

Fiche n°5,3 B

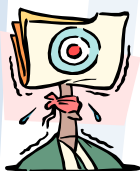
DIVERS EXEMPLES SUR LA DIVERSITÉ DES PROCESSUS D'INSTALLATION EN CONCHYLICULTURE

PLAN :

Introduction

1. L'installation « classique programmée » : Benoît.
2. L'installation « progressive programmée » : Gilles, Stéphane.
3. L'installation progressive « par tâtonnement » : André.

OBJECTIFS :



- ▶ Présenter la diversité (à travers des études de cas) des parcours possibles d'installation en aquaculture.
- ▶ Repérer les obstacles et les leviers à l'installation

Mots clés : installation, diversité des parcours d'installation, aides à l'installation...

Lien avec les référentiels de formation :

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

INTRODUCTION

Reconnaître la diversité des processus d'installation en conchyliculture

Lorsque l'on observe¹ les secteurs de l'agriculture ou de l'aquaculture², on ne peut être que frappé par la diversité des trajectoires suivies par les jeunes chefs d'entreprise pour s'installer. Trois grands types³ de trajectoires peuvent être mis en avant si l'on veut essayer de comprendre les dynamiques en cours : l'installation « classique programmée », l'installation « progressive programmée », l'installation progressive « par tâtonnement ». Cette ressource présente 4 cas concrets qui peuvent être étudiés en classe. L'objectif est de distinguer les processus d'installation en conchyliculture⁴ dans toute leur diversité en réalisant une étude comparée des quatre cas, et de repérer, à chaque fois, les obstacles et leviers rencontrés.

1. Benoît, la mer pour passion et métier.

Sa passion pour la mer, la pêche et le milieu maritime lui vient de l'enfance. Elle s'est forgée au cours de vacances passées en Bretagne, vivant alors à Paris le reste de l'année.

Dès l'âge de 14 ans, il s'inscrit (en cachette de ses parents, qu'il mettra ensuite devant le fait accompli) au lycée maritime d'Etel, dans le Morbihan, où il suit un certificat d'aptitude maritime (C.A.P.M) de matelot. Là, il se rend compte que le métier de pêcheur ne correspond pas à ce qu'il recherche. Il s'oriente alors vers un C.A.P.M de conchyliculture (en 1994), obtient son diplôme, et enchaîne un brevet d'études professionnelles maritimes (B.E.P.M) en Cultures Marines. Le travail sur l'estran, le contact avec la nature, et le métier de l'élevage lui conviennent pleinement.



« Depuis tout jeune j'ai toujours aimé la mer et j'ai toujours voulu vivre dans ce milieu »

¹ Observations réalisées dans le cadre de la recherche-action sur les petites exploitations lancée par le MAP de 2003 à 2007 et pilotée par M.Andriot, M.David, M.Boissier, J.Balard, L.Otthoffer et J.F le Clanche.

² Elevage/culture d'organismes (animaux ou végétaux) aquatiques

³ Un type est toujours caricatural mais permet de donner un cadre de réflexion.

⁴ Elevage de coquillages

Diplômes en poche, il va travailler pendant 12 ans dans la production ostréicole⁵ comme ouvrier, dans différentes entreprises bretonnes, avant de se fixer dans la rivière (ria⁶ plus exactement) d'Etel, un espace privilégié entre terre et mer qu'il affectionne particulièrement. Il passera également un C.A.C.M.N.C⁷ pour compléter sa formation, mais aussi, et surtout, pour profiter au plus près de cette mer qu'il aime tant.



Benoît est curieux, avide de connaissances, et n'aime pas la routine, son travail doit être diversifié, les techniques d'écloserie⁸ l'intéressent, il décide alors de s'engager dans une formation longue pour pouvoir travailler ensuite dans ce secteur.

En 2007, il s'inscrit pour suivre un Brevet Professionnel Responsable d'Exploitation Aquacole Maritime et Continentale au Cempama⁹ de Beg-Meil. Durant cette formation, il réalise un stage dans une écloserie de poissons marins. C'est une vraie déception ! Benoît ne supporte pas d'être enfermé toute la journée, sous la lumière artificielle. Eloigné de la mer, de ses paysages, de sa nature... il ne s'épanouit pas en travaillant dans une écloserie. Pour le deuxième stage, il retourne alors dans une petite exploitation d'huîtres en rivière d'Etel, chez un « ostréiculteur traditionnel ». Là, il envisage sérieusement de créer ou reprendre une entreprise conchylicole.

« Avant je ne me sentais pas les épaules assez larges pour devenir chef d'entreprise, et puis le futur de l'ostréiculture m'inquiétait ».

La rencontre avec un autre stagiaire de la formation lui fait envisager une installation à deux, en association. Petit à petit chacun amène sa pierre à l'édifice, Yann apporte sa rigueur, sa maîtrise de la gestion financière, et Benoît apporte sa connaissance du milieu naturel, son expérience du métier. Un projet émerge de cette collaboration : celui d'une reprise d'entreprise ostréicole en rivière d'Etel pour y réaliser une production de

⁵ Production d'huîtres

⁶ « Golfe marin étroit, allongé, et relativement profond, qui résulte de l'envahissement de la partie basse d'une vallée fluviale par la mer » (Fouc.-Raoult Géol. 1980)

⁷ Certificat d'Aptitude à la Conduite de Moteurs de Navires Conchylicoles

⁸ Structure où l'on réalise, dans des conditions contrôlées, la reproduction (ici de mollusques), et l'élevage des larves et juvéniles

⁹ Centre d'étude du milieu et de pédagogie appliquée du ministère de l'agriculture, centre aujourd'hui intégré dans Agrocampus-Ouest.

150 tonnes d'huîtres de 18 mois (demi-élevage). Le projet est soutenu en fin de formation devant le jury, validé, les deux candidats obtiennent leur diplôme, et s'appêtent à signer l'achat d'un chantier.

Mais, patatras ! Nous sommes en été 2008, l'année des premières surmortalités d'huîtres creuses, mortalités touchant préférentiellement les jeunes huîtres, le projet est abandonné, devenu trop risqué, l'engagement d'achat est renié au dernier moment. Benoît repart travailler comme salarié en entreprise ostréicole.

