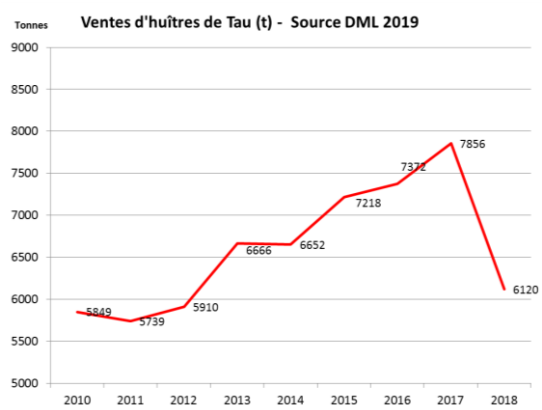
Lors des réunions collectives les positions étaient partagées sur la nécessité de favoriser l'installation. 58% (25 sur 43) s'y sont dits favorables quand 42% ont pensé que les producteurs en place pourraient soit assumer la demande en grossissant, soit que la relève n'arriverait pas car le métier n'est pas attractif et que les freins soient trop forts, où que la lagune se consacrera plus à la qualité qu'à la quantité, donc avec moins de producteurs.

2.3 PRODUCTION TECHNIQUE

ATOUTS	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Des eaux conchylicoles situées dans des zones protégées réglementairement - Des masses d'eau lagunaire et littorales globalement de bonne qualité (Cf. DCE) - Une bonne productivité et un regain de production (hors évènements extrêmes) depuis 2008 - Une technique d'élevage spécifique (tables) et une production extensive - des productions 100% naturelles - Une sectorisation de la lagune effective - Des entreprises fer de lance pour la filière et tournées vers l'innovation - Quelques professionnels qui travaillent les filières en mer - Les systèmes de défense contre les daurades assez efficaces 	<ul style="list-style-type: none"> - La conchyliculture est une activité très sensible car sentinelle de la qualité du milieu - Des problèmes environnementaux et sanitaires récurrents : anoxie, phytoplanctons, T° de l'eau, salinité... en lien avec le changement climatique - Une grande hétérogénéité de quantité (variabilité interannuelle entre années sèches et humides) et de qualité des produits, selon les années et les producteurs - Instabilité du captage naturel - Prédation par les daurades - Oligothropisation de l'eau de la lagune - Une production en mer quasi-inexistante - Concurrence forte des autres bassins de productions (français et étrangers) - La mauvaise relation pêcheurs/ostréiculteurs - Manque de capacités de stockage pour protéger la production en cas de problème - Pratiques parfois polluantes des professionnels dans l'exercice de leur métier - Une zone halieutique de Frontignan sans prise d'eau à la mer
OPPORTUNITES	MENACE
<ul style="list-style-type: none"> - Stratégie partenariale (Europe, Région, DLAL) de croissance bleue basée sur la croissance durable, intelligente et inclusive - Programmes de recherche expérimentation : <ul style="list-style-type: none"> o CAPATHAU (capactiés trrhphiques) o Natiostra sur le captage naturel o Transformation d'huitres o Prospectives pour la conchyliculture en mer - Potentielle diversification des espèces (algues, coquilles St-Jacques, Pétoncle noir...) - Développement d'innovations : Aquaculture Multi-trophique Intégrée, photovoltaïque, filières en mer, coproduits,... - La mer, potentiel de production - Les tables au large qui produisent très bien - La côte atlantique avec un savoir-faire reconnu en matière de production de naissains 	<ul style="list-style-type: none"> - Multiplication des phénomènes liés au changement climatique : salinisation, acidification de l'eau, perturbations environnementales - Prolifération d'espèces invasives (notamment phytoplanctonique) - Fragilité des lagunes et de la mer vis-à-vis des activités du bassin-versant - Fermeture économique de nombreux établissements suite aux crises récurrentes - Les problèmes liés aux trempages des espèces allochtones - Emergence de nouveaux prédateurs (crabe bleu) et pathogènes - Les tables dites « de terre » desquelles partent souvent les malaïgues - Manque de transparence de la part des écloséries sur le produit « naissain

Dans les années fastes, la lagune de Thau produisait entre 12 et 14 000 tonnes d'huîtres par an. En 2008, la production est tombée à 6500 tonnes suite à un fort pic de mortalité dû aux virus OsHV1 (herpès virus) et à la bactérie *Vibrio splendidus*. Mais depuis 2008, la production remonte progressivement et tourne actuellement autour de 8 000 tonnes d'huîtres vendues/an. (source : DML) même si la filière est régulièrement secouée d'évènements comme la malaïgue et le phénomène « d'eaux vertes » en 2018 qui ont conduit à une forte baisse de la production.

Les producteurs ont tous déclarés que la **production de moules** avait presque disparu de leur pratiques du fait des problèmes de prédation, des tempêtes, de la concurrence féroce sur les prix des entreprises espagnoles, ou des températures désormais trop élevées dans la lagune. Beaucoup de conchyliculteurs considèrent qu'il vaut mieux acheter que produire des moules.

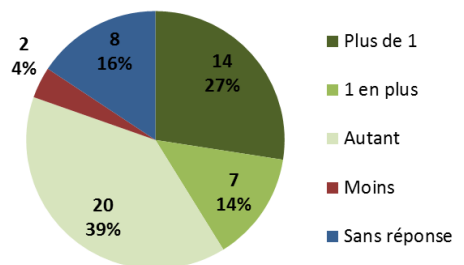


La plupart des entreprises conchylicoles sont des exploitations familiales de petites tailles (cf. 1.3 PROFIL DES ENTREPRISES ENQUETEES) qui gèrent en général la totalité de la production, du captage à la vente.

Des **perspectives de production modestes** pour les producteurs enquêtés :

20 producteurs (39 %) ne pensent pas exploiter plus de tables en 2030 qu'aujourd'hui et 7 (14 %) une seule table en plus. 14 producteurs (27%) envisagent une croissance de leur potentiel de production avec plus d'une table.

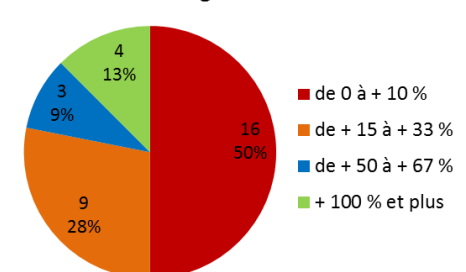
Evolution du nombre de tables



Outre la forte incertitude et la prudence qui découlent des événements de 2018, l'idée pour les conchyliculteurs est plutôt de mieux utiliser les tables concédées actuellement plutôt que d'en exploiter de nouvelles.

En ce qui concerne la production, sur 32 réponses obtenues (14 producteurs n'ont pas répondu) 45% ne pensent pas augmenter leur production. Soit ils pensent travailler davantage sur la qualité (notamment par l'exondation) soit se consacrer (avant tout) à la commercialisation, en réalisant de l'achat-revente le cas échéant. Nombre de producteurs envisagent les deux leviers.

Production envisagée d'ici 2030



La taille de l'exploitation n'est pas un facteur discriminant pour leur évolution ; de petites comme de grandes structures se retrouvent dans chaque configuration.

La **production d'autres espèces** a été évoquée mais ne se situe qu'à l'état d'initiatives individuelles de la part des producteurs. Des essais ont lieu de la part notamment du Cépralmar qui « réalise des essais de reproduction de coquilles St Jacques au sein de la station de biologie marine de Sète avec l'OSU-OREME et apporte un appui technique au CRCM dans le cadre d'essais d'élevage d'huîtres plates (projet OSTREDUL). Il travaille par ailleurs à la mise en place d'une formation sur la culture de macroalgues à destination des professionnels ».

Peu de conchyliculteurs produisent **en mer**. Pour la majorité des producteurs, il s'agit en effet d'un « tout autre métier » qui exige des équipements coûteux (filières, bateaux, etc.) et un savoir-faire particulier (diplômes,...). Les principales contraintes identifiées sont la prédation des daurades, et les tempêtes qui peuvent détruire les structures. Ceux qui poursuivent la production de moules en mer sont très clairs : c'est grâce à leur Service après-vente et leur implantation familiale historique qu'ils arrivent à s'en sortir

mais la pour combien de temps ?... : aujourd'hui leurs clients cherchent avant tout le prix et la concurrence espagnole est rude. Pourtant des producteurs dépassent les contraintes techniques, croient en une opportunité de marché sur une moule premium de méditerranée, si bien que des projets naissent sur ce nouveau créneau.

L'approvisionnement en naissains manque de transparence et les conchyliculteurs sont captifs des écloséries d'Atlantique, avec des surprises quant à la régularité des produits (manque de rusticité des naissains). Ce système augmente aussi les risques zoonosés par des transferts de naissains d'un bassin de production à l'autre,...). En outre lors d'épisodes tels que celui du COVI-19, la question même des garanties d'approvisionnement se pose.

Plus de 85% des 33 producteurs ayant répondu souhaitent relocaliser la production de naissains, (64% en 216). Quelques producteurs produisent leurs propres naissains par le captage naturel d'une huître méditerranéenne plus résistante, et la majorité envisage de le faire (57%). Des essais individuels ou inscrits dans des programmes de recherche-expérimentation (PRONAMED, VELYGER, NATIOSTRA - Ifremer et Cevalmar) doivent apporter des réponses aux professionnels sur les phénomènes de reproduction et de captage car à l'heure actuelle les résultats des essais sont encore jugés trop aléatoires. La création d'une éclosérie locale a aussi été évoquée (28% contre 63% en 2016).

Pour l'ensemble des producteurs, la **question environnementale** est centrale, comme le besoin de s'adapter au milieu. Outre les questions de courantologie, de capacités trophiques ou de sectorisation de la lagune qui incombent aux missions du CRCM, les producteurs ont indiqué d'autres défis collectifs.

- Innover pour s'adapter aux menaces liées au changement climatique : baisser la T° et maintenir l'oxygénation de l'eau sous les tables (25). A ce titre l'opportunité d'un projet photovoltaïque a recueilli un avis positif de 34 % des producteurs quand 44% s'interrogent sur son opportunité. Les questionnements portent sur l'ombrage que produiraient les tables, les risques d'installation électrique dans l'eau, ou les responsabilités en matière d'entretien et démontage des installations.
- Anticiper les crises sanitaires en étant informé rapidement de l'évolution du milieu. Des systèmes d'information fonctionnent comme le système d'alerte précoce des blooms de dinofysis et Alexandrium à Leucate, ou le système d'alerte microbiologique VigiThau. Les producteurs enquêtés y voient un grand intérêt doivent être davantage moteurs de ce genre d'outils.
- Protéger la production des crises sanitaires : La sectorisation est appréciée, même si elle suppose qu'un producteur ait des tables dans les deux secteurs, voire les réorganise. Comme dans l'OTR 2018, les possibilités de mise à l'abri de la production ont été évoquées mais globalement la volonté est d'augmenter la capacité de stockage individuelle (projets évoqués dans le SMVZC), qui paraît plus simple à gérer que celle d'une grande plateforme de stockage sur la zone de Frontignan.
- S'adapter aux prédateurs : aujourd'hui les daurades (17 réponses / 93 % des entreprises régionales sont touchées par la prédation : les pertes s'élèvent en moyenne à 10 % sur les huîtres et de 26 % sur les moules selon le Cevalmar) et demain des prédateurs émergents. Les techniques de pose de filets sont assez bien appropriées, même si elles prennent du temps de pose et d'entretien. Des systèmes innovants sont aussi utilisés (ex : collage Bouchet) mais aucun n'est réellement diffusé à grande échelle sur la lagune. Avec les évolutions du climat, il paraît clair que la profession va devoir faire face à de nouveaux prédateurs (comme le crabe bleu) ou le pichochlorum qui pour la 1^{ière} fois est apparu en 2018. Il est important de consolider les liens avec les partenaires de la recherche et de l'expérimentation pour être en mesure de peser sur les orientations de recherche.

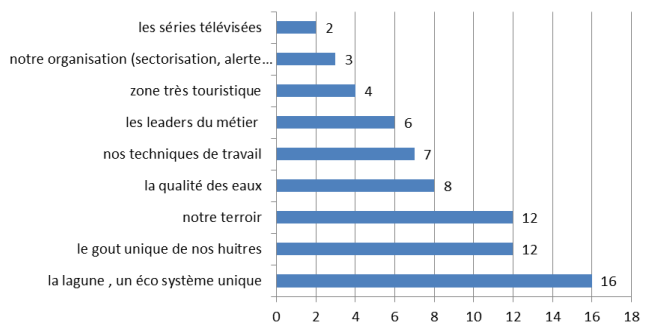
2.4 VALORISATION ET COMMUNICATION

ATOUS	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Valeur identitaire de la conchyliculture et de la pêche dans les territoires comme Thau et Leucate - Une IGP et une démarche Label Rouge en cours pour l'huître exondée - Des innovations qui font parler positivement de la filière (projet akuo, valorisation des déchets, exondation...) - Création d'une communication « Huitres et moules de méditerranée » - Un système d'élevage identitaire : élevage sur cordes, exondation : identitaires du bassin méditerranéen - De nombreuses réalisations (affiche, films, portraits...) pour une communication positive... 	<ul style="list-style-type: none"> - Identité collective faible des produits - Marques individuelles d'entreprise le plus souvent pour valoriser notamment les huitres exondées - Peu de références techniques donc des productions de qualités inégales - La profession doute de sa capacité à tirer les prix vers le haut - Syndrome de « la camionnette » où l'on recherche plutôt la valorisation par la vente que par la production - Le schéma des structures mis en avant par les conchyliculteurs comme cahier des charges de qualité - Grande disparité qualitative des produits de la lagune de Thau - Des productions sans socle de qualité minimal qui mettent en danger l'image et la notoriété de la production méditerranéenne - ...
OPPORTUNITES	MENACE
<ul style="list-style-type: none"> - Fort attrait touristique de la région qui favorise la vente directe et la dégustation (8 millions de touristes par an) - Appétence des consommateurs pour les produits locaux et de la mer (65% de français consomment des huitres (source France Agrimer 2013)) - Des attentes sociétales en phase avec « la naturalité » des produits 	<ul style="list-style-type: none"> - Accentuation des crises environnementales et sanitaires - Meilleure notoriété des bassins de production d'atlantique et donc concurrence très forte de ces zones de production très renommées (Bretagne, Arcachon...) - SIQO et marques collectives fortes des bassins de production d'atlantique - Un label AB en danger sur Thau - Problèmes des crises environnementales récurrentes qui donnent une mauvaise image du produit et plus globalement de la zone de production : faible attractivité hors ex LR - Le marché de la moule premium méconnu et coûts de production plus élevés en France qu'en Espagne. facilité de se faire livrer en moules d'Espagne très rapidement - ...

