

Fiche n°5,3 A

FICHE METHODOLOGIQUE : LE PROCESSUS D'INSTALLATION EN CONCHYLICULTURE

PLAN :

Introduction

1. Les questions à se poser à l'émergence du projet.
2. Se former, un moyen d'acquérir les compétences propres à un chef d'entreprise et d'obtenir les droits et les aides pour s'installer.
3. Formaliser un projet cohérent dans toute sa globalité.
4. Obtenir des concessions : quelques éléments clés.
5. Obtenir des financements pour réaliser son projet d'entreprise.
6. Se lancer.

OBJECTIFS :



- ▶ Présenter les étapes de l'installation en conchyliculture.
- ▶ Repérer les bonnes questions à se poser et les partenaires à contacter

Mots clés : installation, parcours à l'installation, aides à l'installation, formation.

Lien avec les référentiels de formation :

- BEPA :
- 2nde Bac Pro :
- Bac Pro : MP 62
- BPAMC : UC7
- BPREA : UC 9
- BTSA : M56,M11

INTRODUCTION :

Cette fiche vise à donner quelques repères méthodologiques afin d'identifier plus clairement les étapes principales de « l'installation » dans le secteur de la conchyliculture. Pour un porteur de projet, la difficulté est d'avoir une vision globale et synthétique des démarches à réaliser, des partenaires à contacter, des questions à se poser. Cette fiche apporte quelques éléments de réponses.

Un projet d'installation (reprise ou création) où le porteur devient chef d'une exploitation n'est pas une démarche banale. Il ne se résume pas à la construction d'une étude prévisionnelle d'installation (E.P.I) d'ordre comptable et à l'octroi de concessions. Il est multidimensionnel, complexe, et engage personnellement sur le long-terme le porteur de projet ainsi que sa famille. C'est cette globalité que nous cherchons ici à formaliser.

1. les questions à se poser à l'émergence du projet.

Nous nous situons ici lors de la phase initiale de la construction du projet. Pour construire les bases d'un projet professionnel, dans le but éventuel de s'installer, il nous semble judicieux que le futur candidat se pose quelques questions fondamentales et qu'il réfléchisse à la nature possible des réponses à y apporter.

Le projet a de multiples dimensions qui doivent être appréhendées. Le candidat devra :

1. Réfléchir sur la dimension « projet de vie » et les interférences existant entre son projet familial et son projet professionnel.
2. Cerner la dimension « géographique et spatiale » du projet.
3. Étudier la dimension « biologique et écologique » du projet de culture ou d'élevage.
4. Choisir une stratégie de mise en marché.
5. Appréhender la dimension réglementaire de l'activité de l'entreprise pour s'y conformer : réglementation sanitaire des activités de l'entreprise (production, expédition, transformation, mise en marché...), réglementation sur l'accès et l'utilisation du DPM, réglementation du travail...
6. Appréhender la dimension sociale et juridique de l'entreprise.
7. Caractériser la dimension technique et zootechnique du futur projet en cohérence avec la stratégie de mise en marché et en adéquation avec les règles en vigueur.
8. Repérer les réseaux dans lesquels il devra s'insérer et les acteurs futurs à contacter.
9. Évaluer la dimension « matrimoniale » de ses choix : protéger sa famille et son patrimoine.
10. Mesurer la surface financière du projet et les sources de financement : quelle est la dimension économique de l'exploitation qui est envisagée ?