« Cette nouvelle a stoppé net notre projet, je suis donc retourné travailler dans les chantiers mais le projet de m'installer ne me quittait pas ».

Cela durera deux ans, durant lesquels il accèdera désormais à des postes de responsable de production, ou responsable de site. Toujours à l'affut des évolutions du secteur, il profitera d'un creux d'activité pour aller suivre un stage d'une semaine au C.F.P.P.A¹⁰ de Coutances sur le « télécaptage »¹¹.

Au bout d'un an, un contact au Comité Régional Conchylicole de Bretagne sud l'informe de la mise en vente d'un chantier mytilicole¹² sur l'Aven. Benoît ne rebondit pas, son dernier échec l'a échaudé. Ce n'est qu'au bout d'une année qu'il reprend contact. Cette envie de s'installer est encore tenace. Le chantier n'a pas été vendu, Benoît le visite. Il découvre que le propriétaire est très attaché à son entreprise. Il s'y est investi pleinement durant toute sa vie, et se montre exigeant sur le profil du repreneur. Le contact avec Benoît est positif, la passion des deux hommes pour le métier les rapproche...l'affaire sera conclue.



« Le bon tuilage a été la clé de mon installation » confie-t-il.

Benoît négocie une rupture conventionnelle avec son dernier employeur, et dispose alors de 6 mois financés pour élaborer et formaliser son nouveau projet. Rendez vous est pris avec le comptable, puis l'Odasea¹³, les contacts sont positifs, il bénéficiera des aides à l'installation (prêt jeune agriculteur, dotation jeune agriculteur). Sa banque lui octroi également un prêt conventionnel sur 12 ans. Benoît obtient en outre du Pôle Emploi le versement de l'ARCE¹⁴.

¹⁰ Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricole

¹¹ Ou captage à domicile : technique de captage de larves d'huîtres réalisée sur le chantier de l'ostréiculteur ou dans une structure relais, plutôt qu'à l'écloserie

¹² De moules

¹³ Organisme Départemental pour l'Aménagement des Structures des Exploitations Agricoles

¹⁴ Aide à la Reprise ou la Création d'Entreprise

« J'ai zappé le prêt d'honneur de la C.C.I¹⁵, c'est la seule chose que je regrette car ce prêt constitue un levier pour obtenir un financement auprès des banques. Les banques m'ont quand même accompagné, mais après avoir exigé une part d'apport personnel dans le financement».

Benoît s'est installé le 1^{er} septembre 2011 dans l'anse de Poulgwin, près de port Manec'h, dans un cadre naturel magnifique. Son entreprise : « Benoît Aven Conchyliculture » est une EARL¹⁶. L'entreprise produit 10 tonnes de moules par an sur 2 hectares de parcs situés sur l'estran, et réalise l'affinage et le négoce d'autres coquillages : huîtres creuses et plates, coques. Benoît pêche aussi des palourdes sur ses parcs. Le bâtiment possède deux bassins de 30m³, un système de recirculation de l'eau en circuit fermé. L'ensemble est aux normes, l'outil de travail paraît performant, et répond au cahier des charges d'une exploitation familiale classique.



Les concessions sont à proximité du quai de débarquement et de son bâtiment. Il dispose d'un véhicule qui lui permet d'aller faire les marchés. Benoît vend ses produits en direct, il aime le contact avec la clientèle, les vendredi, samedi et dimanche matins à Concarneau. Il valorise ainsi pleinement ses produits et récupère l'intégrité de la valeur ajoutée. Son système d'exploitation est ainsi relativement autonome et ne dépend pas d'intermédiaires. La contrepartie est qu'il travaille beaucoup et ne ménage pas sa peine. Il a plusieurs compétences et aime cette diversité dans la réalisation des tâches. Sa joie de vivre montre qu'il se réalise dans ce métier.

« L'ancien propriétaire m'a bien aidé, on a fait ensemble les marchés, il m'a présenté ses clients ainsi que son réseau, le passage de relais s'est fait en douceur ».

Benoît espère tirer à terme (d'ici un an) un revenu qu'il estime satisfaisant. Il vit en couple et est propriétaire d'une maison. La présence d'un autre revenu dans le ménage a été un élément qui l'a rassuré par rapport à la prise de risque lié au rachat de son entreprise. C'est aussi un point qui l'a freiné car il ne souhaitait pas mettre son patrimoine privé en danger. Il s'est fortement endetté, avec une certaine réticence au départ.

« Je le vis bien » ajoute-t-il.

Benoît réside dans le Morbihan, loin de son siège d'exploitation. Les temps de trajet entament bien ses journées, déjà longues et laborieuses. Mais Benoît est son propre patron, aime son travail aux multiples facettes et l'environnement préservé des rives de l'Aven le ravit.

Au final, Benoît a réalisé son rêve. Son challenge est maintenant de pérenniser son entreprise, ce qui semble être à sa portée. A la question « et si c'était à refaire ? », il répond sereinement : « Je referais le même parcours ».

¹⁵ Chambre de Commerce et d'Industrie

¹⁶ Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée

2. Stéphane, petit mytiliculteur en rade de Brest.

Stéphane n'est pas issu d'une famille de marins ou de conchyliculteurs¹⁷ et ses parents n'étaient pas entrepreneurs mais ouvriers. Rien ne semblait le prédestiner, à devenir patron d'une entreprise mytilicole à l'âge de quarante ans.

Son parcours professionnel est assez atypique. Armé d'un Brevet de technicien en chaudronnerie en 1991, il décroche un poste de technicien aux Chantiers de l'Atlantique à Saint-Nazaire. Rapidement, il monte dans la hiérarchie et devient chargé d'affaires en tôlerie mécanique (1993-2000). Pendant ces années il apprend la rigueur et acquiert le sens de l'organisation. Avec le nouveau millénaire, il change alors complètement d'orientation, par goût du défi mais aussi par opportunité.

« Je n'ai jamais été conventionnel » confie t-il avec un grand sourire.