Une zone conchylicole en déficit d'image positive

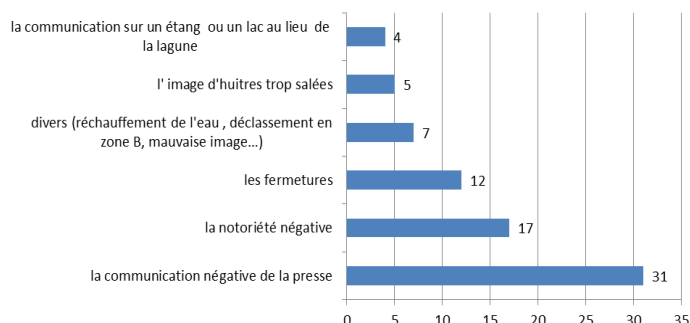
Pour les conchyliculteurs, le déficit d'image et de notoriété de leur zone de production est assez unanime : Ils l'expliquent par les fermetures répétitives, le produit « huitre » parfois considéré trop salé par les consommateurs, comparativement à celles des autres bassins d'atlantique. La presse surexposerait le bassin méditerranéen dès lors qu'il rencontre un problème (pollution, fermeture...) et réserverait la communication positive aux autres bassins de production.

qu'est ce qui fait la notoriété de la lagune ? (35 répondants-70 déclarations)



La presse est donc rendue responsable de cette mauvaise (ou absence) de notoriété par 86% des conchyliculteurs, ce qui questionne **la stratégie de communication portée par la profession.**

à quoi est due la mauvaise image de la lagune
36 répondants - 76 déclarations



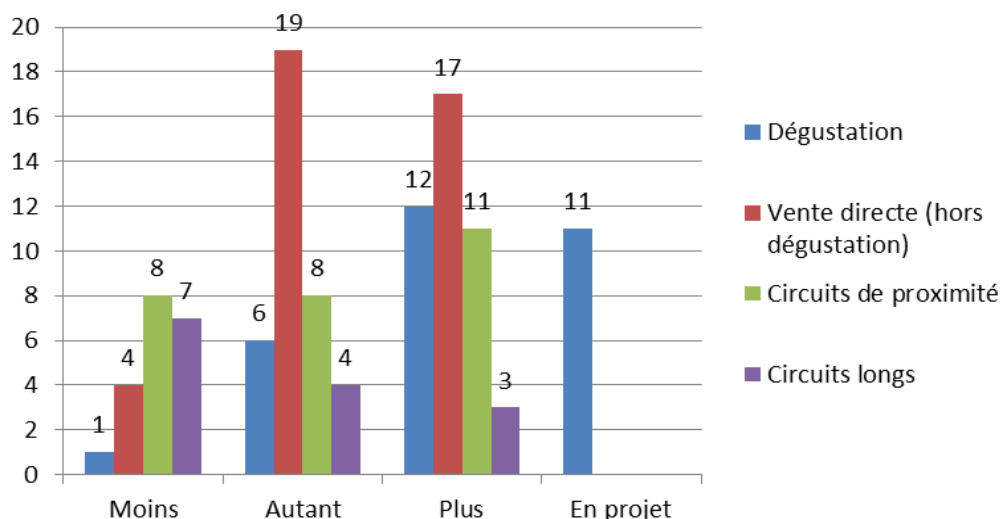
Des portraits de conchyliculteurs, des films sur l'ostréiculture, sur la mytiliculture, sur « huitre et la moule de méditerranée » existent et pourraient être bien davantage utilisés, déployés dans le cadre d'une stratégie de communication qui ne laisserait plus le champ libre à la communication négative rythmée par les fermetures.

Des produits conchylicoles en déficit d'image collective positive

Les démarches de valorisation des produits sont essentiellement individuelles.

Comme vu au chapitre 2.5, les conchyliculteurs enquêtés commercialisent aujourd'hui principalement en vente directe et circuits courts, 29% des conchyliculteurs enquêtés commercialisent aussi en circuits longs et leurs projets à l'horizon 2030 sont principalement orientés vers le maintien et le développement des circuits de proximité incluant vente directe et dégustations. Concernant les circuits longs il faudra confirmer la tendance semblant être à la baisse.

Évolution des circuits de commercialisation d'ici 2030
(48 répondants- 111 déclarations)



Sur quoi repose la notoriété actuelle de vos produits ?	
46 répondants - 69 déclarations	
le capital confiance	41
la marque de l'entreprise	10
la marque Sud de France	5
les médailles du CGA*	4
l'huitre spéciale	3
le label AB	2
le réseau Bienvenue à la ferme	2
Autres (SAV, norme bio)	2

Le label « capital-confiance » est le plus important pour 90% des producteurs, 21% développent leurs propres marques, 11% valorisent la marque produit « Sud de France » et 9% les médailles du Concours Général Agricole.

La solution « valorisation de la production » est actuellement assez atomisée, elle se situe à l'échelle de chaque entreprise qui pratique principalement le BtoMe : où chacun tente d'incarner la production qualitative de Thau pour capter et fidéliser les clients.

Des démarches collectives peu plébiscitées (à priori)

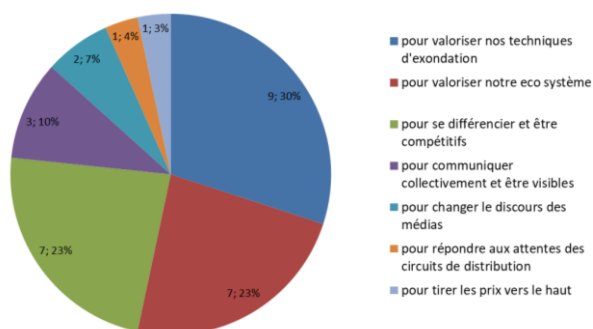
Nous n'avons pas eu de réponses spontanées indiquant l'utilisation des marques collectives existantes telles que « huitres et/ou moules de Bouzigues » ou de « huitres et/ou moules de pleine mer », ou concernant la marque plus récente « huitres et/ou moules de méditerranée »

Nous constatons dans l'histoire de la profession une tentative de démarche de reconnaissance en AOC initiée dans les années 90 qui n'a pas abouti.

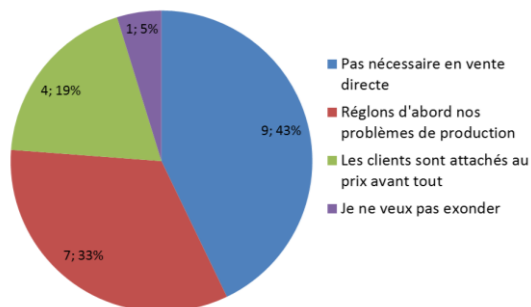
Plus récemment une démarche de reconnaissance en IGP a débuté sous la précédente présidence et se poursuit actuellement, portée par l'OP de Thau. De même, un projet de Label Rouge est évoqué après l'obtention de l'IGP.

L'IGP comme le Label Rouge sont considérés comme des démarches lourdes et longues, destinées surtout aux « gros conchyliculteurs » en circuits longs, mais intéressants pour l'image qualitative de la conchyliculture méditerranéenne et pour faire échos aux SIQO développés sur les bassins de l'atlantique.

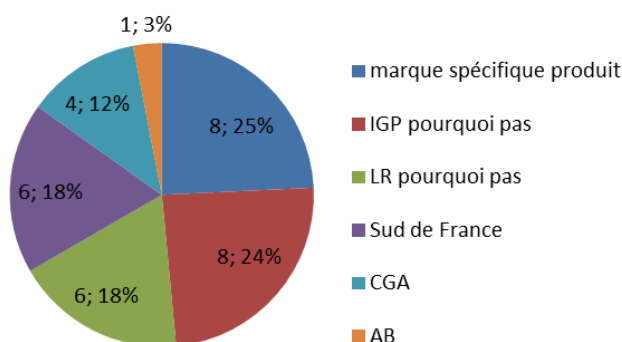
Arguments en faveur de l'IGP et du LR
(24 répondants- 30 déclarations)



Raisons du manque d'intérêt pour une démarche qualité type IGP ou LR?
(15 répondants -21 déclarations)



Quelle valorisation produit en 2030 ?



Les conchyliculteurs interrogés sur la valorisation de leurs productions à l'horizon 2030, ont cependant indiqué qu'ils pourraient avoir adopté d'ici là les labels IGP ou LR...En 2016, 56 % des producteurs se disaient intéressés par les démarches qualité IGP ou LR, ils semblent à peine 42 % aujourd'hui.

Le sujet de **la démarche collective qualité produit**, vecteur de la notoriété de la zone de production méditerranéenne, apparaît historiquement complexe. Nous avons donc souhaité aborder ce sujet en réunion collective sous la forme d'une question « êtes-vous prêts à créer des règles communes qui définiraient une qualité minimale ? ». Cette question qui a été l'occasion d'âpres discussions a recueilli **73% de oui** (Annexe 2), mais les conchyliculteurs sont unanimes sur le fait que ces règles minimales, dénominateur commun, devront leur laisser toute latitude pour exprimer les savoirs faire individuels, 11 conchyliculteurs se sont inscrits en réunions collectives pour co-construire la stratégie « qualités produits ».

La stratégie proposée, repose donc sur l'utilisation de la diversité des offres de valorisation produits : démarches individuelles et collectives, marques collectives, SIQO... avec des niveaux d'engagements divers. Elles auront toutes pour point commun un seuil d'exigence qualitatif minimal co-construit avec la profession.

Afin d'encourager les démarches vertueuses il sera proposé une stratégie qui valorise par une communication positive, « les conchyliculteurs-leaders » engagés.

2.5 DIVERSIFICATION - CONCHYLITOURISME

ATOUTS	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - De nombreuses pépites : l'identité sonore du détroquage, les identités différentes de chaque port... - La conchyliculture production identitaire de la lagune de Thau et Leucate - De nombreuses actions grand public de sensibilisation au milieu (Hippo-Thau, découverte des herbiers zostères...) - Des communications grand public de sensibilisation aux pratiques vertueuses (non polluantes) : Guide des bonnes pratiques pour les plaisanciers, Guide pêcheur maritime de loisir - Le musée de la lagune de Thau (Bouzigues) - La maison de l'étang de Salses Leucate - Des fêtes et des initiatives de territoires très fréquentées : fête de l'huitre - L'arrêté dégustation : 36 autorisations officielles (DDTM) - Des producteurs déjà engagés dans des démarches professionnalisantes d'accueil du public : Bienvenue à la Ferme, qualité Sud de France, Racine - Des initiatives « Terre-Mer » (brise terre, panier de thau) - Le schéma d'aménagement des zones conchylicoles de Thau - Le site de Leucate : un exemple d'accueil touristique 	<ul style="list-style-type: none"> - Mauvaise image de la production conchylicole et aquacole de Thau - Les réseaux professionnalisants d'accueil au mas peu développés (Bienvenue à la Ferme, Sud de France, Racine (accueil de jeunes futurs consommateurs)) - Des ports d'accueil des touristes avec accès routiers difficilement praticables - Absences de zones de retournement des véhicules dans les ports, manque de parking à certains endroits - Des zones de production parfois peu attractives pour les visiteurs : routes jalonnées de déchets conchylicoles... - Réglementation ERP parfois non respectée (absence sur certains ports de wc publics sur les zones d'accueil touristiques, absence d'accueil pour les PMR...) - À dire de conchyliculteurs : peu de contrôle sur le respect de l'arrêté de dégustation - Une cohabitation parfois difficile entre voisins du fait de l'accueil du public au mas - Des productions sans socle de qualité minimal qui mettent en danger le développement touristique de la zone conchylicole - Les ressources en communication peu exploitées (films métiers, affiches...) -
OPPORTUNITES	MENACE
<ul style="list-style-type: none"> - Le littoral d'Occitanie attire chaque année 8 millions de touristes - La destination touristique « Pays de Thau et de Pézenas » compte 5,3 millions de nuitées par an et 1208700 visiteurs dans les musées et sites touristiques - Thau : une destination touristique identifiée par l'agence départementale du tourisme « Un jardin de mer au bord de la méditerranée » - 10 OT et points d'information touristique sur le territoire - Des séries télévisées qui favorisent un tourisme « d'adeptes » - Des associations dynamiques qui proposent des animations grand public de préservation de la lagune - Les réseaux professionnalisants d'accueil du public : Qualité Sud de France, Bienvenue à la ferme, Pays Cathare, Racine... - Le label Vignobles et Découvertes attribué à la destination « Thau en méditerranée » - Le développement d'innovations qui font parler positivement de la zone - La DDTM qui engage une réflexion multi 	<ul style="list-style-type: none"> - Spéculation foncière liée au développement conchylicole sur le domaine privé et changement de destination des mas - Accentuation des crises environnementales et sanitaires - Les pollutions liées au tourisme terrestre - Les pollutions liées au tourisme des plaisanciers (eau grise, eau noire) - Le développement « non contenu » des plaisanciers sur la lagune de Thau - Absence de notoriété et d'image positive - Un éco-système fragile - Une concurrence très forte d'autres zones conchylicoles touristiques (Bretagne, Arcachon...) qui développent déjà une communication plus importante, qui ont organisé des « routes de l'Huitre ».... - ...

Le tourisme doit préserver l'écosystème

Le tourisme est vécu par les conchyliculteurs comme une menace sous l'angle de la protection de l'écosystème, beaucoup soulignent notamment l'activité nautique de plaisance et l'incompatibilité, à un certain seuil, avec l'activité conchylicole. Le bassin d'Arcachon, où il faut slalomer entre les voiliers pour accéder aux tables, est souvent cité comme un exemple à ne pas suivre.

Le tourisme est aussi perçu comme une opportunité : la lagune de Thau est identitaire de l'une des 7 destinations identifiées par l'agence départementale du tourisme : La destination « Pays de Thau, Pays de Pézenas » compte 5,3 millions de nuitées/an. Les conchyliculteurs sont tout à fait conscients de cette manne et veulent tirer profit de cette situation pour créer ou développer le conchylitourisme (points de vente directe, dégustation...) en harmonie avec l'activité conchylicole.

Professionaliser l'accueil touristique dans les zones conchyliques

Interrogés sur leurs projets d'investissements à l'horizon 2030, 91% des conchyliculteurs interrogés indiquent qu'ils auront investi dans leurs mas.

50% des projets seront tournés vers l'amélioration, le développement, d'une activité de conchylitourisme dont 87 % tournés vers l'activité de dégustation (pour 39% d'entre eux l'activité de dégustation sera une création.)

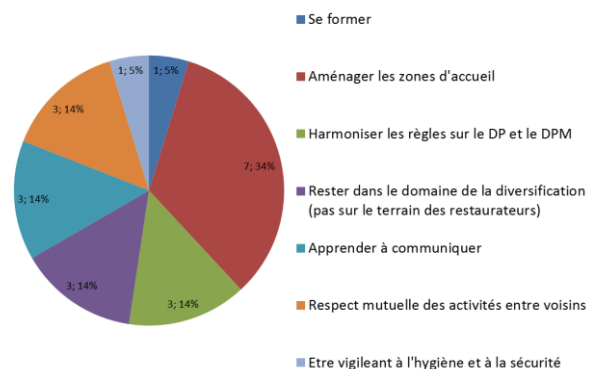
En 2030, il aura donc fallu accompagner la volonté de développer l'accueil dans les mas.

Les conchyliculteurs sont conscients des efforts à fournir dans ce domaine :

La diversité des suggestions montre que les conchyliculteurs détiennent à eux tous la plupart des clés d'un développement conchylitouristique réussi : se former, veiller à l'hygiène et à la sécurité, créer des procédures claires pour identifier comment améliorer l'accueil (extension, aménagement de la terrasse...)¹, communiquer, travailler à l'harmonisation des règles sur le domaine privé et domaine public, aménager les zones d'accueil....

À noter : le fait d'avoir réalisé les entretiens sur le terrain nous alerte sur les points suivants : la cohabitation parfois difficile entre voisins qui pratiquent ou non le

Préconisations spontanées pour améliorer l'accueil
18 répondants - 21 suggestions



1 Schéma de Mise en Valeur des Zones Conchyliques, 2019

conchyliculture. Et le SMVZC le rappelle, « tous les producteurs n'ont toutefois pas l'envie (ou l'espace) pour mettre en place de la dégustation ». Des déchets coquilliers exposés, déchets flottants en proximité des terrasses de dégustation, suivi des règles inhérentes aux établissements recevant du public (ERP) sont autant de sujets qui alertent les producteurs ouverts à la dégustation ...

Sur l'arrêté de dégustation

Aujourd'hui 36 conchyliculteurs (source DDTM) pratiquent officiellement l'activité de dégustation autour de la lagune de Thau.

54% des conchyliculteurs enquêtés (impliqués ou non dans une activité de dégustation), considèrent qu'il faudrait assouplir l'arrêté de dégustation.

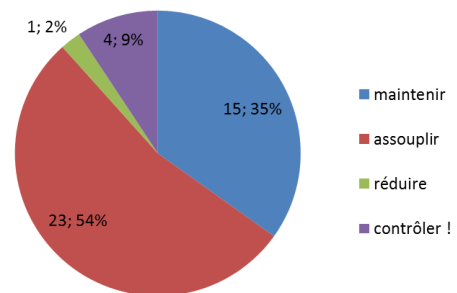
Il est suggéré d'introduire : -Le café, le thé, une boisson type jus de fruit d'ici,

- Un plat pour les allergiques aux fruits de mer, pour les enfants
- La tielle, les coquillages et poissons de la lagune
- Un dessert d'ici

Les conchyliculteurs sont conscients qu'ils doivent se différencier des restaurateurs, jouer la carte de l'authenticité, tout en restant attractifs, d'où leur volonté d'assouplissement.