Questions	Outils d'appui	Acteurs
<ul style="list-style-type: none"> • Déterminer son projet de vie (avec interférences vie professionnelle-vie familiale) : <ul style="list-style-type: none"> ○ Evaluer ses compétences et ses capacités par rapport aux compétences présumées requises. ○ Evaluer ses prédispositions-affinités par rapport aux fonctions à exercer ○ Evaluer la charge de travail et la confronter à sa force de travail ○ Estimer l'empiètement sur la vie familiale ○ Estimer l'impact sur ses loisirs ○ Estimer ses aspirations-besoins en termes de revenus et comparer aux revenus attendus du projet • Géographique : <ul style="list-style-type: none"> ○ Evaluer sa mobilité (en tenant compte de ses contraintes) ○ Préciser sa préférence (« goût ») ○ Evaluer les possibilités d'installation (concessions disponibles, chantiers en vente, créations possibles) • Biologique-écologique : <ul style="list-style-type: none"> ○ S'assurer de l'adaptation de l'espèce au site (physiologie adaptée) et de la compatibilité du site avec la production de l'espèce (vent, courant, houle, sédiment...) ○ Evaluer les contraintes en termes de prédateurs-compétiteurs-pathogènes ○ Evaluer les contraintes en termes de planctons toxiques ○ Estimer la qualité d'eau (bactériologie, physico-chimie) • Mise en marché: <ul style="list-style-type: none"> ○ Déterminer le type de système de commercialisation privilégié (vente directe, en gros... ?) ○ Déterminer la zone de chalandise • Règlementaire : <ul style="list-style-type: none"> ○ S'insérer dans le cadre réglementaire général de référence en vigueur pour ce type d'activité (sécurité, salubrité, traçabilité, mise en marché, accès et occupation du DPM, navigation...) • Sociale : <ul style="list-style-type: none"> ○ Choisir sa protection sociale ○ Si employés : connaître la Convention Collective, la réglementation du travail ○ Envisager des mesures de prévention et gestion des risques professionnels • Juridique: <ul style="list-style-type: none"> ○ Choisir le statut de l'entreprise • Technique : <ul style="list-style-type: none"> ○ Déterminer les moyens de production ○ Déterminer l'itinéraire zootechnique ○ Prévoir les performances (croissance-survie-qualité) ○ Envisager les conditions permettant la traçabilité des produits • Territoriale : repérer et s'intégrer dans un réseau d'acteurs <ul style="list-style-type: none"> ○ Administrations ○ Instituts-organismes de recherche-développement ○ Collectivités territoriales et locales ○ Professionnels du secteur ○ Fournisseurs ○ Opérateurs économiques et marchés ○ Sources d'information • Matrimoniale : <ul style="list-style-type: none"> ○ Choisir un contrat de vie maritale ou familiale qui protège sa famille et ses biens, et facilite la transmission • Financière : <ul style="list-style-type: none"> ○ Raisonner le dimensionnement de son exploitation ○ Evaluer ses fonds propres à investir ○ Etablir un prévisionnel sur les 5 ans à venir ○ Identifiez les prêts bancaires possibles ○ Déterminer la nature et le montant des subventions mobilisables 	<p style="text-align: center;">Contacter le</p> <p style="text-align: center;">«Point Info» du C.R.C * :</p> <p style="text-align: right; margin-top: 20px;">* : Voir en fin de document</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Le Comité Régional de la Conchyliculture, • La Délégation à la Mer et au Littoral (DML), remplaçant les Affaires Maritimes, DDAM) service de la Direction Départementale des Territoires et de la Mer (DDTM), • L'Adasea/Odasea (Association ou Organisme Départemental pour l'Aménagement des Structures des Exploitations Agricoles). • Les centres de formation locaux. • DDTM, service Urbanisme, Aménagement, Risques et Développement Durable • La Chambre des Notaires

2. Se former pour acquérir les compétences propres à un chef d'entreprise et pour obtenir les aides et le droit à l'installation.

Cette seconde étape est stratégique. Elle vient une fois que les bases du projet professionnel du candidat sont posées. Le futur chef d'entreprise a commencé à construire une idée de ce qu'il souhaite faire, mais rien n'est définitivement figé.

Suivre une formation répond à plusieurs objectifs qui sont d'ordres différents :

A) **Le premier objectif** tombe sous le sens : une formation est là pour permettre au porteur de projet **d'acquérir les compétences** nécessaires pour développer, dans un futur proche, son activité professionnelle. Elle vise à combler l'écart qui existe entre les compétences actuelles du candidat et les compétences requises pour être chef d'exploitation.

B) **Le deuxième objectif** est **l'acquisition de la Capacité Professionnelle**. Celle-ci est indispensable :

1. pour se porter candidat à **l'octroi de concessions sur le Domaine Public maritime (D.P.M)**.
2. Pour pouvoir **prétendre aux aides à l'installation** (Dotation Jeune Agriculteur-Aquaculteur, Prêts Jeune Agriculteur-Aquaculteur).