Il devient alors responsable logistique dans une entreprise de confection textile et découvre un univers différent, essentiellement féminin, qui tranche totalement avec le milieu de la construction navale dans lequel il évoluait précédemment..

« Ca m'a fait drôle. Tu ne parles pas à une femme comme tu parles à un homme. Quand j'ai vu une ouvrière de 50 ans fondre en larmes à cause d'une remarque que je lui avais faite et que tout l'atelier est venu voir, je me suis senti vraiment mal » ajoute- t-il.

Il s'est concentré durant ces années sur la gestion des stocks et a réorganisé avec succès ce département de l'entreprise en le modernisant. Il a participé également à la délocalisation des ateliers de production en Tunisie pour permettre à l'entreprise de faire face à la mondialisation et à la concurrence internationale. Son parcours professionnel lui fait bientôt prendre conscience de ses capacités, ce qui lui donne alors envie de se réaliser dans un métier plus proche de ce qu'il aime vraiment : la mer et le milieu maritime. Mais des métiers de la mer, Stéphane ne connaît alors que celui de pêcheur, et sa compagne n'y est pas favorable.

En 2003, il lit par hasard un article sur la tenue à Quimper du forum des métiers de la mer et du littoral. Il y découvre les métiers de l'aquaculture. Sur place, il rencontre des chefs d'entreprise, des formateurs en

¹⁷ Eleveurs de coquillages

aquaculture (du Cempama¹⁸ de Beg-Meil), et prends divers contacts. Suite à cette journée, il va rencontrer le responsable de formation du Cempama, lequel lui présente les différentes formations adultes en aquaculture, et lui conseille d'aller voir des anciens stagiaires de la formation installés à leur compte dans le secteur. Il visite alors un petit chantier de production mytilicole à Pénestin pour voir concrètement la nature des activités qui y sont développées. Cette rencontre fut décisive dans l'émergence d'une vocation chez Stéphane, c'est sûr, il deviendra conchyliculteur.

Marié, père à l'époque d'un enfant, sa femme est infirmière à l'hôpital de Brest. Il est plein d'énergie et est animé désormais d'un profond désir : devenir son propre patron.

Il bénéficie alors d'un congé individuel de formation (C.I.F) d'un an et décide de suivre une formation, un Brevet de Responsable d'Exploitation Aquacole (B.P.R.E.A). Cette formation est indispensable pour obtenir les aides à l'installation et le droit d'utiliser le domaine public maritime.

« J'ai été surpris, du jour au lendemain je me suis retrouvé stagiaire ».

Son projet initial était de s'installer en ostréiculture¹⁹. Il rêvait de reprendre progressivement, en rade de Brest, une petite entreprise de dimension humaine. Au cours de la formation (2004-2005), il réajuste progressivement son projet. Il découvre que l'installation en ostréiculture nécessite de mobiliser un capital financier important et qu'il n'y a pas, dans le secteur géographique qu'il vise, de petites exploitations en vente. Des visites en entreprises le découragent de s'installer dans le domaine de la production d'huîtres. Par contre il découvre qu'en rade de Brest, il existe des opportunités pour s'installer en mytiliculture²⁰ avec un capital réduit.



Après étude et réflexion, analyse des données comptables (bon rapport chiffre d'affaire/revenu), son projet se cristallise sur la production de moules sur filières²¹.

« Cela ne me faisait pas peur de m'installer et de me casser la gueule. Le fait que ma femme soit infirmière m'a libéré l'esprit. Dans la vie, il y a des périodes pour faire des choses, et là j'étais mûr pour le faire ».

Après la formation, il lance son activité tout en conservant son travail salarié. Ses journées sont denses et longues mais il tient la barre. Il fonde « Armorique coquillages » et prend le statut d'entreprise individuelle.

¹⁸ Centre d'Etude du Milieu et de Pédagogie Appliquée du Ministère de l'Agriculture, devenu aujourd'hui Agrocampus-Ouest - site de Beg-Meil

¹⁹ Elevage d'huîtres

²⁰ Elevage de moules

²¹ En suspension en mer

Pour se faire il présente son étude prévisionnelle d'installation à l'Adasea²² qui valide ses chiffres. Le contact avec son banquier est positif : son investissement initial est modeste, de l'ordre de 8 000 euros, il obtient donc son prêt jeune agriculteur. Etant âgé de moins de 38 ans, il bénéficie également de la dotation jeune agriculteur (de l'ordre de 12 000 euros) donné par l'Etat. Pour réduire le coût de son installation, il n'hésite pas à construire lui-même ses propres filières, à acheter du matériel d'occasion de façon à limiter les dépenses.

« La prise de risque doit être mesurée, moi je n'avais pas de gros investissements à faire ».

Son parcours à l'installation n'est cependant pas simple. Il doit affronter une hostilité franche de la profession. Implantée historiquement et localement, elle ne désirait pas voir un nouveau concurrent s'installer sur un espace qu'elle convoitait pour son propre usage (stratégie classique d'agrandissement de l'exploitation). Il y a eu un conflit ouvert avec les voisins (qui est toujours latent) pour l'attribution des concessions. Sans se démobiliser, et appuyé par les Affaires Maritimes, il présente son projet devant la commission d'installation qui lui donne le feu vert.

« Pour l'installation il faut se battre. Tu te débrouilles tout seul. J'ai eu un bon contact avec les aff-mar mais je n'ai pas été accompagné, je n'ai pas été ennuyé non plus, j'ai tout fait tout seul. ».



Il obtient en 2006 2 hectares, et se lance. En 2007, il a 3 ha, 6 ha en 2008, 9 ha en 2009, 13 ha en 2011. Petit à petit il construit son outil de production, recourt autant qu'il peut à l'auto-construction et cumule cette activité avec son emploi salarié jusqu'en 2007 pour s'assurer des revenus.

En ce sens on peut considérer qu'il s'est installé progressivement. On note aussi que le projet d'installation a été mûrement réfléchi avant son lancement. Stéphane ne s'est jamais détourné de son cap initial une fois que ce dernier a été fixé.