À noter que quelques voix se sont prononcées sur le manque de contrôles des établissements pratiquant la dégustation : c'est un point jugé défavorable aux pratiques vertueuses. La DDTM a engagé en 2019 une réflexion multi-partenariale en vue de la définition de nouvelles orientations de gestion à ce sujet.

Points de vue sur l'arrêté de dégustation
(44 répondants- 45 déclarations)



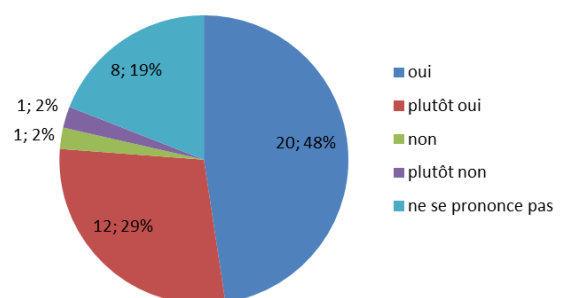
La stratégie proposée sera orientée sur la professionnalisation des conchyliculteurs engagés dans le conchyliculture, en se basant sur les démarches de réseaux d'accueil notamment dont le territoire est riche (voir AFOM).

2.6 GOUVERNANCE

ATOUTS	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Le Dial-Feamp reprogrammé - Contrat de filière obtenu par la filière conchylicole - Une stratégie conchylicole avec des axes portés et partagés par les conchyliculteurs (53 entretiens, 5 réunions de ports) - Le CRCM reconnu dynamique - Le CRCM jugé par les conchyliculteurs, bon ambassadeur de la profession auprès des pouvoirs publics et de l'ensemble des acteurs qui accompagnent la filière - Des commissions créées sur des thèmes essentiels (environnement foncier, communication, valorisation...) - Newsletters, sms, utilisation des réseaux sociaux pour communiquer au sein de la profession - Bientôt un.e animateur.trice au CRCM dont l'action sera dédiée au déroulement d'un projet stratégique - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Les producteurs qui considèrent que les réunions sont une perte de temps - Pas ou peu de conchyliculteurs pour porter les démarches collectives - Pas ou peu d'animation collective pour stimuler les conchyliculteurs à participer aux démarches collectives - Des commissions peu dynamiques - La CPO qui ne permet pas de développer de nouveaux projets ambitieux - 21% des conchyliculteurs qui ne savent pas si ils appartiennent à un syndicat et 33% qui pensent n'appartenir à aucun syndicat : connaissance relative de l'organisation professionnelle de la part des conchyliculteurs - ...
OPPORTUNITÉS	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Plan de filière national des produits de la pêche maritime, de la pisciculture et de la conchyliculture (sept.2018) - Avis du Ceser pour soutenir notamment la filière conchylicole (octobre 2018) - L'inscription dans le volet maritime du SCOT de la vocation prioritaire pour les pêches et cultures marines de la lagune de Thau - L'Europe, l'Etat, la Région, le Département, les collectivités, les associations, la recherche, s'engagent - La vision collective à l'horizon 2030 est définie - La stratégie conchylicole construite avec les conchyliculteurs - Un plan de filière pour la conchyliculture méditerranéenne - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - D'autres CRC plus dynamiques, mieux structurés

La grande majorité des conchyliculteurs se sent bien représenté et salue le dynamisme, l'énergie et le renouveau apporté par le président du CRCM, tout en craignant un risque d'essoufflement de sa part. Plus globalement, au moins 37% déclarent spontanément qu'ils apprécient chez leurs représentants professionnels : la gestion de l'intérêt général, la bonne représentation auprès des interlocuteurs "extérieurs", la bonne interaction avec eux (facile à contacter, sms, newsletter...).

Vous sentez-vous bien représentés ? (42 répondants)

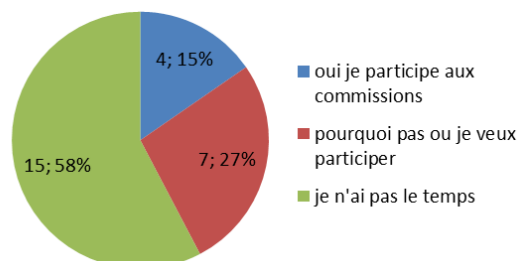


9,5% ont exprimé spontanément ce qui les éloigne de leurs représentants (toutes structures confondues) : Lorsque l'intérêt particulier semble passer avant l'intérêt général, le manque de transparence.

En même temps, au moins 24% des conchyliculteurs expriment le fait qu'ils sont difficiles à mobiliser et se disent très individualistes, ils considèrent que les réunions sont souvent une perte de temps.

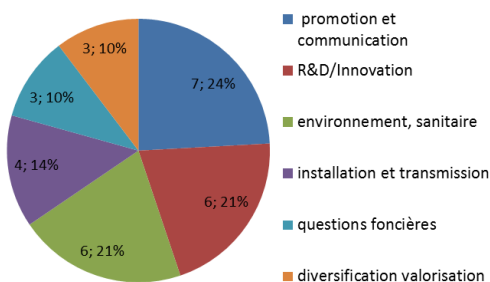
77% sont cependant d'accord pour que leurs coordonnées soient transmises au CRCM et accepteraient d'être mobilisés pour l'intérêt général si les réunions permettaient d'atteindre un objectif concret.

Souhaits de participer aux commissions du CRCM (29 répondants)



Quels thèmes constituent les clés d'entrée de la mobilisation collective pour favoriser une gouvernance partagée ?

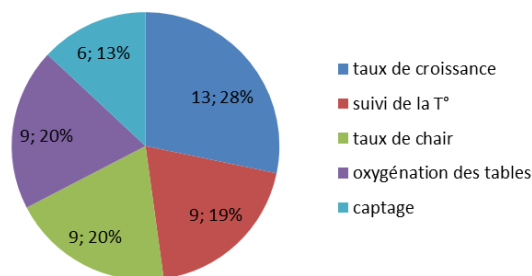
Intérêt pour les commissions CRCM (23 répondants- 29 déclarations)



Parmi les commissions déjà créées par le CRCM, les trois premiers thèmes qui intéressent sont la promotion et la communication, la Recherche - Développement - Innovation ainsi que les questions liées à l'environnement et au sanitaire.

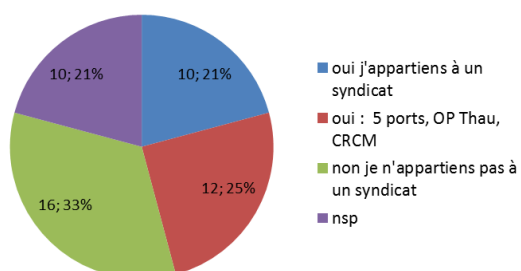
Au moins 87% des conchyliculteurs interrogés déclarent être prêts à être sollicités dans leur rôle de sentinelles (observateurs des changements de l'écosystème) et parmi les observations de terrain qui préoccupent le plus les conchyliculteurs 5 thèmes ressortent, sur lesquels il est possible d'envisager de construire la gouvernance partagée.

Les observations qui vous intéressent (24 répondants- 71 déclarations)



Quels maillons de la chaîne de gouvernance constituent les clés d'entrée de la mobilisation collective ?

Appartenez-vous à un syndicat? (48 répondants)



Nous constatons une connaissance approximative de l'organisation professionnelle avec 21% des conchyliculteurs qui ne savent pas s'ils appartiennent à un syndicat et 33% qui pensent n'appartenir à aucun syndicat...

La connaissance de l'organisation professionnelle est sans doute un point qu'il

faut travailler pour que chaque maillon soit identifié dans ses rôles et fonctions par les conchyliculteurs. Il apparaît que le CRCM est le maillon fort de la chaîne de gouvernance avec 91% des réponses spontanées à la question « par qui vous sentez vous bien représentés ? » ; ce résultat est en cohérence avec l'OTR (59,2% des plus de 50 ans considéraient être bien représentés par le CRCM).

Quels moyens pour agir et développer le projet stratégique des conchyliculteurs ?

Dans chaque réunion collective le président du CRCM, a expliqué que ses ressources étaient basées sur les cotisations des conchyliculteurs. Elles permettent de faire face à la fois au fonctionnement de la structure et également au 20% d'autofinancement des projets portés par la structure. Actuellement le budget du CRCM est en baisse alors que la profession construit son programme stratégique et va devoir faire face à des financements de projets plus importants liés à la mise en œuvre du programme stratégique. Le président rappelle que la mission du CRCM est régionale et que les autres comités régionaux disposent de salariés en plus grand nombre que pour la conchyliculture en méditerranée.

La question qui est posée est celle de l'augmentation de la CPO. Comme l'a précisé le président du CRCM, il ne s'agit pas de quantifier l'augmentation précisément, puisque le plan de filière n'est pas écrit, mais de recueillir le positionnement des conchyliculteurs face à cette idée.

Dans l'ensemble des réunions collectives, la réponse des conchyliculteurs a été favorable à une augmentation de la CPO (Annexe 3).

En résumé, les conchyliculteurs sont conscients

- de l'importance qu'il y a de **participer davantage financièrement** pour que le CRCM puisse étoffer ses équipes et développer le projet stratégique de la profession.
- de l'importance qu'il y a à s'engager davantage dans la dynamique collective : ils ont confirmé à l'unanimité que leur engagement collectif n'était pas à la hauteur des objectifs fixés, (question posée à Loupian/Bouzigues et à Mèze) et se sont inscrits spontanément dans différents groupes de travail ce qui confirme leur posture potentiellement volontaire pour la construction collective (Annexe 5).

La stratégie proposée tient compte de l'individualisme déclaré (par eux-mêmes) des conchyliculteurs, de leur connaissance relative de l'organisation professionnelle, de la mobilisation mitigée aux réunions collectives (52 participants), qui interroge sur l'intérêt apporté au travail participatif de construction du projet, mais aussi et surtout :

- de l'acceptation de principe d'une augmentation de la CPO,
- des inscriptions en groupes de travail à venir lors des réunions collectives,
- des thèmes sur lesquels ils ont indiqué vouloir se mobiliser lors des entretiens individuels,

Et, de l'acceptation quasi unanime que leurs coordonnées personnelles (mail et téléphones) soient transmises au CRCM :

Nous considérons ces points comme d'excellents leviers pour construire une gouvernance partagée. Le CRCM bénéficie d'une bonne image auprès la profession, c'est un bon capital de départ, pour développer une gouvernance qui pourra s'appuyer davantage sur les syndicats de port.

3 DES SCENARIOS A LA VISION PARTAGEE DES CONCHYLICULTEURS

Les constats présentés et les projections statistiques « toute chose égale part ailleurs » (annexe 6) déterminent un **scénario tendanciel** pour la filière à l'**horizon 2030** :

Les défis engendrés par le changement climatique (salinité et température de l'eau, pathogènes et prédateurs émergents,...) n'ont pas été dépassés, et les risques économiques restent importants pour les entreprises.

L'image de la filière peine à être positive, le métier est resté peu attractif et l'installation s'est opérée essentiellement dans le cadre familial, si bien que depuis 2020, la lagune a perdu une centaine de producteurs.

La production a aussi un peu augmenté (entre 7 et 9 000 t/an) mais est surtout le fruit de grosses entreprises qui par leur taille et leur capacité d'innovation peuvent faire face aux aléas, répondre à la demande des GMS. Mytiliculture et autres coquillages ont disparu de la lagune, mais la production a repris en mer.

La vente au détail et la dégustation ont pris plus de place chez les « petits » producteurs et le « syndrome du fourgon » s'est largement développé : beaucoup se sont tournés vers l'achat-revente et la dégustation pour valoriser leur produit. Les zones conchylicoles sont encore peu aménagées pour cela, mais cela suffit pour une offre atomisée qui répond à une consommation de produits locaux en constante augmentation. Les labels IGP ou label rouge n'ont pas pris leur place.

L'organisation de la filière est encore fragile, dans sa gouvernance et ses moyens, notamment ceux mis dans la formation et la diffusion de l'innovation. Le soutien institutionnel est présent mais se recentre sur la gestion de crise.

Scénario libéral

Sans le soutien des partenaires institutionnels, la filière connaît une diminution brutale du nombre de ses producteurs. De grosses entreprises ou groupements d'entreprises subsistent, qui acquièrent à bon prix (suite aux nombreux départs), des concessions et filières. Elles savent (s'organiser ou pas) pour répondre à une demande nationale voire internationale centrée sur les marques et GMS. Elles seules ont été capables de surmonter les diverses crises environnementales des dernières années.

En parallèle de cela, pour répondre à une économie touristique florissante, une diversité de petites entreprises se sont tournées vers la dégustation, en achat-revente, en restaurant leur mas, sur des zones conchylicoles encore peu aménagées et peu avenantes pour la clientèle de passage. De nombreux mas ont aussi changé de destination, favorisant une économie patrimoniale, mais revers de la médaille, créant beaucoup de conflits de voisinages. Dans ce contexte, la voix du CRCM reste atone.

Scénario transition climatique et territoriale

Après les épisodes de crises de la fin des années 2010, les organisations professionnelles conchylicoles ont saisi l'opportunité d'un renforcement des politiques régionales et locales pour entamer leur **transition vers une conchyliculture innovante et durable**. La filière s'est organisée pour diffuser de manière large les innovations : Aquaculture Multi-trophique Intégrée, photovoltaïque, filières en mer, biotechnologies, coproduits,... et s'est aussi entendue sur des démarches collectives comme une « charte des zones conchylicoles » pour l'aménagement et la constructibilité sur les rivages ou des labels de qualité : huître de Méditerranée, IGP Thau et label rouge, qui correspondent à une demande des consommateurs de plus en plus exigeante. Ainsi, la filière qui a su se rendre attractive pour les porteurs de projets venus avec des moyens et de nouvelles idées, et cercle vertueux a permis le maintien d'un grand nombre d'exploitations. La lagune comme la filière bénéficient d'une belle notoriété.

3.1 LA VISION PARTAGEE

Les entretiens menés sur la lagune de Thau en 2019 convergent avec les récentes études (SMVZC, OTR, monographie) et permettent d'écrire la vision commune des conchyliculteurs à l'horizon 2030, cette vision a été partagée lors des réunions collectives y compris à Leucate. D'aucuns diront qu'elle est très générale... d'où le consensus supposé facile, mais il n'en est rien : les conchyliculteurs ont élaboré ce projet ambitieux qui jusque-là n'avait jamais été formulé.

Notre préoccupation majeure commune concerne l'environnement. Des facteurs externes liés au changement climatique, à l'urbanisation... sur lesquels nous n'avons pas d'emprise directe impactent fortement notre profession.

Nous sommes plutôt confiants dans l'avenir car 91% d'entre nous auront investi d'ici 2030 dans les mas, et certains auront développé des filières en mer en 2030. Nous sommes près de 500 aujourd'hui et pensons être moins en 2030 du fait des prochains départs en retraite et du manque d'attractivité de la profession.

Nous commercialiserons au moins autant qu'aujourd'hui. Nous aurons développé de nouvelles techniques de production et souhaitons que d'ici 2030 une zone conchylicole méditerranéenne et ses productions bénéficient enfin d'une bonne image et d'une bonne notoriété.

Nous souhaitons que tous les partenaires institutionnels continuent à soutenir les activités conchyloles et de pêche : historiques et poumon de l'économie locale et voulons préserver des zones et outils dédiés à la conchyliculture et au conchylistourisme.