Cette Capacité Professionnelle est reconnue lorsque le candidat satisfait à des conditions¹ :

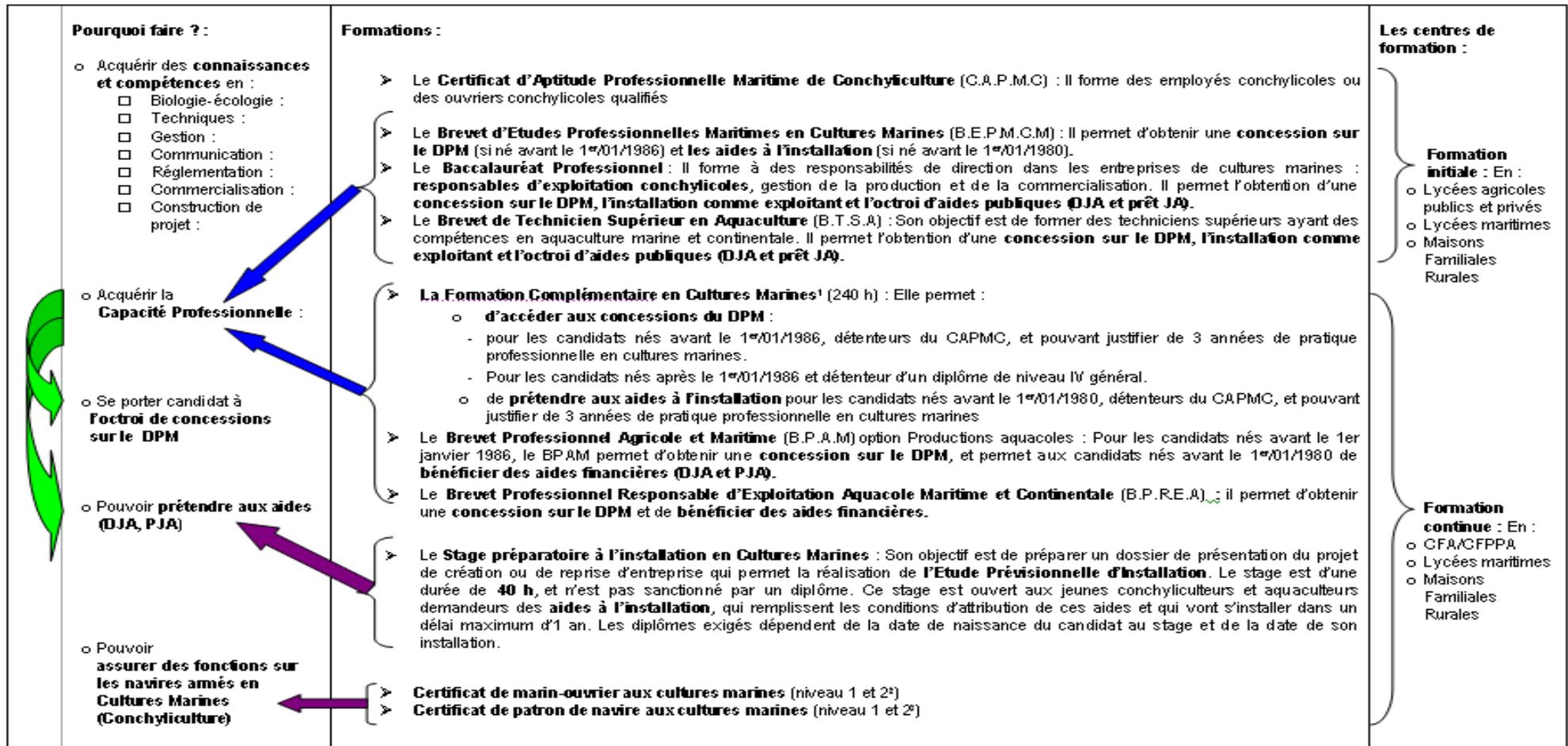
- de formation, sanctionnée par la délivrance d'un diplôme, ou d'une attestation de réussite,
- d'âge,
- d'expérience professionnelle.

Ces critères peuvent intervenir seuls ou cumulés.

La formation apparaît donc dans le secteur de la conchyliculture comme une étape incontournable.

¹ Ces conditions sont fixées par le décret n° 83-228 du 22 mars 1983 fixant le régime de l'autorisation des exploitations de cultures marines (version consolidée du 03 décembre 2011 intégrant notamment le décret n° 2009-1349 du 29 octobre 2009 modifiant le décret de 83) et le décret n° 99-892 du 19 octobre 1999 relatif aux aides à l'installation des jeunes chefs d'exploitation de cultures marines.