En 2010, il produit 105 tonnes de moules « en brut »²³, plus quelques tonnes de « pelisse »²⁴. En 2011, il possède plus de 1,5 kilomètre de filières, mais la production stagne (manque de « pousse »). Pour limiter la baisse du chiffre d'affaire, Stéphane vend alors ses moules « en net »²⁵ (60 tonnes, vendues à 2 euros le kilo contre 1,20 en brut), mais le lavage des moules est un travail harassant. D'une manière générale il privilégie la vente en gros mais adapte son système de commercialisation aux opportunités qui peuvent se manifester sur le marché localement (restaurateurs...).

« On a perdu 40% de notre production mais seulement 20 % de notre chiffre d'affaire. On a travaillé plus pour gagner moins ».

²² Association Départementale pour l'Aménagement des Structures des Exploitations Agricoles

²³ Moules en vrac, ni triées ni lavées

²⁴ Jeunes moules

²⁵ Lavées et triées

Non seulement, ce chef d'entreprise a créé son propre emploi, mais il emploie également un salarié à plein temps et un autre à mi-temps. Il confie à cet égard bien vivre de son activité et est apparemment satisfait de ses revenus (données chiffrées non communiquées).

On notera qu'il a été porteur d'une innovation sur le plan technique puisqu'il est le premier à avoir lancé, dans la rade de Brest, la production de *Mytilus edulis*²⁶ sur filières. Son caractère franc et passionné, sa réflexion stratégique et lucide laisse à penser que Stéphane a le caractère d'un entrepreneur et qu'il ne s'arrêtera pas là. Il est en recherche permanente pour améliorer son système et est efficacement secondé par son ouvrier aquacole.

Stéphane envisage l'avenir sereinement, mais une pointe d'inquiétude ressort malgré tout de son discours. La baisse de la production, générale en 2011, est-elle liée à un phénomène conjoncturel ou structurel ? L'épizootie²⁷ qui touche actuellement les huîtres ne va t'elle pas s'étendre à d'autres coquillages ? Il est trop tôt pour le dire, mais l'incertitude actuelle qu'il manifeste est partagée par l'ensemble de la profession. Alors Stéphane anticipe, et étudie des pistes de diversification (culture d'algues sur filières, élevage d'ormeaux, de pétoncles...).



Enfin, à la question « et si c'était à refaire ? », il répond sereinement : « je ne sais pas..., pareil, pas de gros trucs à changer ».

²⁶ Moule commune ou moule de bouchots

²⁷ Epidémie animale

3. Gilles, retour de pêche, une reconversion en cours de réalisation.



Crédit photo : Hélène Laguerre

Gilles est à la tête d'un armement de petite pêche, « Poc'han²⁸ », nom qui trahit ses origines bretonnes et son attachement au pays bigouden. Il traque les crevettes, les seiches et les rougets présents sur la bande côtière, au large de la rivière de Pont-L'abbé et sur l'Odet (29).

Après avoir obtenu un certificat d'aptitude professionnelle (C.A.P) maritime de matelot en 1982, il embarque comme matelot pendant un an et demi, puis effectue son service militaire. En 86, il décroche un brevet de motoriste à la pêche, et s'installe à son compte, après l'achat d'un premier bateau. Il est inscrit comme marin à l'E.N.I.M²⁹.

Constatant une crise dans ce secteur ainsi qu'une forte chute de ses revenus et de sa trésorerie, Gilles a décidé il y a quelques années de se lancer dans une opération de diversification de ses activités, pressentant le déclin de son métier d'origine et la raréfaction des ressources halieutiques.

« J'avais aussi envie de faire autre chose, tu sais, je suis à mon compte depuis 25 ans, ça fait un bail ». Précise-t-il.

Pour réaliser ce projet, il choisit de suivre une formation pour apprendre les métiers de la conchyliculture. Il reprend donc ses études.

Ce père de deux enfants est activement soutenu dans sa démarche par son épouse qui, à la même époque, se forme pour devenir infirmière. L'idée de ce patron-pêcheur est d'étendre son activité progressivement vers le domaine de la production aquacole. Il suit alors en 2007 un brevet professionnel agricole et maritime (B.P.A.M) option « productions aquacoles » au Cempama de Beg-Meil. Le Conseil Régional de Bretagne lui finance cette formation et le F.A.F³⁰ Pêche et Cultures Marines lui rembourse ses frais de déplacement. L'obtention de ce diplôme lui ouvre le droit d'exploiter une concession sur le domaine public maritime (D.P.M). Satisfait, il ajoute :

« C'est une bonne formation, elle est nécessaire mais on manque de pratique. Il y a besoin de journées libres pour faire nos démarches administratives, et des visites, en rapport avec notre projet ».

²⁸ Macareux en breton.

²⁹ Etablissement National des Invalides de la Marine, la sécurité sociale des marins qui existe depuis Colbert.

³⁰ Seul organisme paritaire collecteur agréé au niveau national pour les pêches maritimes et les cultures marines, le F.A.F Pêche et Cultures Marines est le partenaire formation des professionnels de la mer



Initialement, il voulait produire des coques. Mais il prend vite conscience de la pénurie de parcs propices à l'élevage de coques dans le Finistère sud, et du coût élevé de leur rachat. Il décide alors d'entreprendre la réhabilitation d'un ancien parc dans l'Odet, investi depuis par la plaisance.

« *La réouverture de parcs est compliquée. Le port et l'avant port de Combrit-Bénodet avaient envahi une partie de l'ancien domaine. J'ai tenté de les récupérer mais ceci n'a pas marché, il y a eu un blocage, j'en ai donc perdu une partie* ».

Durant une année il travaille avec Ifremer pour obtenir le droit d'exploiter ces concessions (1,5 hectare) afin de produire des coquillages fouisseurs. C'est une procédure de classement sanitaire qui est engagée, une condition impérieuse pour ensuite pouvoir produire. Le coût de l'enquête sanitaire est conséquent : 10 000 euros. Il s'associe avec deux autres porteurs de projets, à plusieurs on est plus fort, mais il porte l'ensemble de la procédure. Il dépose des demandes de subventions. Le Sivalodet³¹ participera à hauteur de 3 000 euros, ainsi que le Comité Régional de la Conchyliculture de Bretagne-sud (3 000 euros également). Le reste sera pris en charge par l'Etat. Gilles est tenace, croit en son projet. Il se bat contre vents et marées et se trouve souvent seul :

« *Le président de la commission coquillages du C.R.P.M.E.M.B³² m'avait dit que mon projet avait peu de chances d'aboutir...* »

Ifremer va donc faire des prélèvements sur ces parcs (29 au total sur 12 mois). Un classement en zone B est finalement proposé (production autorisée mais nécessité de passer les coquillages en bassin oxygéné pendant 48 heures afin de les épurer). Le Préfet signe le document.