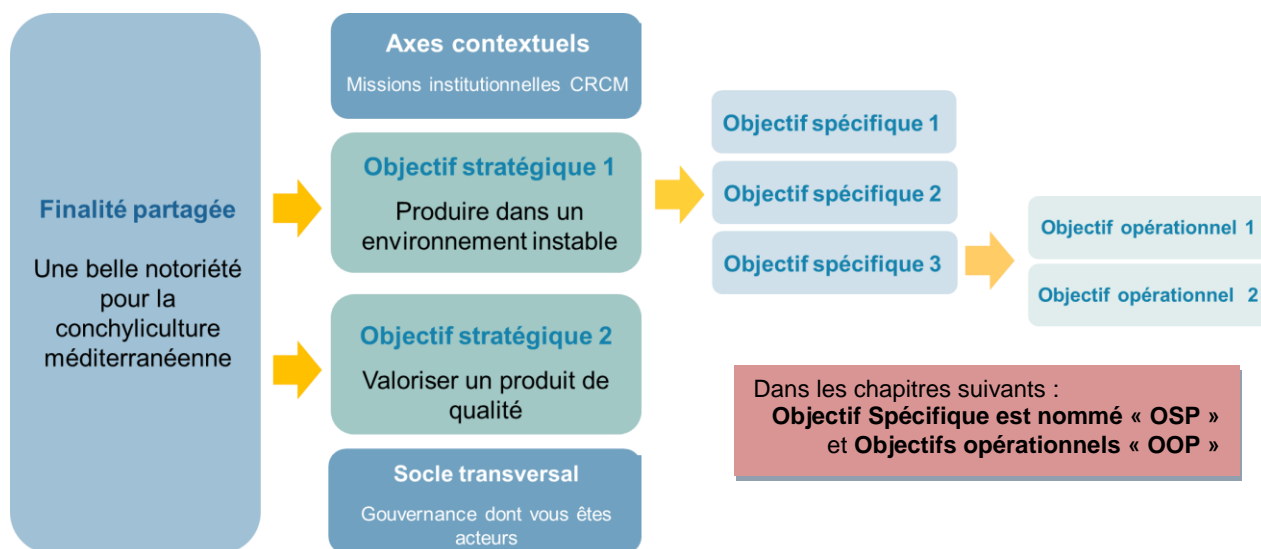
Quelle que soit la taille de notre concession et nos circuits commerciaux, le tourisme est un enjeu important qui va orienter l'organisation de nos mas, des accès, le partage du plan d'eau... Que nous envisagions ou non de faire du conchylistourisme nous souhaitons que le développement du tourisme soit géré en bonne intelligence avec notre profession.

3.2 LA FINALITE DE LA STRATEGIE : UNE BELLE NOTORIETE POUR LA CONCHYLICULTURE MEDITERRANEENNE

Les entretiens individuels, les AFOM, ont permis de rédiger la vision partagée horizon 2030 : *Sentinelle de la lagune, la conchyliculture est intimement liée à son milieu, l'activité et son écosystème sont en résonance permanente. Leurs destins liés à leur notoriété.*

La stratégie a ainsi pour finalité **une belle notoriété pour la conchyliculture méditerranéenne.**

4 ARCHITECTURE DE LA STRATEGIE



Cette finalité prend en compte les axes contextuels (hors champ de la stratégie des conchyliculteurs) se décline en deux piliers et repose sur un socle transversal

Cette architecture stratégique a été présentée, amendée et validée lors des réunions collectives.

Les objectifs présentés ci-dessous ne sont pas priorisés. Ils le seront dans un second temps, dans des groupes de travail initiés par le CRCM.

4.1 AXES CONTEXTUELS : LES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX ET CLIMATIQUES HORS CHAMP DE LA STRATEGIE DES CONCHYLICULTEURS

La mission met les **conchyliculteurs au cœur de la démarche**. Elle se centre sur les **objectifs et actions qui les mobilisent directement collectivement**.

Elle n'ignore pas pour autant les actions menées par le CRCM pour faire face aux facteurs externes qui impactent la production (cf. AFOM ci-dessous). Ces éléments contextuels ne font pas partie de la stratégie à proprement parler puisqu'ils ne sont pas mis en œuvre par les conchyliculteurs eux-mêmes, mais par le CRCM dans sa **mission d'intérêt général**.

L'analyse des opportunités et menaces tirées des entretiens (ci-dessous), permet de distinguer 2 objectifs contextuels.

OPPORTUNITÉS	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Soutien de la filière par de nombreux partenaires institutionnels. - Rapprochement de la filière avec la Chambre d'agriculture de l'Hérault (partenaire institutionnel agricole) - Appétence de la profession pour les pratiques innovantes dans les activités de pêches et cultures marines - Un écosystème unique et une riche biodiversité caractérisée par une espèce endémique : l'hippocampe mouchetée - Représentation professionnelle engagée autour d'une vision stratégique 2030 - Territoire littoral attractif - Demande forte pour les produits de la mer 	<ul style="list-style-type: none"> - Activité sentinelle de la qualité du milieu : fortement dépendante du bon état de santé de l'environnement côtier - Changement climatique - Oligotrophisation du milieu - Diminution des courants dans la lagune - Pathogènes et prédateurs émergents - Urbanisation et compétition pour les espaces lagunaires, marins et terrestres - Nouvelles menaces sanitaires (résidus industriels, agricoles, médicaux,...) - Nouvelles exigences des consommateurs - Compétition forte avec les autres zones de production - Le non renouvellement des générations - Des politiques publiques qui délaissent l'accompagnement et le suivi de l'installation - Perte de force de parole et de décision de la profession

► **OC1 : Sacraliser l'activité conchylicole méditerranéenne**

Objectif Spécifique Contextuel OSC 1.1 : Expertiser la démarche d'inscrire la lagune de Thau au Patrimoine mondial de l'Unesco.

Cette inscription positionne l'Etat comme garant devant la communauté internationale, du devenir de ce patrimoine. L'inscription induit une double obligation de résultats : garantir la conservation du bien lui-même, veiller à ce que les aménagements qui le concernent ou situés aux abords ne portent pas atteinte à son intégrité et à sa valeur universelle. Cette opportunité a déjà été envisagée par le passé (2014) et pourrait être remise à l'ordre du jour, d'autant que l'Etang de Berre voisin a lancé sa candidature en 2019.

OSC 1.2 : Consacrer la destination productive des zones conchylicoles dans une charte partenariale sur la gestion des espaces conchylicoles

Dans son document d'orientation et d'objectifs (p.23) dans le paragraphe « donner une visibilité foncière à long terme » le SCOT du bassin de Thau suggère d'expertiser l'opportunité d'un PAEN sur la zone conchylicole de la lagune de Thau. Suscitée ou portée par le CRCM, cette action constituerait en soi une validation de la profession d'affirmer la vocation prioritaire pour les pêches et cultures marines de la lagune de Thau.

OSC 1.3 : Se mobiliser pour professionnaliser les acteurs de la filière

Cette question soulève le besoin d'accompagnement à l'installation des porteurs de projets en matière d'économie et de gestion d'entreprise, commercialisation,... Depuis 2014 et la fin de la Dotation Jeunes Agriculteurs pour les conchyliculteurs, l'accompagnement de l'installation et leur suivi est défaillant et il est important que

le CRCM se mobilise sur cet enjeu, en faisant remonter les besoins spécifiques des professionnels, et en se mobilisant pour envisager des pistes alternatives, de nouvelles passerelles d'accès à la formation telles que l'apprentissage ou la Validation d'Acquis d'Expérience sur lequel le CRCM peut agir en conseillant ses ressortissants².

► **OC2 : Protéger la profession contre les menaces environnementales et climatiques**

Objectif Spécifique Contextuel OSC 2.1 : Assurer un approvisionnement qualitatif et quantitatif en eau douce (gestion intégrée de la ressource) :

Le CRCM est partie prenante des études (notamment CAPATHAU) qui expertisent les capacités trophiques de la lagune, leur évolution, les sources d'apports et les solutions envisageables.

OSC 2.2 : Participer au Réseau(x) d'Observation Lagunaire

Ce système multi partenarial en cours de constitution élargit le spectre d'étude du système VigiThau, qui opère grâce à un réseau de capteurs installé sur la lagune un suivi en temps réel des données de pollution. En fonction du risque sanitaire, des messages sont diffusés aux acteurs du territoire et de la prévention : exploitants de réseaux, communes, intercommunalités, services et cellule de crise de l'Etat, professionnels,...

OSC 2.3 : Maitriser l'urbanisation du bassin-versant de la lagune

Représentant de la profession, le CRCM porte la voix de l'intérêt général de la profession dans différentes instances et notamment lors de l'élaboration des documents d'urbanisme. Il est nécessaire de formaliser des avis écrits sur ces documents opposables aux tiers, dont la durée de vie peut excéder 10 ans.

OSC 2.4 : Favoriser la courantologie dans les échanges mer/lagune

La modification des courants dans la lagune depuis une trentaine d'années a été soulevée à diverses reprises lors des entretiens. Les conséquences, ressenties et exprimées par les producteurs portent notamment sur une diminution de la population de coquillages sauvages. De fait un certain nombre de producteurs demandent à ce que des ouvertures à la mer soient réalisées, sous forme de graus ou de canalisations, même si d'autres affirment que ces ouvertures risquent de déstabiliser (appauvrir) l'écosystème lagunaire. En tout état de cause, même si des modélisations ont été réalisées par l'Ifremer³, une amélioration des connaissances reste encore nécessaire.

Dans le cadre de ses prérogatives, le CRCM peut ainsi susciter des expertises sur la faisabilité et l'opportunité d'ouverture de la lagune à la mer.

OSC 2.5 : Assurer le dragage des sédiments portuaires (Leucate)

OSC 2.6 Lutter contre les pollutions du milieu : mouillage sauvage, abandon d'épaves,....

² La VAE prône que toute personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut et son niveau de formation, qui justifie d'au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée, peut prétendre à la VAE. Cette certification qui peut être un diplôme, un titre ou un certificat de qualification professionnelle doit être inscrite au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP). (source www.vae.gouv.fr)

³ Modélisation de l'impact de l'ouverture de graus à travers le lido sur la circulation des masses d'eau dans la lagune de Thau en période estivale, FIANDRINO Annie, LAUGIER Thierry, Ifremer, 2008.

Le CRCM doit se mobiliser pour garantir la salubrité de la lagune et réagir face aux pollutions générées par l'activité elle-même : c'est un constat que font tous les conchyliculteurs : sous les tables gisent énormément de déchets liés à l'activité conchylicole vecteurs de problèmes sanitaires, les berges du bassin sont également parfois souillées de déchets divers incompatibles avec le développement d'une offre touristique.

OSC 2.7 : Mieux gérer et valoriser les déchets conchylicoles

Les professionnels ont l'obligation de disposer de dispositifs de traitements des effluents ou des déchets.

Ils se sentent aussi concernés par la question du tri des déchets, ne serait-ce que par l'aspect paysager ou odorant, notamment s'ils se trouvent sur des zones accueillant du public. En effet, divers problèmes ont été recensés lors de l'élaboration du SMVZC comme le ramassage du vendredi et qui laisse les pallox pleins tout le week-end, ce qui n'est pas compatible avec la dégustation, le fait qu'il n'y ait pas d'emplacement de pallox et que leur gestion soit anarchique (Bouzigues, ports de Loupian, Marseillan)

Les producteurs doivent se responsabiliser afin d'améliorer le tri. Le CRCM pourrait produire pour cela un guide d'information pour améliorer ce tri (dans l'idéal le tri devrait comprendre 2 pallox : 1 sous le laveur pour les déchets organiques et 1 pour les coquilles,...).

En tout cas, à l'heure actuelle, la COVED collecte et valorise annuellement près de 8000 T de déchets conchylicoles. Avant 2000, ils étaient tous rejetés dans la lagune... Aujourd'hui divers projets de valorisation émergent (ilots naturels de nidification, filtration des eaux pluviales, cosmétique ou artisanat de luxe,...). Le CRCM doit veiller à ce que les déchets qui deviennent co-produits apportent de la valeur tout au long de la chaîne des acteurs, et notamment aux producteurs.

4.2 OBJECTIF STRATEGIQUE 1 : PRODUIRE EN MILIEU INSTABLE

► OSP 1 : Confirmer des zones de production terrestres et maritimes

OOP 1.1 Réserver les zones dédiées aux constructions nécessaires à la production.

Les producteurs doivent faire remonter leurs projets individuels et collectifs afin de les inscrire dans les documents d'urbanisme (SCOT, PLUi). Le CRCM (et la chambre d'agriculture, en tant que Personne Publique Associée) devra qualifier les projets "prioritaires" (ex : les bassins de mise à l'abri des coquillages en cas d'alerte) et agir pour leur prise en compte dans les zonages et règlements, à travers notamment un avis officiel auprès des maître d'ouvrage.

OOP 1.2 Rechercher une convergence des règles d'urbanisme entre DP et DPM

De même, les difficultés exprimées par les producteurs sur les règles d'urbanisme, doit amener avec les services de l'Etat à une réflexion sur l'évolution de certaines dispositions, en lien avec la politique foncière et la réflexion sur la dégustation. L'enjeu serait de faciliter l'évolution du bâti sur le DPM en lien avec les nouveaux besoins de la professions (mas plus grands, dégustation) tout en assurant un contrôle plus rigoureux des opérations sur le Domaine privé. Les producteurs doivent faire remonter, via leur syndicat les difficultés, la nature des projets et enjeux locaux pour rechercher une convergence des règles.

► OSP 2 : Assurer une relève qualifiée d'entrepreneurs et de salariés

OOP 2.1 : Adapter les formations initiale et continue aux nouveaux enjeux et outils

- Travailler à l'actualisation et la diffusion du *Guide de l'exploitation conchylicole* édité par le Ceparlmar.

- Les producteurs doivent s'impliquer davantage dans la formation, en définissant les besoins des professionnels et en participant aux formations. Ex : gestion financière d'entreprise (comptes de résultat, coûts de production, de prix de revient,...), gestion des risques de production et commerciaux

OOP 2.2 : Accompagner la construction et le suivi de projet d'installation

- Expertiser la mise en place d'un Plan Professionnel Personnalisé sur le format de l'installation en agriculture.
- Détecter et accompagner l'émergence de projets individuels et collectifs : diagnostic, accompagnement technico-économique, suivi post-installation, accompagnement à la phase administrative et financière
- Pour faciliter son accessibilité, l'accueil et l'accompagnement des porteurs de projet (installation et transmission) pourrait être délocalisé ponctuellement sur le bassin de Thau ainsi qu'à Leucate.

OOP 2.3 : Développer le lien intergénérationnel

L'OTR 2018 a conduit à l'identification de producteurs qui avaient l'intention de céder leur activité dans les années à venir, mais qui n'avaient à l'heure actuelle pas de successeur connu. L'enjeu est d'accompagner ces cessations de manière à conserver pour la filière le potentiel (mas, tables), de sensibiliser les futurs cédants sur les questions de transmission, et de créer le lien entre producteurs expérimentés et nouveaux porteurs de projets.

Le Point Accueil Transmission de la Chambre d'agriculture de l'Hérault insiste sur la nécessité d'anticiper et sur une réponse individualisée de qualité. La filière devrait se doter de ce type de guichet unique en intégrant les spécificités de la conchyliculture et les partenaires spécifiques de la filière.

L'implication des professionnels expérimentés est indispensable à la mise en œuvre des dispositifs (maîtres exploitants, parrainage...) et outils (techniques ou logistiques : site web, rencontres individualisées, forums,...) qui seront créés.

OOP 2.4 : Participer à la stratégie foncière pour faciliter l'accès aux mas et limiter les risques pour les porteurs de projet (notamment HCF) avec la Safer

La filière a entrepris avec le CRCM et les partenaires une mission sur le foncier conchylicole, afin de contrecarrer la spéculation foncière, les changements de destinations des bâtiments conchylicoles et permettre le renouvellement des générations et l'installation de nouveaux producteurs.

Dans ce cadre, la subsidiarité s'exercera : le CRCM n'interviendra que comme personne publique associée, faisant le lien avec les partenaires, sans faire « d'ingérence » au niveau local. Sur chaque zone, les syndicats de ports définiront eux-mêmes les objectifs, les motifs et l'intensité de préemption souhaitée de la part des partenaires.

La création d'un « mas relais » est envisagée par des partenaires (Sète Agglopôle Med) institutionnels. Son objectif est de limiter les risques à l'installation, en mutualisant les outils de production et en étant (pour les producteurs) les premières années de sa vie professionnelle, locataire des bâtiments et du matériel. De son côté la profession doit s'organiser pour définir son implication, notamment : ses objectifs, le statut du porteur de projet (coopérative des 5 ports ? CUMA ?) et le modèle économique de la structure. La question de ces types de système de « pépinière d'entreprise » associant public et privé a été portée notamment lors des réunions publiques du SMVZC.