La Formation :



¹ Formation actuellement remise en question

² Formation donnant des équivalences : CAPM de Conchyliculture

³ Formations donnant des équivalences : BEPM de Cultures Marines, CACMNC

3. Formaliser un projet cohérent dans toute sa globalité.

A cette étape deux cas de figures peuvent se présenter :

- a) soit le candidat souhaite racheter une entreprise existante,
- b) soit il désire créer une nouvelle exploitation conchylicole.

Les enjeux et les procédures à suivre ne sont pas tout à fait les mêmes. Nous renvoyons le lecteur au point 1 : le projet d'installation doit être abordé en considérant les 9 dimensions liées à l'installation. Cependant, ici, contrairement à l'étape 1, le projet doit être formalisé sous une version qui n'évoluera plus qu'à la marge. Nous ne sommes plus dans une étape exploratoire, lié à un tâtonnement. **De plus, une date de lancement de l'activité doit être à cette étape envisagée fermement.**

a) reprendre une entreprise existante :

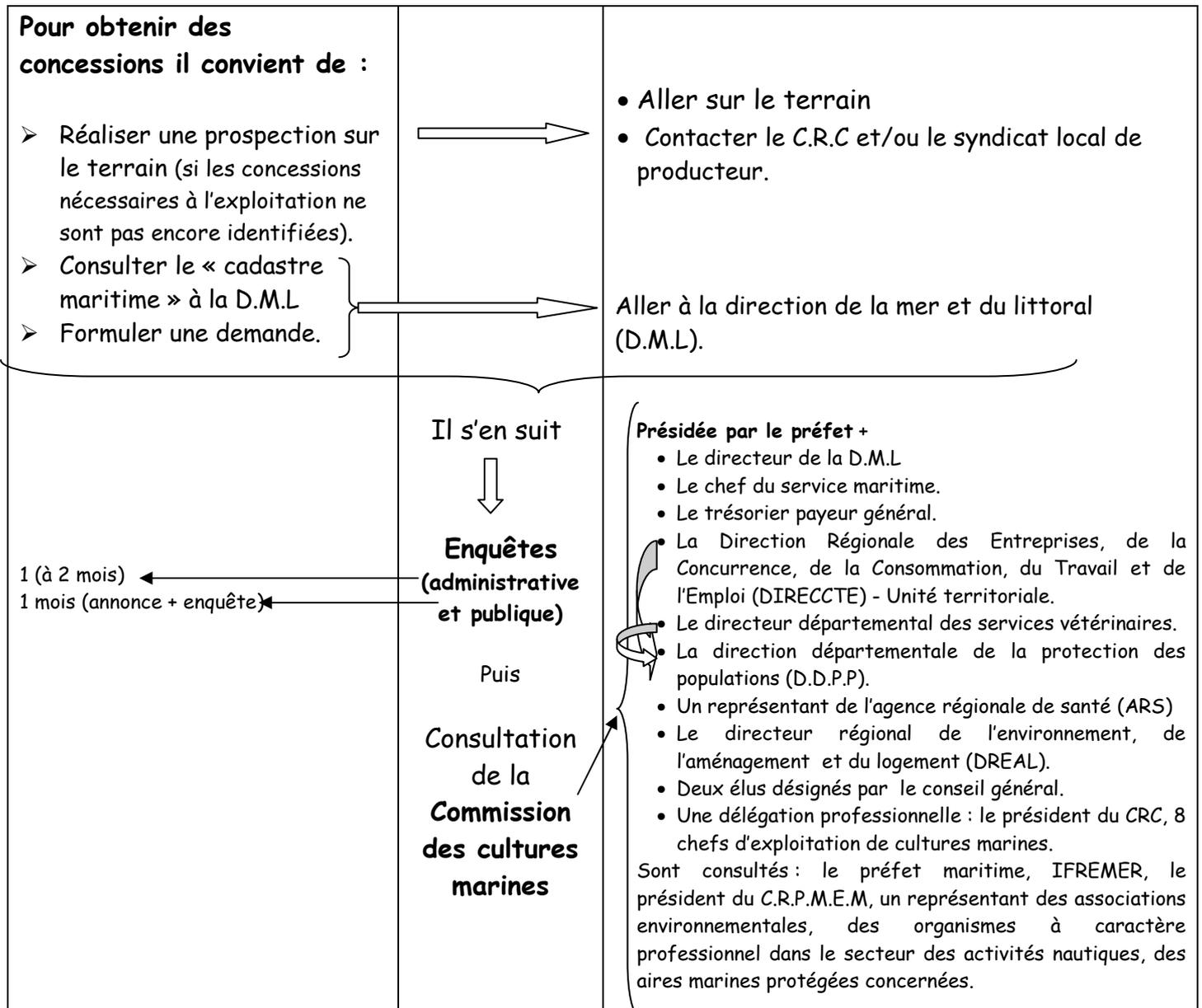
Il convient de mesurer, au delà des 9 dimensions de l'installation, l'efficacité de l'exploitation que l'on souhaite reprendre. Cela suppose de l'avoir préalablement repérée : la lecture des revues professionnelles, des contacts avec des conchyliculteurs sur leurs exploitations ou dans de salons professionnels, des contacts réguliers avec les C.R.C, formalisés par une participation à leur « Point info », constituent une aide précieuse. Les centres de gestion, L'ODASEA, peuvent être des partenaires actifs qui permettront au porteur de projet de poser un diagnostic pertinent sur la situation financière de l'entreprise. Une fois ce diagnostic réalisé, tout l'enjeu, pour l'acquéreur et le vendeur, est d'estimer, à son juste prix, l'exploitation visée, et de la négocier à ce prix.