Mais un an d'enquête, c'est long... Entre-temps, Gilles entame une production de moules en suspension (option également étudiée durant sa formation), tout en poursuivant son activité pêche.



Crédit photos : Hélène Laguerre

³¹ Le Sivalodet est un syndicat intercommunal à vocation unique (Sivu). Il a pour objet de promouvoir une gestion équilibrée de la ressource en eau et des milieux

³² Comité Régional des Pêches Maritimes et des Elevages Marins de Bretagne

La production de ce coquillage paraît rémunératrice, l'étude de marché montre qu'il y a un potentiel pour écouler facilement la production, l'investissement de départ est modeste. Trois conditions qui correspondent parfaitement au souhait de Gilles.

Prudent et raisonné, il cherche à s'installer en mytiliculture³³ progressivement en limitant ses emprunts et la prise de risque. Il s'engage, mais à hauteur de 16 000 euros, une somme fort modeste.

« Tu comprends, si j'investis trop, le stress après est trop fort et le risque trop grand, et puis j'ai un manque de trésorerie, l'armement est passé au bord du gouffre », confie t-il.

Il suit une stratégie de gestion en bon père de famille de son exploitation. Il cherche prioritairement à obtenir un revenu décent tout en limitant les engagements financiers. Sa stratégie est claire et ne change pas au cours du temps. Il investit à minima, auto-construit ses filières, rachète du matériel d'occasion aux meilleurs prix et récupère quand c'est possible du matériel usagé afin de produire.

Il a deux filières simples en mer (2 x 100 mètres) et deux filières doubles sur l'Odet de 100 mètres de long (= 400 mètres), plus une filière pour le captage de naissain. Ayant dépassé la limite d'âge, il ne peut pas demander une aide à l'installation des services de l'Etat.

A la tête d'une entreprise individuelle, il produit aujourd'hui des moules. En 2010 et en 2011 il a produit 7 tonnes. Il vise à augmenter sa production en 2012 avec pour objectif 10 tonnes, et à terme 20 tonnes. On constate une lente mais irrésistible montée en puissance de sa production.



Crédit photo : Hélène Laguerre

Il produira bientôt des coques et a réalisé un semis de 6 tonnes en 2011. Son objectif de production est d'atteindre 15 à 20 tonnes.

« Je crois en l'élevage mais je ne crois plus en la pêche. La production conchylicole a sauvé l'entreprise. Le projet est long mais c'est épanouissant ».

³³ Elevage de moules

Son chiffre d'affaire est de 35 000 euros, les 2/3 proviennent encore de la pêche. Son taux d'endettement est bas : il est inférieur à 20%. Lucide et anticipant le futur, il confesse que son outil de travail est vieillissant et qu'à terme il faudra le renouveler, mais il ne se précipite pas dans le rachat de nouveaux matériels. Il attend de voir si les fruits de son projet (en cours de réalisation) seront bien à la hauteur de ses espérances. Il procède par étapes et respecte son échéancier.

Enfin il énumère quelques points faibles qui le préoccupent et qu'il aimerait améliorer. Il lui manque un terre-plein pour effectuer ses chargements, ce qui le handicape dans une certaine mesure. Il pense également qu'en termes d'organisation de son temps de travail et de planification de ses tâches, une marge de progression est possible. La conciliation d'un ensemble de gestes techniques à réaliser dans des domaines très différents et sur des sites éloignés est un challenge de chaque jour.

Il compte sur ces projets de diversification, en cours de réalisation pour augmenter la somme de ses ventes, ses revenus et dégager les marges de manœuvre nécessaires afin de moderniser son outil de travail.

« *J'y vais calmement* » précise t-il.

Il aurait aimé bénéficier d'un appui technique même s'il confesse qu'il est assez solitaire de caractère. En ce sens, il estime que l'accompagnement qu'il a eu en tant que porteur de projet a été très insuffisant suite à sa formation.

Des partenaires ont toutefois compté, les communes de Combrit et Gouesnac'h qui ont bien accepté les projets de Gilles et ont toujours émis un avis favorable à son implantation, les Affaires Maritimes qui, outre leur rôle dans l'accès au DPM, l'ont conseillé dans sa demande de subventions pour l'achat de filières (participation du F.E.P.³⁴, Conseil Régional et Conseil Général), le Sivalodet (aide au montage du projet), le « Point info³⁵ » du C.R.C³⁶.

4. André, paysan entre terre et mer.

André s'est installé en 2003-2004 et a fondé « Talibreizh³⁷ » après avoir suivi un brevet professionnel de responsable d'exploitation aquacole (B.P.R.E.A) en 2001 au Cempama de Beg-Meil (Finistère). L'obtention de ce diplôme est obligatoire pour obtenir le droit d'exploiter en mer (les concessions en mer et sur l'estran dépendent du domaine public maritime et sont inaliénables, elles sont louées par l'exploitant qui paye une redevance à l'Etat). Contrairement aux autres stagiaires de la promotion, André...la quarantaine grisonnante avait déjà un parcours professionnel dense (animateur socio-éducatif, guide touristique, ouvrier agricole et ostréicole, moniteur de voile, domaine marketing...) à son actif et un projet précis en tête.

³⁴ Fond Européen pour la Pêche

³⁵ Le Point info Installation est un lieu d'accueil des créateurs d'entreprises agricoles. C'est un service gratuit chargé de faciliter les démarches des candidats à l'installation en agriculture

³⁶ Comité Régional de la Conchyliculture

³⁷ « Tali » signifie laminaire en breton.