OOP 2.5 : Communiquer sur le métier pour le rendre attractif

La question est de savoir pourquoi le métier est si peu attractif et ce qui est véhiculé à l'heure actuelle par la profession.

Dans un département comme l'Hérault où le Point Accueil Installation accueille plus de 700 porteurs de projets par an (à 80% hors cadre familial), qui envisagent de s'installer comme vigneron, maraîcher ou éleveur de chèvre, pourquoi sont-ils à peine 10 candidats à l'ostréiculture, si le métier est si beau que semblent l'affirmer ses acteurs ?

Les producteurs enquêtés estiment qu'ils exercent un beau métier, dans un cadre magnifique, dur physiquement et qui connaît de aléas forts, mais que presque aucun n'a envie d'abandonner. Il n'y a pas de raison pour que ce métier, ne soit pas aussi attractif que d'autres métiers agricoles, encore faut-il bien définir l'objectif, la cible et le message de communication, sachant que la dureté physique, les aléas climatiques et économiques, l'isolement et le manque de modernité ou d'innovation des métiers agricoles sont des critères rédhibitoires pour les jeunes générations quand on les interroge sur leur avenir professionnel.

Le CRCM doit mobiliser ses adhérents pour définir une stratégie de communication qui définisse :

- Un argumentaire sans complaisance, qui intègre les difficultés, mais mette en avant les atouts de la profession et notamment sa rentabilité.
- Les publics cibles : jeunes, reconversion professionnelle,...
- Une batterie d'outils en fonction des publics cibles et une présence directe sur les forums les plus opérationnels, (réseaux sociaux, salons, lycées aquacoles et agricoles,...)

Une première action peut être de valoriser les films et portraits de producteurs réalisés dans le cadre du projet "Nouvelle Vague", porté par le Cépralmar en s'appuyant directement sur les producteurs acteurs de ce projet.

► OSP 3 Protéger la production pour sécuriser l'avenir

OOP 3.1 Contribuer aux systèmes d'observation et d'aide à la décision

Etre parties prenantes actives du Réseau d'Observation Lagunaire qui doit permettre d'anticiper les crises sanitaires. Les professionnels doivent définir, faire connaître leurs besoins et s'engager à transmettre les informations nécessaires pour recevoir des réponses pour la gestion de leur entreprise.

A ce titre, un outil d'analyse économique de la filière (et des impacts des aléas) comme ceux mis en place dans les interprofessions viticole (CIVL ou VPOc) permettrait de connaître de manière plus précise la production et la commercialisation des produits conchyliques méditerranéens et d'anticiper sur des décisions stratégiques.

OOP 3.2 Evaluer l'opportunité d'une plateforme de mise à l'abri et détoxification

Un système d'alerte ne saurait être efficace que si les professionnels disposent d'espaces suffisants pour mettre à l'abri en période de crise les productions.

Cette opportunité a été évoquée à de nombreuses reprises mais très souvent envisagée dans un cadre individuel. Dans le cas de projets individuels, chaque producteur crée et finance ses propres bassins.

Les porteurs de projets collectifs pourraient être un GIE, une coopérative, l'OP de Thau ou un groupement de producteurs, selon la configuration du projet. Dans ce cadre le CRCM n'aurait pas d'autre vocation qu'un accompagnement à la demande, par exemple sur des opportunités de financement.

Sur la question du retrempage par les producteurs d'espèces allochtones dans la lagune, qui introduisent de nouveaux pathogènes et vecteurs de problèmes d'élevage, le CRCM se doit d'être attentif et mieux gérer

OOP 3.3 Organiser les tables de manière efficiente pour limiter le risque

Tous les producteurs déclarent que les problèmes de production (malaïgues notamment) partent des tables de terres et que la production est correcte est au

niveau des tables du large. Si un certain nombre disposent de tables dans 2 secteurs différents, ce n'est pas le cas de tout le monde. L'opportunité d'un remembrement peut se poser si l'on considère que le renouvellement des générations va concerner dans les 5 prochaines années, près de la moitié des tables de la lagune.

L'enjeu serait d'améliorer la résilience des entreprises par une relative dispersion des tables, d'orienter la reprise des tables les plus productives, et d'anticiper sur une possible cession massive de tables qui fragiliserait le patrimoine des exploitations qui voient le prix de leurs tables chuter...

L'opportunité d'une telle étude serait à valider auprès du CRCM et de ses partenaires comme ses modalités de réalisation. Cette proposition pourrait être envisagée dans un premier temps en lien avec l'expérimentation photovoltaïque.

OOP 3.4 Expertiser la relance de la mytiliculture régionale en mer ouverte

Des producteurs sentent qu'un marché existe et constatent que les systèmes sont désormais fiables techniquement pour affronter les conditions en mer. Des systèmes et équipements coûteux qui ne peuvent être portés que par de grosses entreprises ou par des groupes de producteurs dans le cadre de projets collectifs.

Une étude vient d'être lancée par le CRCM (financement DLAL FEAMP) sur l'opportunité de relancer les filières de production.

► **OSP 4 : Expérimenter et innover face aux nouveaux enjeux de production en consolidant la chaîne des savoirs (IFREMER, UM, Cevalmar, CRCM,...)**

OOP4.1 : Etre à l'initiative et participer à des programmes d'expérimentation pour disposer de références technico-économiques

L'adaptation de la filière ne se fera qu'en étroite collaboration avec la recherche, l'innovation et l'acquisition de références sur : les coûts de production, la prédation, le captage naturel, la diversification vers l'élevage de nouvelles espèces, l'exondation, production photovoltaïque ou les filières en mer,.... L'enjeu a été souligné par le CRCM à diverses reprises (notamment à l'AG 2019),

L'innovation est présente chez les conchyliculteurs qui pour beaucoup recherchent des solutions pragmatiques à leurs problèmes de production (diversité de types d'exondation, essais individuels de captage, travail sur le taux de chair,...) ou de commercialisation. Or peu de ces innovations sont testées et partagées à plus large échelle pour chercher à en améliorer et diffuser les process. Il est important d'évaluer ces innovations avec les producteurs concernés, et les partenaires de l'expérimentation (Cevalmar) afin de constituer des références utilisables dans le cadre de formations ou de journées de démonstration comme cela se fait dans beaucoup de filières.

OOP 4.2 Diffuser les innovations

La profession conchylicole regorge d'entrepreneurs innovants qui pourraient faire bénéficier la filière de leurs initiatives. Autrefois se tenait sur le bassin de Thau le *Salon du matériel conchylicole*. Il a disparu, mais pourrait être remis à l'agenda. Récemment la rencontre sur la *Valorisation des déchets conchylicoles et de la mer* a permis la rencontre de professionnels et acteurs de cette filière. La diffusion est un enjeu important pour l'évolution des producteurs et des filières, et le CRCM devrait se pencher, avec ses partenaires (institutionnels mais aussi entreprises de matériel, distributeurs, etc.) sur l'organisation de rencontres techniques, journées de démonstration, journées portes ouvertes type *Innov'action* (organisées par les Chambres d'agriculture) afin de partager sur site les innovations.

4.3 OBJECTIF STRATEGIQUE 2 : VALORISER DES PRODUITS DE QUALITE

4.3.1 Objectifs et actions « Valorisation et Communication »

► OSV1 : Proposer des produits identitaires de qualité

En fonction des marchés (vente directe, circuits de proximité, circuits longs France ou Europe, il est nécessaire de travailler une offre segmentée répondant aux attentes qualitatives.

OOV 1.1 Définir un socle minimal commun de qualité

Établir des règles définissant la qualité minimale sur laquelle les conchyliculteurs s'entendent.

Aujourd'hui, le constat est fait qu'il n'y a pas de qualité minimale dans les huitres notamment de la lagune de Thau: le constat a été fait que les coquilles peuvent être friables ou pas, les huitres peuvent être faciles à ouvrir ou pas, les calibres ne correspondent pas toujours d'une entreprise à l'autre.

Ce travail permettrait notamment d'accompagner la communication sur « **huitres et moules de méditerranée** » d'une promesse de « qualité produit minimale ». Cette démarche devra être accompagnée d'un suivi qualité (pas d'un contrôle) à définir avec les professionnels.

OOV 1.2 Expertiser l'opportunité des démarches qualité (SIQO, marques...)

- L'IGP et le Label Rouge : la profession est déjà engagée dans une démarche d'IGP qui sera suivie d'un travail sur le Label Rouge.
Il est important d'identifier la volonté de finaliser l'IGP et de poursuivre avec l'obtention d'un Label Rouge. L'IGP regroupe déjà une trentaine de volontaires, elle offrirait une nouvelle segmentation qualitative connue du public. Afin de dynamiser la démarche : rencontrer les acteurs de success story type IGP Oc par exemple, pourrait être très moteur pour le groupe.
- L'AB (Agriculture Biologique) : l'AB est un SIQO de grande notoriété auprès des professionnels comme du grand public. Il correspond à une démarche individuelle ce qui constitue en soi un atout important pour la filière et peut être repris dans le cadre d'une communication collective. Actuellement, l'utilisation du SIQO AB est en danger du fait du classement des eaux en zone B. il paraît donc très important que la profession se mobilise pour maintenir la possibilité de l'AB pour toute la zone conchylicole
(À noter : la démarche HVE n'est pas encore accessible à la conchyliculture)
- Des marques de club sont développées dans d'autres filières dont elles créent la réputation: Cofruid'Oc peut être un acteur à rencontrer pour échanger sur une démarche de club type Pink Lady dans la filière pomme.

OOV 1.3 Développer la transformation des produits difficilement commercialisables

Poursuivre le travail entrepris dans le cadre du DLAL-FEAMP pour valoriser les productions difficiles à commercialiser par la transformation (notamment certaines huitres) et permettre ainsi d'augmenter la diversité de l'offre tout en réduisant les pertes.

OOV 1.4 Rédiger un guide des bonnes pratiques

Un projet de guide des bonnes pratiques de la mise en marché pour limiter les distorsions de concurrence entre les exploitations et nuire à l'image des produits sur les plans qualitatifs et sanitaires est en cours au niveau national.

Un guide émanant de la zone conchylicole méditerranéenne basé sur l'ensemble des actions vertueuses mises en œuvre dans le cadre du projet stratégique

concernant notamment la mise en marché et l'accueil dans les mas pourrait être initié.

► **OSV2 : Communiquer sur la qualité des produits et sur l'écosystème**

OOV 2.1 : Définir les thèmes de communication porteurs

- Conforter l'image de productions naturelles
- Montrer les services éco-systémiques de la filière : captation du carbone, captation et stockage de l'azote, habitat et nourricerie pour poissons et invertébrés
- Valoriser les outils de communication existants, en concevoir d'autres, éventuellement former des producteurs-animateurs,...

OOV 2.2 Réconcilier la profession avec les médias en favorisant des communications positives y compris en période de crise

Construire un relationnel durable avec les médias basé sur tous les efforts et actions concourant à plus de qualité, plus de transparence et plus de pratiques harmonisées.

OOV 2.3 Mobiliser les fonds pour des campagnes collectives de communication

Capitaliser notamment sur "huitres et moules de Méditerranée", dénominateur commun de l'ensemble des conchyliculteurs du bassin méditerranéen

4.3.2 Objectifs et actions « diversification- conchylitourisme »

► **OSV3 : Accompagner la diversification⁴ en développant un tourisme identitaire innovant**

OOV3.1 : Développer l'accueil professionnel des mas recevant du public

- Poursuivre la réflexion/action sur la dégustation déjà initiée par la DDTM en lien avec tous les partenaires impliqués. Cette réflexion vise à accompagner la diversification d'activités des professionnels en restant dans l'esprit d'une découverte et d'une valorisation de leur propre production conchylicole. De même, en évitant les dérives d'activités vers de la restauration ou de l'achat revente de coquillages engendrant des distorsions de concurrence entre conchyliculteurs et restaurateurs. Revoir la liste des produits offerts à la dégustation pour s'adapter à la réglementation (Code de la santé publique) et aux demandes de la profession (source DDTM).
- Veiller au respect des règles de dégustation sur le domaine privé et sur le domaine public
- Développer les outils de sensibilisation spécifiques de type mallettes pédagogiques, comme le CPIE du bassin de Thau en déjà proposé, pour présenter les activités et les milieux

⁴ Diversification : Lorsque l'activité complémentaire est en lien avec l'activité de production (pêche ou élevage). La diversification peut concerner la production (diversification des techniques de production) ou les activités dans le prolongement de la production

OOV 3.2 : Etudier la faisabilité et accompagner les projets collectifs innovants

Organiser les accès aux mas qui développent des formules d'accueil, dans **tous les ports** : Pesca tourisme, visite de navires équipés, dégustation,... qui nécessitent des équipements spécifiques tels que des pontons spécifiques réservés à l'accueil de navires organisant le transport de visiteurs.

OOV 3.3 : Capitaliser sur les démarches de réseaux existantes

- S'approprier et valoriser les démarches type Bienvenue à la Ferme, Pays Cathare,... qui élaborent avec les producteurs les règles communes de production et bénéficient d'une expertise d'accueil sur l'exploitation. De même la démarche régionale « Qualité Sud de France », le réseau Racine pour l'accueil des jeunes.
- Saisir l'opportunité du Label « Vignobles et Découvertes » qui engage les différents acteurs professionnels inter-filières de la destination Thau méditerranée (vignerons, conchyliculteurs notamment).
- Communiquer sur les entreprises qui s'engagent dans ces démarches vertueuses (signalétique, flyer...) afin de ne pas décourager les bonnes volontés

OOV 3.4 Conseiller les porteurs de projets sur l'accès aux financements

OOV 3.5 Développer les formations professionnalisantes :

Elles permettront d'approcher notamment

- Le modèle économique de l'activité à développer, les avantages et contraintes de l'activité
- L'accueil au mas sur le modèle de formations déjà pratiquées dans d'autres filières (ex oeno-tourisme)
- Les règles d'hygiène et de sécurité dans le cadre d'accueil du public
- Les spécificités d'un ERP catégorie 5
- Les mesures d'hygiène lors de la commercialisation en circuit court des produits,
- Les mesures d'hygiène lors de la transformation ou le conditionnement des produits,
- L'utilisation des outils de sensibilisation spécifiques de type mallette pédagogique, pour présenter les activités et les milieux

4.4 LE SOCLE DE LA STRATEGIE : LA GOUVERNANCE PARTAGEE

« *Il n'y a pas de solution miracle, mais des forces en marche. Créons les forces, les solutions suivront* » Antoine de Saint-Exupéry.

La gouvernance constitue de Socle transversal (STG) qui se décline en 2 objectifs spécifiques :

► **OSG1 : Développer la concertation, mobiliser les conchyliculteurs autour de leur projet stratégique**

OOG 1.1 : Former les responsables professionnels (CRCM, Syndicat de ports...) à la gouvernance partagée (annexe 4).

La gouvernance c'est le protocole qui cadre la prise de décision et la mise en action au sein d'une organisation. Plus simplement : la gouvernance est la formalisation du « faire ensemble ». Pour être plus efficaces, il est important que les responsables (membres des syndicats de ports, organisation de producteurs, CRCM) puissent se former à leurs missions, prérogatives, cadre réglementaire, etc. Le CRCM peut être moteur de l'élaboration d'un programme de formation au moins pour les membres du bureau.

OOG 1.2 Recruter un.e animateur.trice spécialisé.e dans l'animation collective

Ce point est essentiel pour la mise en œuvre de la stratégie. Il a déjà été identifié par le CRCM.

Sans un.e animateur.trice volontaire et compétent.e le projet stratégique des conchyliculteurs ne verra pas le jour malgré le travail de terrain et la co construction qui a abouti à ce document. Il ou elle doit avoir une bonne connaissance de l'organisation professionnelle à l'échelle méditerranéenne, nationale et des autres régions.