b) Créer une exploitation conchylicole :

Il convient d'appréhender le projet dans sa globalité. Il n'y a pas ou peu d'existant, « tout » est à créer. L'évaluation de la qualité du futur site, l'obtention des concessions, voire leur classement sanitaire, la création d'un outil de travail performant et d'un système de commercialisation judicieux, l'anticipation des revenus futurs de l'entreprise, la charge de travail et sa pénibilité sont des points importants sur lequel devra réfléchir longuement le porteur de projet. La création est certainement un processus long qui nécessite souvent de réaliser des démarches plus nombreuses. Cependant, elle permet parfois de s'installer en ne mobilisant pas, "un capital trop important", notamment quand il y a création de concessions nouvelles ou reprise de concessions abandonnées. Mais, le temps de constituer la rotation des stocks est également un coût et une contrainte qu'il ne faut pas financièrement sous estimer. Tout l'enjeu est de bien planifier son installation en ayant une idée la plus précise possible, par anticipation, de ce qui va se passer.

4. Obtenir des concessions :

C'est une étape clé de l'installation. Le D.P.M est propriété de l'Etat et il est inaliénable. On peut le louer, sous conditions. Cet espace, rare et convoité, fait l'objet d'une concurrence forte. L'acquisition d'une portion de l'estran ne va donc pas de soi.



5. Obtenir des financements :

Cette étape est essentielle. Elle met à l'épreuve les compétences en gestion du candidat à l'installation. Il convient à la fois de pouvoir mobiliser du capital personnel, d'obtenir des prêts bancaires au meilleur taux, d'obtenir des aides de la part des collectivités territoriales, et d'accéder aux aides publiques à l'installation. Le banquier, l'administration et les membres des diverses commissions évalueront la viabilité du projet mais aussi la crédibilité du candidat. Il faudra faire preuve de persuasion et de conviction tout en présentant un rapport soigné et rigoureux.

Obtenir des financements :	Conseils :	Partenaires, contact à prendre :
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Engager un apport personnel : 	<p>Penser à protéger son patrimoine familial (en cas de faillite de son entreprise).</p>	<p>Prendre rendez vous avec son banquier et son notaire pour faire le point sur le montant de son épargne, de son capital, et évaluer le montant mobilisable en tenant compte du risque patrimonial.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Obtenir des prêts bancaires : 	<p>Faire jouer la concurrence. Maîtriser son sujet, présenter clairement les données financières, être pédagogue, être et paraître motivé.</p>	<p>Prendre rendez-vous avec plusieurs organismes bancaires, penser au microcrédit et aux organismes de l'économie sociale et solidaire.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Obtenir des aides des collectivités locales ou des organismes consulaires : 	<p>Contacteur le conseil régional, le conseil général, le Pays, la communauté de communes (ou d'agglomération), la mairie.</p>	<p>Selon le cas, prendre aussi contact avec la Chambre de Commerce et d'Industrie, la Chambre d'Agriculture.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Obtenir les aides nationales à l'installation (dotation jeune agriculteur, prêt jeune agriculteur) : 	<p>Conditions d'accès (à la date d'installation) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Etre âgé de 18 ans au moins et ne pas avoir atteint l'âge de 40 ans. 2. Etre de nationalité française ou ressortissant d'un autre état de l'U.E. 3. Détenir la capacité professionnelle 4. Effectuer le stage 40h. 5. Réaliser un Plan de Développement de l'Exploitation (P.D.E/E.P.I), étude technico-économique et financière sur 5 ans 	<p>Contacteur l'O.D.A.S.E.A (passage en commission d'installation).</p>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Vérifier l'existence de financements européens pour le développement dans la région 		<p>Contacteur la DDTM</p>