Passionné par la mer, la biologie marine, la production des algues et les préparations culinaires, il souhaitait se lancer dans la culture d'algues pour les transformer, puis les vendre en direct (il commencera d'abord par récolter les algues de rives). Il cherchait à s'émanciper d'une certaine routine dans le travail, phénomène qu'il a connu dans le passé, et à créer sa propre entreprise. La volonté de diversifier dès le départ ses activités suivait une logique économique, celle de valoriser au mieux le produit en créant de la valeur ajoutée. Elle suivait également une logique non économique puisque la multiplication des tâches à réaliser était appréhendée comme étant un facteur d'épanouissement personnel dans le cadre d'une activité professionnelle.



André ne souhaitait pas développer de « *vente en gros* », (ce qui se fait souvent dans ce type de production, le ramasseur d'algues vend le produit de sa récolte en vrac aux industriels ou aux entreprises agro-alimentaires) ni s'intégrer dans la filière, ce qui a rendu son projet « atypique » par rapport à la norme dominante. Son objectif était de produire localement et de vendre en circuit court (par le biais de foires, des marchés...). Autour de ce projet d'entreprise, il y avait un projet de vie fort, marqué par un engagement politique et citoyen. André militait (et milite toujours) pour le développement des « *voies alternatives* » et pour « *une société plus juste socialement* ». Son exploitation était une vitrine pour montrer que l'on peut « *produire autrement et agir* ». Son installation et le choix de son système d'exploitation dépendent donc de choix politiques forts. Enfin, son installation répondait à un souhait de devenir indépendant afin de redevenir le maître de son destin sans dépendre d'un tiers ou d'une hiérarchie.

« *J'en ai trop marre du travail en usine* » confie t-il.



Crédit photo : <http://vimeo.com>

Deux ans après sa formation (en 2003-2004), il s'est installé après avoir été ouvrier agricole. C'est le temps qu'il lui a fallu pour obtenir les concessions en mer (filières d'algues), sur l'estran (parcs ostréicoles), l'autorisation pour la pêche à pied (algues et coquillages) et réunir les fonds nécessaires pour lancer son activité. Il souligne qu'il n'a pas été accompagné dans ses démarches, sauf ponctuellement.

Son parcours d'installation a été semé de diverses embûches car il était « hors des cadres ». Ainsi il précise (à titre d'exemple) que les Affaires Maritimes ne savaient pas comment traiter son cas qui relève à la fois de la pêche et de l'agriculture (donc de deux tutelles administratives différentes). André ne pouvait pas bénéficier des aides classiques à l'installation (D.J.A, P.J.A³⁸) à cause de son âge. Il a cependant réussi à obtenir quelques maigres subventions des collectivités territoriales.

La profession, assez dubitative, n'a pas cru dans la pérennité de ce type de projet. André ne s'est « *pas vraiment senti soutenu* » d'autant plus « *qu'il n'était pas un natif du cru* ». N'ayant pas d'apports personnels, ni de biens patrimoniaux à offrir en garantie d'un emprunt, aucune banque n'a voulu financer les investissements nécessaires à la création de son entreprise. André a évolué dans un contexte peu favorable mais il ne s'est pas découragé. Grâce à son réseau amical mais aussi grâce à l'association « Bretagne Développement Initiative » qui s'est portée caution à hauteur de 60% de son projet, il a pu réunir les fonds (avec difficulté) pour créer sa structure (13 000 euros). Cette installation s'est faite avec un capital minimal (500 euros au départ). L'objectif était, à partir de cet actif modeste, d'obtenir un revenu décent.



Notre « jeune » installé a conservé durant quelques années un emploi salarié à temps partiel (450 heures/ an) car son exploitation ne dégagait pas assez de revenus durant la période de lancement de son activité (2003-2007). Il était pluriactif mais par contrainte. On peut considérer, à la lumière de son histoire, qu'il s'est installé progressivement et que, petit à petit, André a constitué son outil de production en faisant monter en puissance sa production.

Ce chef d'exploitation, inscrit à la M.S.A³⁹, est à la tête d'une entreprise individuelle. Son chiffre d'affaire avoisine les 50 000 euros cette année, ce qui le classerait plutôt dans la catégorie des petites exploitations. Il produit divers coquillages. Cette production, qui ne figurait pas dans son projet d'installation initial, s'est avérée être un élément indispensable pour permettre à l'entreprise de survivre économiquement. On note qu'entre « l'idée du projet » et sa concrétisation, il y a eu évolution, afin de prendre en compte les réalités économiques du secteur.

André exploite 2,5 hectares de parcs ostréicoles dans le Finistère-sud. Il produit environ 2,5 tonnes d'huîtres sur un cycle complet d'élevage (cycle de production sur 3 ans) et 2,5 tonnes sur un cycle court (à partir d'huîtres âgées de 18 à 22 mois). Il subit actuellement, comme l'ensemble de la profession, une nouvelle

³⁸ Dotation Jeune Agriculteur, Prêt Jeune Agriculteur.

³⁹ Mutualité Sociale Agricole.

épizootie⁴⁰ (un virus décime les jeunes huîtres) qui se traduit par 73% de mortalité sur ses parcs (chiffre se situant dans la moyenne nationale). Cette crise fragilise son entreprise mais elle n'est pas particulièrement spécialisée dans cette production, donc dépendante. Contrairement à d'autres exploitants, il n'est pas menacé de faillite à court-terme. La diversification de ses activités est, dans ce cas précis, un atout.



Il produit également une tonne de moules qu'il élève en poches sur tables, ou sur filières (du captage du naissain à la vente), 800 kilos de coques (dont 600 pêchés à pied), 400 kilos de palourdes, 250 kilos de bigorneaux (pêche à pied). Cette production est modeste si on la compare à la production moyenne des autres chantiers ostréicoles. Son offre diversifiée de coquillages sur les marchés permet cependant de séduire une clientèle plutôt urbaine et appréciant les fruits de mer. Il n'a pas de bassins pour purifier ses coquillages et utilise ceux d'un tiers, assez éloigné géographiquement de son lieu de production, ce qui est une contrainte (manipulation physique, trajet, perte de temps). Il cherche à louer un hangar ou une structure localisé à proximité de ses parcs mais le prix des loyers est prohibitif pour l'instant au regard de ses finances. Il produit également des algues. C'est le cœur de son projet initial et il l'a mené à terme. La diversité de sa production est élevée et peu de personnes, à notre connaissance, exploitent en France une telle variété d'algues.

