

LES CAHIERS

DE L'OBSERVATOIRE RÉGIONAL de l'économie agricole et agroalimentaire

Économie agricole, forestière, agroalimentaire et agro-industrielle

L'aquaculture continentale en Poitou-Charentes

Dans la lignée des études sur les filières de diversification, l'Observatoire régional de l'économie agricole et agroalimentaire a coordonné l'audit de l'aquaculture continentale en Poitou-Charentes, réalisé par le cabinet d'études AND International. Les objectifs de l'étude étaient une meilleure connaissance du secteur, une évaluation des actions soutenues par les pouvoirs publics et la définition d'un plan stratégique de développement de cette filière.

S O M M A I R E

BILAN DES ACTIONS PASSÉES	2
LES AQUACULTEURS PROFESSIONNELS	3
LES GESTIONNAIRES D'ÉTANG	6
LES AXES DE DEVELOPPEMENT	8
QUELLE STRATÉGIE RÉGIONALE ?	10
RESUMÉ	12

En Poitou-Charentes, l'aquaculture continentale reste une activité assez modeste comparée aux grandes régions d'étangs du Centre, des Pays de la Loire et de Rhône-Alpes où le nombre d'exploitations professionnelles est plus important.

Toutefois, notre région présente des conditions naturelles favorables au développement de l'aquaculture continentale. En effet, elle compte de nombreux étangs dans lesquels des particuliers passionnés, des collectivités et des agriculteurs pratiquent une activité extensive traditionnelle de pisciculture d'étang à des fins plus ou moins commerciales. S'y ajoute une activité intensive en étangs ou dans des bassins artificiels, exercée par un petit nombre de professionnels essentiellement salmoniculteurs ou producteurs d'esturgeon pour le caviar.

Au delà de leur impact économique direct, lié à l'activité des professionnels, ces pratiques piscicoles constituent une voie de diversification intéressante pour les agriculteurs, contribuent à l'essor du tourisme « pêche » et participent à l'entretien d'un patrimoine naturel particulièrement riche

L'analyse du cabinet AND International qui a été synthétisée dans ce numéro des Cahiers de l'OREA, doit aboutir à la définition d'une stratégie régionale par les différents acteurs impliqués dans l'aquaculture continentale du Poitou-Charentes.

Pour une information plus détaillée concernant ce dossier veuillez vous adresser à l'OREA. TÉL. 05 49 03 11 44 - FAX : 05 49 03 11 12 - MEL : Pierre.STYBLINSKI@agriculture.gouv.fr

Brochure éditée par l'Institut Atlantique d'Aménagement des Territoires, Comité Poitou-Charentes et la Direction Régionale de l'Agriculture et de la Forêt de Poitou-Charentes. Rédaction : OREA, 20, rue de la Providence, BP 537, 86020 POITIERS CEDEX - Téléphone : 05 49 03 11 44, Télécopie : 05 49 03 11 12 Mel : pierre.styblinski@agriculture.gouv.fr. Comité de lecture : SGAR, Conseil Régional, DRAF, IAAT. Rédaction arrêtée le 3 mai 2002. Note réalisée grâce au soutien financier de l'Union Européenne, de l'État et du Conseil Régional Poitou-Charentes. Imprimeur : Fontaine Imprimeur Poitiers.

BILAN DES ACTIONS PASSÉES

Un contexte général de fort optimisme vis à vis de l'aquaculture à la fin des années 80

A la fin des années 80, l'aquaculture marine et continentale ont été présentées par de nombreux experts comme des secteurs promis à un développement rapide compte-tenu de la nécessité de compenser les apports déclinant des pêches maritimes. L'explosion de la production de « catfish » aux États-Unis et l'émergence de projets ambitieux dans les régions Centre et Rhône-Alpes ont servi de référence pour le Poitou-Charentes qui a décidé d'accompagner les projets des professionnels et de gestionnaires d'étangs.