OOG 1.3 Maintenir une communication réactive vers les professionnels

Interface dynamique entre les opportunités/menaces et la profession. Ce rôle se traduit notamment par des outils d'informations réguliers : *newsletter* ou ponctuels et instantané (*sms*) qui sont ressortis des enquêtes et des réunions collectives (notamment à Leucate) comme étant très appréciés des conchyliculteurs car outre « leur côté vital », ces informations constituent le signal tangible de leur appartenance au groupe professionnel des conchyliculteurs.

► **OSG 2 Consolider la gouvernance interne**

OOG 2.1 Clarifier les missions, rôles et relations avec les acteurs de la profession

La mise en œuvre des divers projets (intervention foncière, plate-forme de mise à l'abri, remembrement des tables, IGP,...) interroge sur le rôle, la responsabilité et donc le niveau de subsidiarité entre les acteurs professionnels (CRCM, OP conchylicole, Syndicats portuaires, coopérative des 5 ports,...) sur chacun de ces projets.

Dans un certain nombre de cas, le CRCM n'a pas vocation à intervenir au-delà de son rôle de personne publique associée, et il semble donc important d'établir (si n'a pas déjà été fait) et communiquer dans un document synthétique (interne à la profession) les prérogatives de chacune (statut, légitimité, compétences respectives, missions, interrelations entre ces structures.

OOG 2.2 Créer des groupes projets pour chaque sujet de la stratégie

Ces commissions pourraient porter sur : Formation, installation-aménagement-foncier, productions- cultures marines, diversification, conchyliotourisme,...

Le CRCM doit rédiger une fiche et un mandat pour chaque commission et chacun de ses membres, indiquant les objectifs, les délais, l'implication nécessaire (nombre de réunions, production, etc.) afin de border leur travail.

OOG 2.4 Apporter les moyens au CRCM pour réaliser son projet stratégique

Diverses pistes peuvent être explorées ; la première a été abordée sous forme de votes dans les réunions collectives et portent sur une évolution de la Contribution professionnelle obligatoire. Les 39 producteurs qui se sont prononcés par vote ont exprimé une augmentation moyenne de 18,2% de la CPO était raisonnable.

D'autres outils pour augmenter l'autofinancement du CRCM peuvent être envisagés comme la gestion de stands à vocation commerciale lors de salons ou évènementiels.

Un groupe de travail ou commission « financement » pourrait être mise en place au sein du CRCM pour explorer les idées innovantes en la matière.

► **OSG 3 Consolider la gouvernance externe**

OOG 3.1 Avoir une approche contractuelle sur le moyen-long terme

Cette approche se traduit par un contrat de filière qui sera signé avec les partenaires institutionnels.

L'approche « projet de long terme » doit être soutenue par une volonté professionnelle forte et un engagement par objectifs des partenaires.

5 SYNTHÈSE DE LA STRATÉGIE CONCHYLICOLE

Les objectifs présentés dans le tableau ci-dessous ne sont pas priorisés dans ce document, mais le seront dans un second temps dans des groupes de travail qui seront initiés par le CRCM.

Finalité	Objectifs contextuels (mission d'intérêt général du CRCM)	Objectifs spécifiques
Une belle notoriété pour la conchyliculture méditerranéenne	OC1 Sacraliser l'activité conchylicole	OSC1.1 Expertiser la démarche d'inscrire la lagune de Thau Patrimoine mondial de l'Unesco
		OSC 1.2 : Donner une visibilité foncière à long terme et consacrer la destination productive des zones conchylicoles
		OSC 1.3 : Se mobiliser pour Professionnaliser les acteurs de la filière
	OC2 Protéger la profession contre les menaces environnementales et climatiques	OSC 2.1 : Assurer un approvisionnement qualitatif et quantitatif en eau douce (gestion intégrée de la ressource)
		OSP 2.2 : Participer au système d'avertissement VIGITHAU (SMBT)
		OSC 2.3 : Maitriser l'urbanisation et l'artificialisation de la lagune versant
		OSC 2.4 : Favoriser la courantologie dans les échanges mer/lagune
		OSC 2.5 : Assurer le dragage des sédiments portuaires (Leucate)
		OSC 2.6 : Lutter contre les pollutions du milieu : mouillage sauvage, abandon d'épaves,....
		OSC 2.7 : Mieux gérer et valoriser les déchets conchylicoles

Finalité	Objectifs stratégiques	Objectifs spécifiques	Objectifs opérationnels
Une belle notoriété pour la conchyliculture méditerranéenne	1. Produire dans un environnement instable	OSP 1 Confirmer des zones de production terrestres et maritimes	OOP 1.1 Réserver les zones aux constructions nécessaires à la production.
			OOP 1.2 Rechercher une convergence des règles d'urbanisme entre DP et DPM
		OSP 2 Assurer une relève qualifiée d'entrepreneurs de salariés en développant l'attractivité du métier	OOP2.1 Adapter les formations initiale et continue aux nouveaux enjeux et outils
			OOP 2.2 : Accompagner la construction et le suivi de projet d'installation
			OOP 2.3 : Développer le lien intergénérationnel
			OOP 2.4 : Participer à la stratégie foncière pour faciliter l'accès aux mas
			OOP 2.5 : Communiquer sur le métier pour le rendre attractif
		OSP 3 Protéger la production pour	OOP 3.1 : Contribuer aux systèmes d'observation et d'aide à la décision

		sécuriser l'avenir	OOP 3.2 Evaluer l'opportunité d'une plateforme de mise à l'abri et détoxification
			OOP 3.3 Organiser les tables de manière efficiente pour limiter le risque
			OOP 3.4 Expertiser la relance de la mytiliculture régionale en mer ouverte
		OSP 4 : Expérimenter et innover en consolidant la chaîne des savoirs	OOP 4.1 : Etre à l'initiative et participer à des programmes d'expérimentation pour disposer de références technico-économiques
			OOP 4.2 Diffuser les innovations

Finalité	Objectifs stratégiques	Objectifs spécifiques	Objectifs opérationnels
Une belle notoriété pour la conchyliculture méditerranéenne	2. Valoriser un produit de qualité	OSV 1 Proposer des produits identitaires, de qualité	OOV1.1 Définir un socle minimal commun de qualité
			OOV1.2 Expertiser l'opportunité des démarches qualité (SIQO, marques...)
			OOV1.3 Développer la transformation des produits difficilement commercialisables
			OOV 1.4 Rédiger un guide des bonnes pratiques de mise en marchés
		OSV.2 Communiquer sur la qualité des produits et sur l'éco-système	OOV 2.1 Définir les thèmes de communication porteurs
			OOV2.2 Réconcilier la profession avec les médias
			OOV2.3 Mobiliser les fonds pour des campagnes collectives de communication
		OSV3 Accompagner la diversification en développant un tourisme identitaire innovant	OOV 3.1 Développer l'accueil professionnel des mas recevant du public
			OOV 3.2 Etudier la faisabilité et accompagner les projets collectifs innovants
			OOV3.3 Capitaliser sur les démarches de réseaux existantes
OOV3.4 Conseiller les porteurs de projets sur l'accès aux financements			
			OOV3.5 Développer les formations professionnalisantes

Finalité	Socle transversal stratégique	Objectifs stratégiques	Objectifs spécifiques
Une belle notoriété pour la conchyliculture méditerranéenne	Mettre en place une gouvernance partagée efficace	OSG1 Développer la concertation, mobiliser les conchyliculteurs autour de leur projet stratégique	OOG1.1 Former les responsables professionnels à la gouvernance partagée
			OOG1.2 Recruter un.e animateur.trice spécialisé.e dans l'animation collective
			OOG 1.3 Maintenir une communication vers les professionnels réactive
		OSG2 Consolider sa gouvernance interne	OOG2.1 Clarifier les missions, rôles et relations des acteurs de la professions
			OOG2.2 Créer des groupes projets pour chacun des thèmes cités ci-dessus avec une fiche et un mandat pour chacun des membres
			OOG2.4 Apporter les moyens au CRCM par une augmentation de la CPO
		OSG3 Consolider la gouvernance externe	OOG 3.1 Contractualiser sur le long terme avec les partenaires institutionnels par un plan de filière

CONCLUSION

« On ne résout pas un problème avec les modes de pensées qui l'ont engendré »

Albert EINSTEIN

La filière conchylicole méditerranéenne doit aujourd'hui relever de grands défis : des facteurs externes que l'elle maîtrise mal (changement climatique, pollutions, pandémies mondiales,...) qui conduisent à une production très fluctuante en quantité et qualité et affectent, un manque d'attractivité du métier, une tension sur le foncier qui rend les outils de production difficilement accessibles aux nouveaux porteurs de projet, une communication non maîtrisée et une atonie de sa représentation professionnelle.

Pourtant, de belles opportunités subsistent pour la filière : un vivier de jeunes producteurs entrepreneurs, un écosystème remarquable, une demande solide de produits de la mer de qualité et issues de filières locales, des partenaires institutionnels qui souhaitent s'engager, une manne liée au tourisme encore peu sollicitée,...

La stratégie présentée ici repose sur la parole des conchyliculteurs, partagée avec les partenaires institutionnels. Elle a tenu compte des atouts, faiblesses, menaces et opportunités de l'environnement naturel et humain, pour conduire à l'objectif la filière suivant :

**En 2030, grâce à des idées nouvelles et un travail collectif,
500 conchyliculteurs élaborent et valorisent un produit de qualité et offrent
une belle notoriété à la conchyliculture et au littoral méditerranéen**

ANNEXES

Annexe 1

ACRONYMES, ABréviations...

AB : Agriculture Biologique

AFOM : Atouts Faiblesses Opportunités Menaces

ASV : Axe Stratégique « Valoriser des produits de qualité »

ASP : Axe Stratégique « Produire en milieu instable »

CGA : Concours Général Agricole

CPO Cotisation Professionnelle Obligatoire

ERP : Établissement Recevant du Public

HVE : Haute Valeur Environnementale

OC : Objectif Contextuel

OOP : Objectif Opérationnel lié à un objectif spécifique « Produire en milieu instable »

OOV : Objectif Opérationnel lié à un objectif spécifique « Valoriser des produits de qualité »

OSP : Objectif Spécifique lié à « Produire en milieu instable »

OSV : Objectif Spécifique lié à « Valoriser des produits de qualité »

OT : Office du Tourisme

PMR : Personne à mobilité réduite

SIQO : Signe officiel de la qualité et de l'origine

STG : Socle Transversal Gouvernance

OSG : Objectif Spécifique Gouvernance

OOG : Objectif Opérationnel Gouvernance

Annexe 2

STRATEGIE CONCHYLICOLE MEDITERRANNEENNE 2030

Guide d'entretien

votre exploitation

Nom :

Prénom :

Nom commercial :

Date de naissance (plus celle du cogérant)

Année d'installation (plus celle du cogérant)

tél :

Courriel :

Forme juridique de l'exploitation :

avez-vous une société de commercialisation : oui (nom) / non

Régime social

MSA :

ATP

ATS

COT SOL

ENIM

Catégorie 4 (matelot-ouvrier breveté et marin chef d'équipe non breveté)

Catégorie 5 (marin chef d'équipe breveté et marin cadre non breveté)

Catégorie 6 (marin chef d'entreprise non breveté)

Catégorie 7 (marin cadre breveté)

Catégorie 8 (capitaine de navire ou marin chef d'entreprise breveté)

Autre

Origine de votre exploitation

Reprise familiale

Achat

Autre (quoi)

Parcours formation :

Comptabilité :

Êtes-vous au forfait ? au réel ?

Votre comptabilité est-elle tenue par un comptable ? oui / non

Votre main d'œuvre à l'année

	ETP
Vous	
Votre conjoint	
Aide familiaux	
Salariés permanents (plein temps, mi-temps ?)	
Salariés saisonniers	

VOTRE PORT :

Votre port est situé (port, zone ou lieu-dit)

Port	Zone	Lieu dit
DPM	DP	DPM et DP

COLLABORATIO

N

Travaillez-vous de manière régulière avec un ou plusieurs autres producteurs : Non

Si oui :

dans un cadre juridique formel ?

ou de manière informelle

voTRE PRODUCTION d'huitres et de moules

Tables et filières

HUITRES	2019	2030
Volumes moyens produits dans la lagune		
Nb de tables concédées et dans quelle zone		
Nb de tables exploitées et dans quelle zone		
Volumes produits en mer		
Nb de filières concédées		
Nb de filières exploitées		

MOULES	2019	2030
Volumes moyens produits dans la lagune		
Nb de tables concédées et dans quelle zone		
Nb de tables exploitées et dans quelle zone		
Volumes produits en mer		
Nb de filières concédées		
Nb de filières exploitées		

Avez-vous des tables d'exondation (attention l'exondation peut être faite manuellement poser la question) ? Oui, combien ? non

naissains

D'où viennent vos naissains et quelle est leur résistance ? ?

NAISSAINS D'HUITRES (%)	2019	2030
Captage Naturel de Thau		
Captage Naturel d'ailleurs ? (préciser d'où ?)		
Écloserie ? (Si oui préciser d'où)		
Si écloserie : Triploïde ou Diploïde ?		

NAISSAINS DE MOULES (%)	2019	2030
Captage Naturel de Thau		

Captage Naturel d'ailleurs ? (préciser d'où ?)		
Écloserie ? (Si oui préciser d'où)		
Si écloserie : Triploïde ou Diploïde ?		

Trouvez-vous acceptable le taux de mortalité de vos naissains ?

Oui non

Quelles sont les actions que vous soutiendrez dans ce domaine ? (faut-il travailler à l'autonomie dans la lagune / en mer ?)

Pertes de production

Quel sont les principaux dangers pour vous en termes de pertes de productions (microbiologiques, pico planctonique, prédation, vol... (classer dans l'ordre) :

- 1.
- 2.
- 3.

Que faut-il pour limiter ces pertes ? (bassins, sectorisation rephy...)

La pêche

2019 Lieu et type de pêche	Oui/non	quoi
la lagune		
la mer		
2030 Lieu et type de pêche	Oui/non	quoi
la lagune		
la mer		

Votre main d'œuvre

En 2030 emploierez-vous plus de main d'œuvre qu'aujourd'hui ?

oui non nsp

Si oui, dans quel domaine (production, dégustation,...) ?

Quels freins rencontrez-vous en termes de main d'œuvre ?

Quand vous avez besoin de MO comment vous y prenez vous ?

vos équipements à terre et sur l'eau

La superficie de votre mas :

2019 Superficie m²	Valeur estimée (équipement inclus)
2030 Superficie m²	Valeur estimée (équipement inclus)

État et coût d'entretien des équipements

	Etat (TBE/BE/ME)	Coût d'entretien annuel (€)
Tables		
Filières		

Comment vous représentez-vous votre mas à l'horizon 2030 (équipement de production, stockage, dégustation, etc.) ?

Avez-vous déjà mobilisé des aides publiques pour vous équiper ? Avez-vous été aidé pour remplir le dossier ?

Si oui, pour quoi et par qui ? **non**

Quels sont aujourd'hui les principaux freins à l'installation ou le développement des exploitations (prix et accès aux mas, accès aux financements des banques et/ou subventions, difficultés administratives,...) ?

D'ici 2030, envisagez-vous des acquisitions et gestion par des organisations collectives ?

Si oui, quoi, par qui ? **non**

Votre COMMERCIALISATION

Circuits de commercialisation

	Hiérarchiser 2019	2019		2030		Hierarchiser 2030	Valorisation des produits
		vol (%)	val (%)	Vol (%)	Val (%)		
Dégustation							
Vente directe							
Circuits de proxi : épicerie, restaus) – 80 km							
Circuit long (GMS,							

expédition)							
Autres							

Hiérarchisez vos 3 premiers marchés en Vente Directe (en valeur) :

	<u>2019</u>	<u>2030</u>
<u>DEGUSTATION A LA FERME</u>		
<u>MARCHES</u>		
<u>POINT DE VENTE INDIVIDUEL AU MAS</u>		
<u>POINT DE VENTE INDIVIDUEL EN DEHORS DU MAS (PRECISER OU)</u>		
<u>POINT DE VENTE COLLECTIF</u>		
<u>PANIERES</u>		
<u>VENTE PAR INTERNET</u>		
<u>EVENEMENTIEL</u>		

Achat-Revente

		2019	2030
Moules	Prêtes à vendre	Oui non	↗ → ↘
	provenance		
	1/2 moules	Oui non	↗ → ↘
	provenance		
Huîtres		Oui non	↗ → ↘
	provenance		
Autres produits		Oui non	↗ → ↘
	provenance		

En 2019, Quelle sera la part de l'achat revente dans votre chiffre d'affaires ?