6. Se lancer :

Il est important, durant toutes ces démarches, d'avoir une échéance en tête, et d'être muni d'un calendrier précis de l'installation.

Ensuite, il est primordial de vérifier en permanence si l'avancement du projet est conforme au prévisionnel, et, en particulier, si les échéances financières sont respectées. Tout écart doit être analysé et corrigé dans la mesure du possible (il faut savoir réinterroger son projet), c'est une condition pour le succès de l'entreprise.

De surcroît, il est nécessaire de s'entourer d'experts, de tuteurs, de pairs qui, par leurs conseils, leurs expériences, pourront rassurer, alerter, guider le jeune chef d'entreprise. Souvent les jeunes installés, pris dans le quotidien du lancement de leur activité, gourmand en temps, négligent ce point.

Enfin on notera que souvent, dans le monde économique, ce sont les premières années de la vie de l'entreprise qui sont déterminantes. Elles sont souvent dures, éprouvantes et nécessitent la mobilisation totale de l'énergie de l'entrepreneur, et de ses moyens financiers.

* Courant 2012, ou 2013, le rôle des CRC sera renforcé :

- Elles devront formellement animer les « **Points Infos** » **Transmission-Installation**
- Elles devront tenir un service **Répertoire Départ-Installation**² (R.D.I)
- Elles deviendront **Centres de Formalités des Entreprises**³ (CFE) et devront tenir un registre des entreprises

² Le RDI (Répertoire Départ Installation) met en relation des agriculteurs/aquaculteurs à la recherche d'un repreneur, d'un associé et des candidats à l'installation ou à défaut des exploitants souhaitant conforter leur surface.

³ Les centres de formalités des entreprises (CFE) ont été créés en 1981. Ils permettent aux entreprises de souscrire en un même lieu et sur un même document les déclarations relatives à leur création, aux modifications de leur situation ou à la cessation de leur activité auxquelles elles sont tenues par les lois et règlements en vigueur. L'existence de ces centres évite aux entreprises la multiplication des démarches auprès d'organismes distincts (greffe du tribunal de commerce, chambre de métiers et de l'artisanat, URSSAF et autres organismes sociaux concernés, INSEE, services fiscaux...). Les CFE assurent le contrôle formel et la transmission des déclarations et pièces justificatives aux destinataires des formalités. La confidentialité des informations recueillies est assurée.

Les CFE ont donc un rôle de :

- a. centralisation des déclarations;
- b. contrôle formel des documents présentés;
- c. transmission de l'ensemble des pièces aux organismes destinataires qui s'assurent de leur régularité et de leur validité.



Pour en savoir plus...

Bibliographie et liens utiles

Ouvrages :

Evaluation 1998 de l'accompagnement par le développement agricole de l'installation des jeunes agriculteurs, Rapport final, ANDA, Octobre 1998.

Actes du 1er congrès national de l'installation progressive en agriculture, FADEAR, 11/05/1999, Nîmes.

R. Oliveira Santos, « De l'installation agricole à l'installation rurale, propositions pour une réforme du système d'aide », *Economie Rurale* N°247, Septembre-Octobre 1998.

Les agriculteurs non aidés: installation et devenir, un état des lieux national. CNASEA 12/2006.

M. Andriot et J.F le Clanche (sous la coord.), dossier « les petites exploitations ? passé ou futur de l'agriculture », *POUR*, N°194, Juin 2006.

Jean Pluvinage et J.F le Clanche et alt. (sous la coord.), dossier « Innovations et alternatives en agricultures », *POUR*, N°212, Décembre 2011.

Site internet :

<http://www.cnc-france.com/>

<http://www.legifrance.gouv.fr/>

Rédaction de la fiche : Rémi Bertran et Jean Francois Le Clanche, AGROCAMPUS OUEST / Beg-Meil