Sur 1,5 hectare en mer (filières⁴¹), il cultive une tonne de *Undaria pinnatifida* ou wakame⁴².



Récolte du wakame par André (crédit photos : Christian Defer)

⁴⁰ Pour en savoir plus : <http://regions.france3.fr/littoral/voir-plus-loin/actu-de-la-mer/la-crise-ostr%C3%A9icole>

⁴¹ Une filière est une ligne dressée en pleine mer, maintenue par des bouées flottant en surface et lestée par des bloc de béton au fond de la mer.

⁴² Le wakame ou fougère de mer, est une algue comestible populaire en cuisine japonaise. Algue de culture, elle a été introduite à la fin du XXe siècle en Bretagne (France), où elle est cultivée.

Il cueille en parallèle (grâce à son autorisation de pêche à pied) de *Himanthalia elongata* (spaghetti ou haricots ⁴³de mer, 200 kilos),



de la *Palmaria palmata*⁴⁴ (ou dulse, 200kg), de l'*Ulva* (ulve ou laitue de mer, 200kg), de la *Porphyra* (ou Nori, de 300 à 400 kg, tentative de culture à titre expérimentale lancée cette année, la première en France), et du *Fucus* (500 kg, algues non alimentaires servant la décoration des étals ou des bourriches) et de l'*Ascophyllum*.

La culture de la *Porphyra*⁴⁵ serait selon son promoteur un vrai atout pour l'exploitation. L'algue cueillie actuellement nécessite d'être lavée 7 fois, à la main, ce qui s'avère être un travail pénible et fastidieux. En culture cette astreinte serait plus légère et ferait gagner beaucoup de temps à son promoteur. Pour réaliser cette expérimentation, André travaille en partenariat avec une éclosérie. Actuellement, de jeunes plantules sont en train de se fixer sur les coquilles, supports nécessaires pour permettre leur développement. Le mois de janvier (2012) sera déterminant pour savoir si cette culture est possible ou non.

On peut considérer qu'André est un agent « innovateur » car il ne cesse de développer des techniques de productions ou des productions inédites. Cognitivement, il est dans un processus de recherche-expérimentation continu. C'est certainement cet aspect de son activité qu'il apprécie le plus et qui le motive. L'acte de créer et de tester des nouveautés constitue, pour lui, un facteur d'épanouissement qui forme le cœur de sa motivation. Il peut ainsi mettre en phase ses actes avec ses idées, point qui caractérise fortement la personnalité d'André.

Pour transformer ses algues, il a dû lever une contrainte forte qui forme un élément de fragilité du système qu'il a mis en place. Un laboratoire aux normes coûterait 150 000 euros. La mobilisation d'un tel capital n'est pas à la portée des finances de ce producteur. C'est donc par le biais de son réseau personnel qu'il a

⁴³ *Himanthalia elongata* est une algue brune comestible. Son nom vernaculaire est « haricot de mer ». L'*himanthalia* est comestible, au goût sucré salé. Elle se cuisine comme les haricots verts et accompagne viandes blanches et poissons.

⁴⁴ *Palmaria palmata*. *Palmaria* est une algue rouge qui mesure jusqu'à 50 cm de long et pousse dans l'atlantique nord. Des études ont montré qu'elle possède une activité lipolytique (brûle-graisse) au niveau des cellules adipeuses.

⁴⁵ Elle peut remplacer les champignons de Paris ou se consommer en caviar sur une pomme de terre au four, dans les omelettes, les béchamels et les sauces. Le nori est l'algue la plus consommée au monde car elle sert à fabriquer les sushis et makis.

trouvé une solution pour dépasser cet obstacle, à priori infranchissable. Grâce à un ami qui est le propriétaire d'une usine de conserve, André peut transformer ses produits et avoir le numéro d'agrément sanitaire indispensable pour commercialiser sa production. Ce partenariat est la condition nécessaire pour produire une gamme de 25 produits en conserve à base d'algues tels que :

- La salicorne en vinaigre et la criste marine en vinaigre (bocaux de 250 grammes).
- Le tartare d'algues et des pâtés végétaux d'algues.
- Des conserves de poissons aux algues.
- De la rilette d'algues.
- Des huitres fumées aux algues.
- De la moutarde aux algues.



Certains produits originaux, nés de la créativité d'André et de sa passion pour la cuisine ont un caractère inédit sur le marché. D'autres au contraire sont plus communs. Il expérimente des nouveautés culinaires, les teste et les vend s'il juge qu'il y aura une demande. En ce sens, on peut avancer l'idée qu'il guette les opportunités d'affaires⁴⁶ et explore ou crée sans cesse de nouvelles niches sur le marché. Actuellement, il travaille sur la mise au point d'une recette de « seiches aux algues ». Hier il concevait une tapenade aux anchois en y incluant 20% puis 30% enfin 40% d'anchois. Il procède ainsi par tâtonnement et teste la réaction de son entourage puis du marché. La prise de risque paraît raisonnée.

Il loue à un autre ami un laboratoire pour produire cette fois ci des « produits secs » qui étoffent sa gamme. Il propose ainsi à sa clientèle du sel aux algues, du wakame séché, du bouquet garni aux algues, du thé aux algues...

C'est un travail qui accapare pleinement la vie de ce célibataire : « *Je fais trop d'heures* » confesse t-il.