0 à 25%	25 à 50 %	50 à 75 %	75 à 100 %
----------------	------------------	------------------	-------------------

En 2030, Quelle sera la part de l'achat revente dans votre chiffre d'affaires ?

0 à 25%	25 à 50 %	50 à 75 %	75 à 100 %
----------------	------------------	------------------	-------------------

transformation des produits :

que servez-vous? (huitres gratinées, moules gratinées, sous vide..)

J'ai mon atelier de transfo

Je fais transformer (chez qui ?)

J'achète des produits transformés

D'ici 2030 envisagez-vous développer cette activité ? Quels freins rencontrez-vous ?

dégustation

D'après vous, que faut-il changer à l'arrêté de dégustation pour que cette activité s'exerce dans de bonnes conditions ?

quels sont les besoins pour développer chaque type de commercialisation ?

Image de la production CONCHYLICOLE MEDITERRANNEENE (Dimension collective)

d'après vous, en terme de notoriété, quel est le principal point fort de la zone

d'après vous, en terme de notoriété, quel est le principal point faible de la zone de production de thau (prise dans son ensemble)

faites-vous partie du groupe igp ? (oui/non / pourquoi ?) et en 2030 ?

êtes-vous engagés dans la démarche label rouge, et en 2030 ?

ORGANISATION DE LA FILIERE

êtes-vous adhérent d'un syndicat conchylicole ?

oui, lequel ? non, pourquoi ?

vous sentez-vous bien représenté ? oui/non, pourquoi ? par qui ?

voudriez-vous vous impliquer dans des commissions du crcm : Oui, lesquelles ?

	oui	Hiérarchisez par ordre d'importance à vos yeux ?
installation transmission		
Questions foncières		
Diversification/valorisation		
Environnement/sanitaire		
promotion comm		

Recherche innovation	et	dvpt		
---------------------------------	-----------	-------------	--	--

Non ? Pourquoi ?

RECHERCHE ET INNOVATION

participez-vous déjà à un programme de recherche ou menez-vous des essais pour vous-même ?

Oui, sur quel thème / Non, pourquoi ?

faites-vous déjà des observations/actions pour vous ?

non / si oui, dans quel domaine ?

Sur quel thème participeriez-vous à 1 groupe recherche/action

Etes-vous prêts à être sollicité dans votre rôle de sentinelle ?

Si oui dans quel domaine (cf. tableau observations) ?

Accepteriez-vous que vos coordonnées soient transmises au crcm qui pourra vous recontacter à ce sujet ? Oui / Non

AKUO ? Oui/Non/Nsp

Quelle serait votre lagune idéale EN 2030 ?

Annexe 3

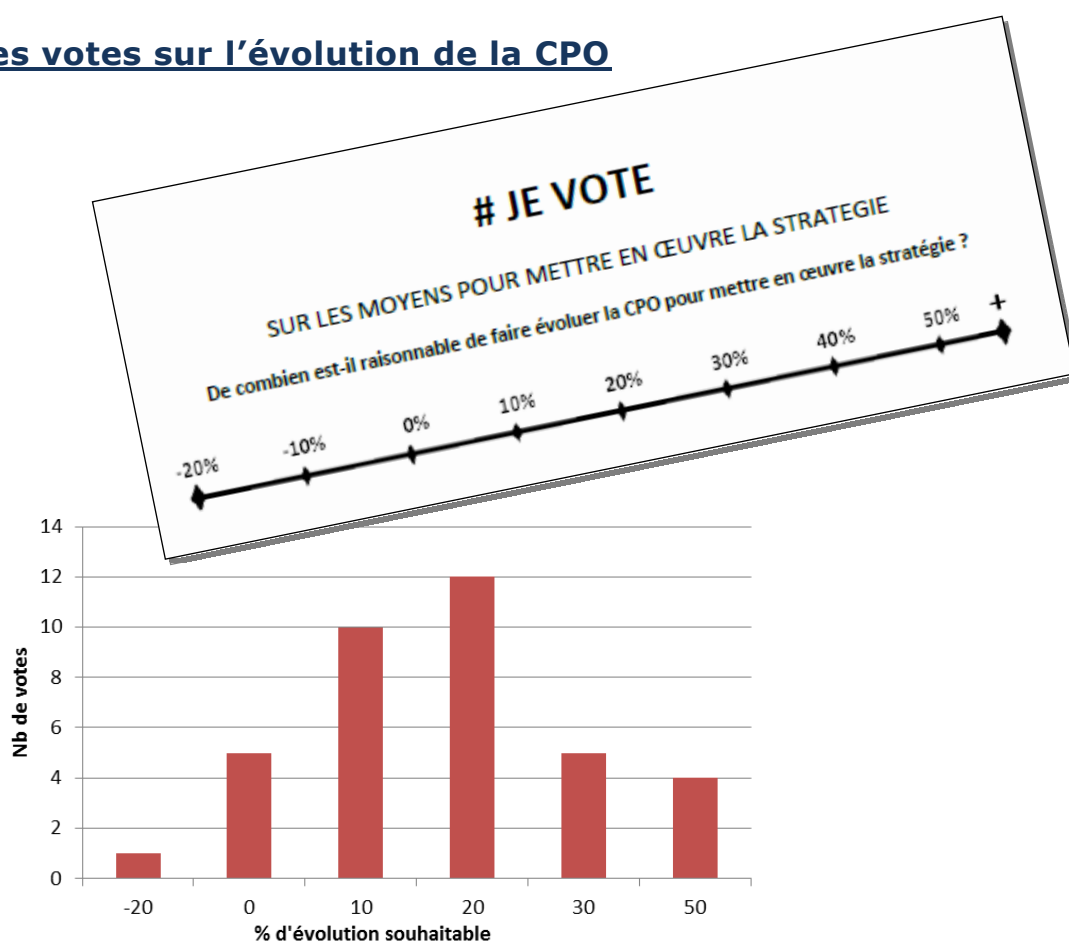
Questions clés et réunions collectives

Tableau de synthèse des questions-débats en réunions collectives

		Marseillan 7	Sète 6	Loupian Bouzigues 13	Mèze 19	Leucate 7	TOTAL 52	%
favoriser l'installation de nouveaux producteurs	oui	3	4	9	12		28	54%
	non	4	2	4	7		17	
mettre en œuvre une politique foncière de maîtrise des prix	oui	4	6	13	17		50	96%
	non	4	0	0	3		7	
créer un socle de règles communes de qualité	oui	1	6	8	17	6	38	73%
	non	6	0	5	3	1	15	
engagement collectif à la hauteur	oui			0	0		0	
	non			13	19		32	100%*

*100% rapporté aux deux sites où la question a été posée

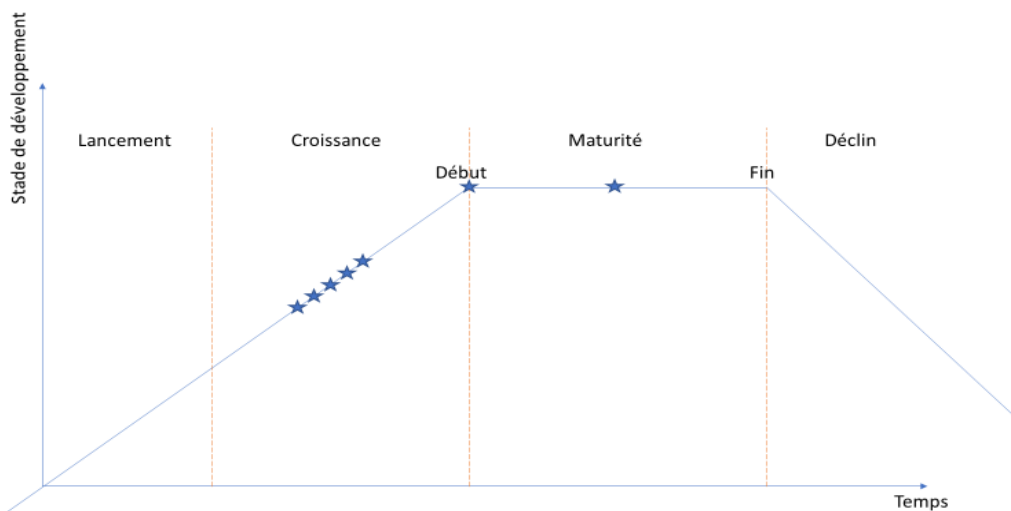
Résultats des votes sur l'évolution de la CPO



Réunion collective de Leucate

7 producteurs étaient présents soit environ 30 % des conchyliculteurs de la zone de Leucate. La réunion collective a été centrée sur le recueil de leurs témoignages pour chacun des axes stratégiques.

A. Positionnement du « site de Leucate » sur la courbe de vie : perception collective des producteurs de Leucate



B. SWOT des conchyliculteurs de Leucate

PRINCIPALES OPPORTUNITÉS	PRINCIPALES MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Ouverture à la mer - Bassin de stockage pour la détoxification des huîtres (en cours) - Bonne technicité d'élevage sur les parcs - Vente directe très développée - Périphérie de la lagune préservée de la démographie - Dynamique du vent (tramontane) 	<ul style="list-style-type: none"> - Prédateurs émergents (crabe bleu, daurade...) - Protection contre les daurades - Fermeture ponctuelle sur la fin de l'année (à faire préciser) - Ensablement du port (circulation de l'eau par les graus) - Statut de la concession portuaire en pourparlers entre l'Etat et la mairie.
VOS PRINCIPAUX POINTS FORTS	CE QUE VOUS DEVEZ AMÉLIORER
<ul style="list-style-type: none"> - Bassin versant propre - Qualité de nos huîtres - Accessibilité du centre - Fréquentation de clientèle en hausse - Vente directe très développée - Bonne gestion de nos déchets conchyliques - Bonne technicité d'élevage sur les parcs 	<ul style="list-style-type: none"> - Signalétique du centre - Aménagement du parking : trop de poussière dans les mas - Amélioration des extérieurs du site : accès routier pour la zone Nord.

C. Echanges sur les axes stratégiques et perception des producteurs de Leucate

Axe Stratégique 1 : Produire dans l'environnement instable :

1) *Expérimenter – Innover*

7 voix favorables

- Consolider et adapter la chaîne des savoirs (Cephalmar, UM, Ifremer, CRCM, Conchyliculteurs, ...)
- Consolider, développer les formations (continues, initiales) sur les nouveaux enjeux et outils

2) *Assurer le renouvellement des générations*

7 voix favorables

- Préparer une relève qualifiée de producteurs et de salariés

Préoccupations :

Difficulté d'accès à la concession conchylicole du fait du BAC + 280h, avant le bac n'était pas requis : 5 ans de pratique + 280h.

Revalidation tous les 5 ans des formations maritimes (nécessaire plutôt pour des pêcheurs (ENIM) que pour les conchyliculteurs)

Obligation d'aller à Sète sur les 280h !

3) *Sécuriser les zones de production*

7 voix favorables

- Confirmer les zones de production terrestres et maritimes
- Faciliter l'accès au mas et aux équipements

Préoccupations :

Avoir un cahier des charges sur un vrai statut = sur l'occupation du sol lié au DPM (caduc depuis 1995)

Quid de la valeur commerciale du Mas au moment de la transmission

4) *Préserver la production*

7 voix favorables:

- Disposer d'un système d'aide à la discussion rapide et efficace
- Organiser la distribution des tables de façon efficiente
- Protéger la production en cas de nécessité
- Développer la production de filières en mer

Précision :

Equilibrer les apports nourriciers de la lagune par rapport aux quantités d'huitres produites

AXE STRATEGIQUE 2 : Valoriser un produit de qualité

1) *Communiquer sur la qualité des produits et de la zone conchylicole de Leucate*

7 voix favorables

→ Dans la communication : lier la production ET l'humain. Communiquer sur les ostréiculteurs = identitaire de Leucate, plutôt que sur les conchyliculteurs

2) *Proposer une production conchylicole méditerranéenne identitaire*

7 voix favorables

→ On crée une identité méditerranéenne : notamment avec l'huitre de méditerranée élevée sur corde / idem pour la moule de méditerranée valorisée avec

⇒ 1 plaquette

⇒ 1 film

⇒ 1 site internet en cours

⇒ 1 Affiche (La méditerranée vous a tout donné)

→ Signer une charte d'utilisation

→ **Se donner une référence commune de production : 6 voix plutôt favorables, 1 voix plutôt contre**

3) *Développer le tourisme conchylicole*

7 voix favorables:

→ Pas sur l'eau !! Ici c'est trop venté !!

→ Améliorer notre accueil de groupes et d'écoles, améliorer les boucles de découverte à terre autour de la lagune

4) *Développer la dégustation*

7 voix favorables:

Constat et suggestion

→ Faire évoluer l'arrêté préfectoral au niveau de nos pratiques (on a l'arrêté le plus sévère)

→ La clientèle est à, à peu près, 30km. Il faut un produit de remplacement ou de substitution

Réunion collective Marseillan (Recueil d'échanges) :

Favoriser l'installation de nouveaux producteurs:

Plutôt pour :3

Plus les entreprises grossissent, plus elles prennent de nouveaux employés payés au lance pierre. Et moins la qualité est au rendez-vous.

Plus les entreprises sont grosses plus y a de la pollution.

Plutôt contre :4

Pour les jeunes salariés le travail est difficile et pas bien payé.

Pour ceux qui souhaitent s'installer on est dans une situation extrêmement incertaine qui fait que les jeunes ne vont pas investir.

La demande évolue vers la qualité, s'il y a plus de qualité on va valoriser le produit, donner une meilleure image et attirer les jeunes.

Problème des 280 h et de la nécessité d'un BAC.

Mener une politique foncière qui maîtrise des prix :

Plutôt pour : 4

La maîtrise foncière et des prix est importante.

Il faut des prix accessibles pour les nouveaux arrivants et aussi pour ceux qui partent en retraite.

Plutôt contre :4

On doit pouvoir vendre à n'importe qui, à n'importe quel prix car il y a beaucoup de mas à vendre et pour avoir un petit matelas de départ en retraite.

Il faut vendre avec une clause de non nuisance.

Créer un socle commun de règles de qualité :

Plutôt pour :1

Ça existe déjà, c'est le schéma des structures.

Plutôt contre :6

D'accord pour des règles communes mais sur le bassin de Thau c'est difficile de s'entendre. SAUF SI C'EST IMPOSÉ.

C'est tout le monde ou personne.

C'est positif pour une qualité « socle ». Il peut y avoir des règles communes.

Réunion collective Bouzigues/Loupian (Recueil d'échanges) :

Favoriser l'installation de nouveaux producteurs

Plutôt pour : 9

C'est quand on est petit qu'on est plus nombreux. Ne surtout pas perdre la dynamique du nombre, se souder autour de la qualité.

C'est plus facile de valoriser d=quand on est petits car on rencontre plus facilement les clients.

Plutôt contre : 4

Il faut des installations, des nouveaux qui feront les marchés. Mais pour la grande distribution il faut être gros et très structuré.

Mener une politique foncière qui maîtrise des prix :

Plutôt pour : 13

Pour faciliter l'installation des nouveaux.

Il faut que la SAFER n'agisse que s'il y a risque de vente à quelqu'un qui n'est pas conchyliculteur et pas du tout si c'est entre pro.

Éviter la spéculation.

Privilégier l'outil de travail, maintenant et pour le futur. Permettre la location pour les jeunes.

Favoriser la recherche de repreneurs

Plus on est petits, plus on est adaptable.

Plutôt contre : 0

Créer un socle commun de règles de qualité :

Plutôt pour : 8

Il faut un socle commun en préservant la diversité.

Le schéma des structurées est le socle commun

Un cahier des charges rassurera

Plutôt contre : 5

D'accord pour une démarche qualité mais le bassin de Thau n'est pas homogène.

Il manque l'idée de gamme dans la question.