Il travaille « *sept jours sur sept* » et se fait aider, depuis peu de temps et ponctuellement, par un salarié durant 20 jours dans l'année, sans compter l'aide bénévole ponctuelle des adhérents de la « Whouamap ». Son salaire est modeste en apparence : 600 euros par mois mais il utilise le véhicule de son entreprise, affirme t-il, ce qui serait un avantage en nature. André aimerait avoir des revenus supérieurs mais souligne qu'il a développé tout un réseau de troc qui réduit fortement ses besoins en ressources monétaires. Il ajoute qu'il ne bénéficie d'aucune aide européenne alors qu'il a créé son propre emploi. Il considère qu'il vit sobrement et que ses revenus s'élèveraient en fait à 1 000 euros par mois si l'on monétarisait entièrement ses « revenus réels ». La poursuite du profit et le consumérisme ne font pas partie de ses objectifs. C'est l'indépendance et l'exploitation de son potentiel créatif qui le motive.

⁴⁶ Concept développé par Kirzner. Voir : I.kirzner, Entrepreneurial Discovery and The Competitive Market Process: An Austrian Approach, Journal of Economic Literature, mars 1997



Son système de commercialisation est à l'image de son système de production : pluriel et divers. Il adhère à une « Whouamap »⁴⁷ de « producteurs et mangeurs », et échange ses produits de la mer contre ceux des autres producteurs pour sa consommation propre. Il tient une permanence le vendredi après-midi. Il est en contact avec les consommateurs et apprécie « d'éduquer leur goût aux algues ». Cet engagement au sein de cette structure « n'est pas un gadget ». Il a été une des chevilles ouvrières qui a contribué au succès de cette association regroupant consommateurs et petits producteurs. Il y a actuellement 45 adhérents, 8 petits producteurs. 25 clients prennent régulièrement ses produits de la mer.

Il indique que « c'est une des rares "A.M.A.P" à offrir des produits de la mer et de la terre ». Il apporte ainsi une singularité particulière au sein de ce collectif.

Il vend également par correspondance des algues sèches, alimente deux magasins spécialisés dans la vente de produits biologiques, un magasin de ferme à Toulouse, et une coopérative sur Bordeaux. Il a des clients privilégiés : un charcutier, un boulanger, un fromager et deux vendeurs de thé et de café qu'il alimente en produits régulièrement. Il participe à des foires et des salons.

Il a un jugement non complaisant sur ses qualités du vendeur : « je ne suis pas un bon vendeur mais j'aime la rencontre, et expliquer mon métier ».

Cette rencontre, il y contribue en participant à la vie associative, politique et professionnelle de son territoire. A ce titre, il est président du syndicat des récoltants professionnels d'algues du Finistère. Il est engagé politiquement et ne s'en cache pas, ce qui rend son profil singulier dans le paysage local du monde de la mer :

« Je fais même peur » souligne-t-il, « tu comprends je ne porte pas la vareuse délavée traditionnelle comme d'autres pour faire genre vieux loup de mer, j'ai une allure originale et je dis ce que je pense ».

André aime ne pas se conformer à certains clichés et apprécie de ne pas se fondre dans la masse. Le personnage est franc, direct et exigeant. A la question « et si c'était à refaire ? » il sourit. Il a conscience de travailler dur et est lucide sur la fragilité de son entreprise très personnelle. Sa démarche n'est pas entièrement « rationnelle » si on ne retient comme grille d'analyse que les indicateurs économiques pour évaluer la viabilité de sa structure. André le reconnaît. La multi-activité est une passion car ainsi « il ne s'embête pas ». Il aime créer de ses mains. Il veut « relocaliser l'économie, produire et vendre sur place pour montrer que c'est possible ». Il a conscience que la transformation des algues lui coûte de l'énergie, beaucoup de temps de travail et que vraisemblablement, il aurait tout intérêt à ne produire que des coquillages.

Au niveau des risques entrepreneuriaux, André sait que si son état de santé venait à se dégrader, il y aurait des chances pour qu'il cesse cette activité (cependant ce point est assez commun aux autres productions du secteur primaire). Il a su saisir des opportunités afin de tisser des partenariats qui permettent à son exploitation de fonctionner, mais ceci est une dépendance vis à vis d'un tiers. On peut estimer que le manque de capital initial du porteur de projet et le non accès au crédit ont été des facteurs limitant le

⁴⁷ AMAP: association pour le maintien d'une agriculture paysanne (la Whouamap s'en inspire mais n'adhère pas au réseau AMAP).

développement de cette structure. Le partenariat a été une réponse pour dépasser ce frein mais à un coût : un temps de travail élevé (on peut suspecter une compensation entre le facteur capital et travail dans l'équation de fonction de production de ce producteur).

On pourrait voir à travers André le portrait type du petit producteur innovateur qui a une force de caractère et un entêtement hors du commun. Son système est en rupture avec la norme dominante et présente de multiples innovations, que ce soit au niveau des produits vendus, de la façon de les produire ou de les vendre. Bien que ce système soit monté en puissance depuis sa création, il demeure fragile et peu rémunérateur. André est en recherche permanente pour coopérer, protéger le milieu naturel, valoriser ses produits et être économe dans l'usage des ressources naturelles. A ce titre, on peut estimer qu'il s'inscrit dans la mise en œuvre d'une recherche permanente d'amélioration pour rendre son système de production plus « durable », une valeur à laquelle il est profondément attaché et qu'il évoque spontanément pour expliquer ses choix.

En conclusion, on soulignera que ce chef d'exploitation est en recherche permanente pour faire évoluer son système et le transformer. Il ne se plaint pas de sa condition, de la qualité de sa vie, même si on devine que parfois ses journées sont dures et éprouvantes. Il mériterait d'être qualifié d'entrepreneur au sens schumpetérien du terme, car, outre la trempe de caractère qui le caractérise, on peut estimer qu'il est un agent qui a introduit de l'innovation dans un secteur traditionnel qui, depuis quelques années, se renouvelle. Un exemple certainement à méditer mais dont la reproductibilité, en l'état, peut-être une source d'interrogations mais aussi d'inspiration⁴⁸.



⁴⁸ Pour en voir plus : <http://www.youtube.com/watch?v=774rdd-l4EA> et <http://www.youtube.com/watch?v=tvezr6kmzoM>



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.

Rédaction de la fiche : Rémi Bertran et Jean Francois Le Clanche, AGRO CAMPUS OUEST / Beg-Meil
Crédit Photos (lorsque cela n'est pas indiqué sous la photo) : Rémi Bertran