Une démarche qualité OUI mais avec la possibilité de s'adapter au milieu. Il y a beaucoup de spécificités chez chacun des producteurs et c'est normal que les huîtres soient différentes

Réunion collective Sète (Recueil d'échanges) :

Favoriser l'installation de nouveaux producteurs

Plutôt pour : 3

Si on est moins on risque de disparaître

Plutôt contre : 3

On s'auto suffira car la demande n'est pas si forte. Il faut plutôt rechercher la qualité que la quantité

Mener une politique foncière qui maîtrise des prix :

Plutôt pour : 6

C'est utile pour pouvoir créer des pépinières, des mas test pour faciliter l'installation des jeunes.

C'est important d'avoir une politique foncière de préemption.

Plutôt contre : 0

Créer un socle commun de règles de qualité :

Plutôt pour : 6

Aujourd'hui, chacun exonde et travail à sa façon sur le produit qu'il veut faire.
Pourquoi ne pas mettre en place un protocole commun.

Réunion collective Mèze (Recueil d'échanges) :

Favoriser l'installation de nouveaux producteurs

Plutôt pour : 12

« L'union fait la force ». C'est bien d'intégrer de nouvelles personnes avec de nouvelles idées, de nouvelles techniques, mais il faut régler les problèmes administratifs qui freinent l'installation.

Il faut mieux communiquer sur le métier notamment en bannissant les mots « malaïgue, bassin,...

Plutôt contre : 7

Il faut augmenter la taille des entreprises pour gagner en productivité

Il faut plutôt une prime à l'arrachage pour les tables qui vont se libérer.

Mener une politique foncière qui maîtrise des prix :

Plutôt pour : 17

C'est utile car il faut réaménager les mas pour les rendre plus adaptés à la production et à la dégustation

Plutôt contre : 3

C'est normal sur le DPM où il reste des mas libres sur le DPM, mais il ne faut pas bloquer les prix sur le domaine privé.

Le problème est que ça crée des conflits de voisinage quand il y a des changements de destination

Créer un socle commun de règles de qualité :

Plutôt pour : 17

Il y a le schéma des structures qui définit des règles. A minima, il faudrait que les huîtres passent 6 mois dans la lagune

Plutôt contre : 2

Annexe 4

Éléments sur la gouvernance partagée

Sociocratie et Holocratie définitions :

Source wikipedia

-La sociocratie est un mode de gouvernance partagée qui permet à une organisation, quelle que soit sa taille, de fonctionner efficacement selon un mode auto-organisé caractérisé par des prises de décision distribuées sur l'ensemble de la structure. Son fondement moderne est issu des théories systémiques et date de 1970. La sociocratie s'appuie sur la liberté et la co-responsabilisation des acteurs. Dans une logique d'auto-organisation faisant confiance à l'humain, elle va mettre le pouvoir de l'intelligence collective au service du succès d'objectifs communs. Cette approche permet donc d'atteindre ensemble un objectif partagé, dans le respect des personnes, en préservant la diversité des points de vue et des apports de chacun, ceci en prenant appui sur des relations interpersonnelles de qualité. Contrairement à des évolutions plus récentes comme l'holocratie, le modèle sociocratique est ouvert et libre.

La sociocratie utilise certaines techniques mise au point par son concepteur qui fondent son originalité, notamment l'élection sans candidat, et la prise de décision par consentement. A la différence de la démocratie qui peut concerner un ensemble de personnes n'ayant aucune relation fonctionnelle entre elles, la sociocratie concerne des individus réunis par des objectifs au sein d'une organisation et qui ont donc des relations de plus grande proximité.

-L'holocratie est un système de gouvernance d'entreprise, fondé sur la mise en œuvre formalisée de modes de prise de décision et de répartition des responsabilités communes à tous. Opérationnellement, elle permet de disséminer les mécanismes de prise de décision au travers d'une organisation fractale d'équipes auto-organisées. Elle se distingue donc nettement des modèles pyramidaux top-down¹. L'holocratie a été adoptée par plusieurs organisations (aux États-Unis, en France en Grande-Bretagne, en Allemagne, en Nouvelle-Zélande)². Elle est fréquemment comparée à la sociocratie³, bien que des différences significatives existent entre les deux approches.)

Éléments de réflexion sur la gouvernance partagée

La Gouvernance Partagée repose sur **un certain nombre d'éléments structurels et culturels parfaitement interdépendants**. Si chacune de ces briques peut être utilisée de manière isolée, on se rendra vite compte qu'elle a besoin des autres pour pouvoir exprimer son plein potentiel.

Un "Nous" fort : pas de Gouvernance Partagée sans un collectif soudé. Là où la plupart des équipes laissent des non-dits s'installer, des clans se former et des égos dominer, un "Nous" en co-responsabilité est en quête perpétuelle de lien.

Notamment à travers l'apaisement systématique des conflits interpersonnels qui sont perçus non pas comme un danger, mais comme des opportunités de renforcer la confiance et la collaboration.

Des individus souverains : de la même manière, il ne peut y avoir de "Nous" fort sans des "Je" convaincus de leur légitimité au pouvoir. Bien sûr, on ne parle pas ici de pouvoir "sur", mais de pouvoir "avec". Un pouvoir que chacun exerce en augmentant son niveau de conscience de sa réalité intérieure, pour mieux la dévoiler au reste [et au service] du groupe. En effet, comment se lancer dans la co-décision quand certains se censurent ou pire, n'ont pas conscience qu'ils se censurent ?

Des rôles clairs et bien délimités : mais comme évoqué plus haut, tout le monde ne décide pas de tout. Les tâches à accomplir et les décisions à prendre sont regroupées sous forme de rôles qui ont chacun un périmètre de responsabilités très clair et explicite. Ce périmètre est le cadre au sein duquel l'individu qui exerce [ou "énergise"] le rôle a pleine autorité. Ce n'est qu'à la jonction entre plusieurs rôles que la co-décision entre en jeu.

Des process qui neutralisent les égos : dans le cadre d'une co-décision—une élection par exemple—l'équivalence de pouvoir entre chaque membre est cruciale. Du tour de parole ouvert au principe de non-objection, en passant par la présence d'un facilitateur vigilant, la Gouvernance Partagée propose divers outils voués à libérer la parole, à neutraliser les jeux d'influence, et à protéger l'équipe de dangereux raccourcis. Certes, utiliser ces outils demande du temps, mais moins que l'apaisement à posteriori des tensions générées par une décision mal prise.

Un pilotage par tensions : une tension est un frottement vécu par un membre dans l'exercice de son rôle, ou dans la rencontre entre plusieurs rôles. En bon système vivant, l'organisation en Gouvernance Partagée considère que les tensions sont un guide vers son état optimal. Au même titre que les conflits interpersonnels, leur dévoilement est donc perçu comme un cadeau par le collectif. Leur traitement permet un pilotage organique de l'opérationnel, de la stratégie et même de la gouvernance.

Une structure en cercles articulés par des double liens : ancrer ces cinq pratiques en petit groupe n'est pas simple. Mais à l'échelle de toute une entreprise, c'est carrément impossible sans la structure adéquate. Pour maintenir des Nous forts et des rôles clairs, l'organisation sera scindée en cercles—des petites équipes de 12 membres max—qui auront tous leur raison d'être et leur périmètre de responsabilités. Leur coordination, elle, repose sur deux représentants [ou "liens"] par cercle qui, présents et souverains aux réunions des cercles connexes, assureront la circulation ascendante, descendante et éventuellement horizontale du pouvoir.

Vous connaissez maintenant les principales briques qui constituent l'édifice de la Gouvernance Partagée. Mais on ne peut pas s'arrêter là. Pour que cet édifice tienne debout dans la durée, il a évidemment besoin de ciment. Un ciment spécial constitué de **trois ingrédients secrets** indispensables.

Une Raison d’Être au service de la société : pourquoi s’échiner à partager le pouvoir de manière équitable si au final, chacun se lève le matin pour avoir son augmentation ou devenir le boss de son boss ? La Gouvernance Partagée a besoin de gens profondément alignés avec leurs rôles et leurs collaborateurs. Cet alignement n’est possible que si tous sont motivés par la même recherche d’impact : une Raison d’Être qui émerge de la combinaison unique des individus qui composent l’organisation, et qui devient alors le but suprême. La leur qui guide toutes les décisions.

Des règles à la fois strictes et libérantes : j’en parlais plus haut, la Gouvernance Partagée n’a rien d’une anarchie. Au contraire, elle attache un intérêt tout particulier aux règles. En revanche, ces dernières diffèrent des règles traditionnelles à plusieurs titres. D’une part, elles sont co-écrites. D’autre part, elles sont très peu nombreuses. Elles couvrent le minimum vital pour permettre le faire ensemble tout en offrant une liberté maximale. Et enfin, elles sont rendues explicites, pour que chacun puisse rappeler—ou être rappelé—à l’ordre en cas de transgression.

Une volonté profonde de redistribuer le pouvoir : à son niveau le plus fondamental, la Gouvernance Partagée implique une redistribution équitable du pouvoir. Ce qui soulève un point crucial. Seul[e] celui ou celle qui a le pouvoir peut choisir de le redistribuer. Cette personne doit être profondément prête, dans sa tête et dans son cœur, à abandonner tous les privilèges que son statut de chef lui réservait jusqu’alors. Profondément prête à faire confiance à la force du collectif plus qu’à son propre jugement. Sans ce lâcher-prise, la co-responsabilité restera une illusion.

La bonne nouvelle, et je finirai là-dessus, c’est que la Gouvernance Partagée est un chemin, pas un état. Elle se travaille, comme tout le reste.

Source **Bertrand Michotte** Facilitateur de collectifs. Coach. Explorateur de la gouvernance partagée. Co-fondateur @ La Tête

Annexe 5

Inscription dans les groupes de travail (lors des réunions collectives)

► GROUPE DE TRAVAIL : PRODUCTION TECHNIQUE

10 inscrits

Alexandre CESSATEUR
Guy SANCHEZ
Pascal ROQUES
Robert COUSSEAU
PAOLI-DESLOUS

Franck TAFANEL
Laurent ARCELLA
Manon ALEXANDRE
Lyne BARRAL
Aurélien Maselk

► GROUPE DE TRAVAIL : INSTALLATION ET QUESTIONS FONCIERES

6 Inscrits

Alex NAVARRE
Joël ARMENTIER
Laurent ARCELLA

Karine CAUSSEL
Manon ALEXANDRE
Daniel MARZO

► GROUPE DE TRAVAIL : PRODUCTION- VALORISATION DES PRODUITS/ COMMUNICATION

11 inscrits

Philippe ORTIN
Quentin OUISE
Guy SANCHEZ
Thomas ZECCHINO
Robert COUSSEAU
ROQUES

Nicolas GOUDARD
Alex NAVARRE
Karine CAUSSEL
Lyne BARRAL
Manon ALEXANDRE

► GROUPE DE TRAVAIL : AUTRES SUJETS :

Thème POLLUTION (liée à l'activité conchylicole)

Ludovic MOULIS
Ludovic REYNIER

Quentin OUISE
Jean-Paul VARO

Thème MILIEU NATUREL

Nicolas GOUDARD

Thème SELECTION SOUCHE MEDITERRANEENNE

Manon ALEXANDRE

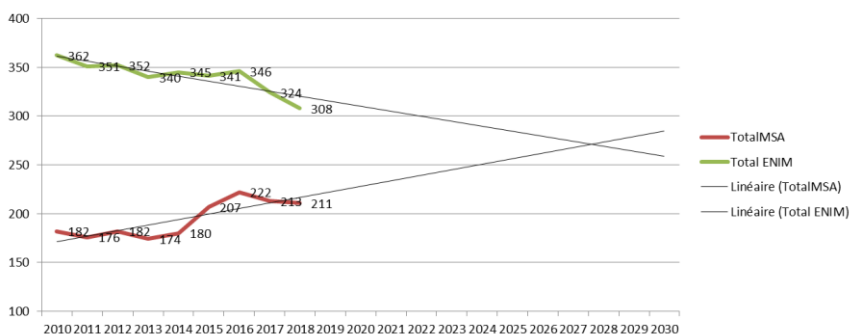
Thème ENTRAIDE SOLIDARITE

Lyne BARRAL

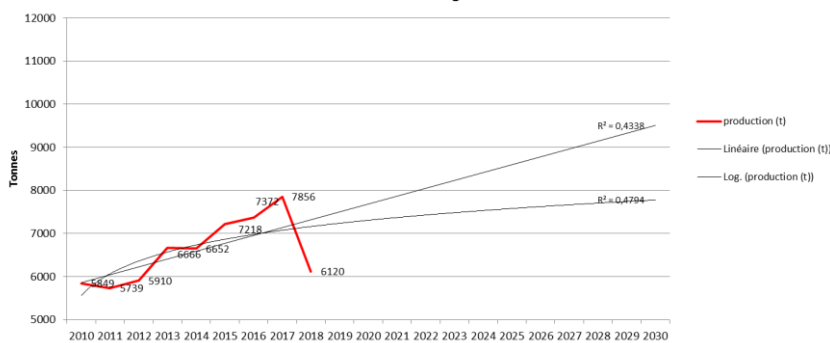
Annexe 6

Projections statistiques

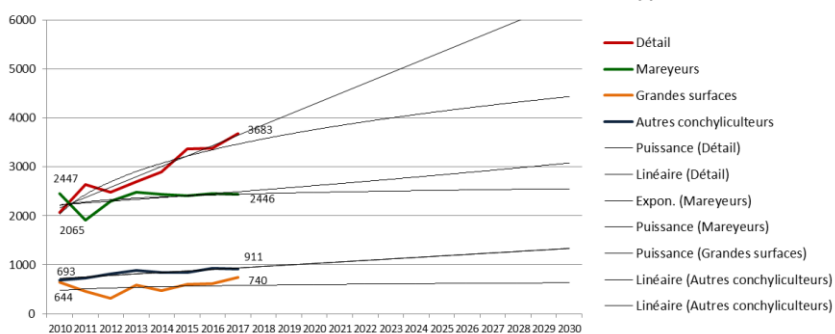
Conchyliculteurs de Thau affiliés à la MSA et à l'ENIM



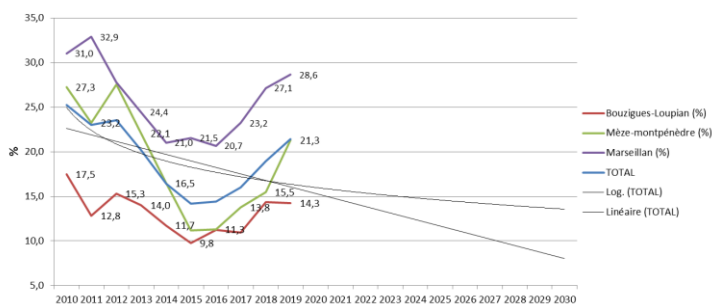
Huîtres vendues sur la lagune de Thau



Débouchés de commercialisation des huîtres de Thau (t)



Proportion de tables vides par secteur de Thau



Annexe 7

Bibliographie

- Schéma de Cohérence Territoriale et son chapitre individualisé valant Schéma de Mise en Valeur de la Mer (SMVM), SMBT - 2014
- Schéma de Mise en Valeur des Zones Conchylicoles, SMBT – 2019.
- Opération Territoriale de Repérage, Chambre d’agriculture de l’Hérault - 2019
- Monographie de la conchyliculture en Languedoc-Roussillon, Cepralmar - 2016
- Guide de l’exploitation conchylicole – Cepralmar
- Diagnostic environnemental sur les ports conchylicoles départementaux, CD34 - 2010
- Schéma régional de développement de l’aquaculture marine en Languedoc Roussillon, CRLR – août 2014
- Modélisation de l’impact de l’ouverture de graus à travers le lido sur la circulation des masses d’eau dans la lagune de Thau en période estivale, Ifremer – 2008
- Evaluation de la qualité des zones de production conchylicole, Ifremer – 2013
- Bilans de la production conchylicole dans le département de l’Hérault, DDTM34-DML
- Plan de filière des produits de la pêche maritime, de la pisciculture et de la conchyliculture, CNC, CNPME, FFP, CIPA - 2018
- Charte conchylicole du Morbihan
- Projet Agricole Départemental de l’Hérault 2020, CA34, 2015