A l'instar de ces deux régions, le Poitou-Charentes s'est engagé dans deux voies pour développer l'aquaculture continentale :

- Les nouvelles espèces

Des études de marché et des études techniques aux conclusions très « encourageantes » et une volonté de valoriser le potentiel « étang » de la région, ont donné un véritable espoir de production de nouvelles espèces comme le silure ou l'esturgeon.

- La création de groupements

L'autre postulat des experts de l'époque est la nécessité de pousser à l'organisation des producteurs pour rompre l'isolement et regrouper l'offre afin de sortir du marché du repeuplement et de se positionner en force sur le marché de la consommation.

Le bilan

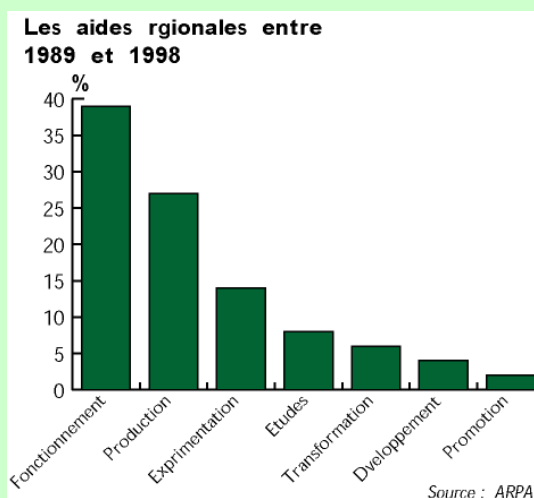
L'approche « développons la production, le marché suivra » n'a pas résisté à l'épreuve de la réalité et les analyses de faisabilité technico-économique, déconnectées d'une prise en compte des prix de marché, ont conduit, comme dans beaucoup de régions, à la disparition d'une structure d'aval.

La production, dont le démarrage a été très rapide, a été confrontée à des marchés inexistant contribuant à

l'échec de l'esturgeon sur le marché de la chair. Cet échec a cependant eu des retombées positives : le décollage de la filière caviar et un début de mise en place du marché du silure.

Les aides régionales entre 1989 et 1998

Les aides régionales d'une moyenne annuelle de 534 KF pour l'aquaculture continentale entre 1989 et 1998, ont contribué à 80% à l'appui des structures de fonctionnement, de la production et de l'expérimentation. Les aides restantes ont été attribuées à la transformation, au développement, aux études et à la promotion.



Les groupements professionnels, structures portées au moins autant (sinon plus) par l'environnement institutionnel que par les producteurs, ont plus fonctionné dans une logique d'écoulement de la production que sur des stratégies d'entreprises. Leur mise en place a aggravé les conflits entre les producteurs d'étangs et les négociants. D'autre part, les apports des exploitations atomisées ont été insuffisants pour atteindre les équilibres financiers.

Les structures professionnelles

- ♦ L'Association Régionale des Producteurs de l'Aquaculture Continentale (ARPAC), créée en 1991, mobilise essentiellement des exploitants d'étangs (propriétaires et agriculteurs). Son objectif est de développer l'aquaculture et d'apporter un appui aux aquaculteurs en conseil et suivi d'élevage. Les pisciculteurs professionnels jugés « déjà organisés » et « capables d'assumer seuls leurs projets de développement » sont peu présents au sein de cette structure.
- ♦ Créée en 1990 dans le cadre d'un programme expérimental sur l'écrevisse en étang, l'Association des Astaciculteurs et Aquaculteurs de la Charente (AAAC) est un outil de diversification pour les agriculteurs charentais à travers la production d'écrevisses et de poissons d'étang carnassiers. La valorisation des étangs par le développement d'une production aquacole extensive et semi-extensive alimente le marché du repeuplement et de la consommation.

LES AQUACULTEURS PROFESSIONNELS

En Poitou-Charentes, l'aquaculture continentale est traditionnellement représentée par deux types de producteurs : les aquaculteurs professionnels et les gestionnaires d'étangs.

Le cabinet AND International a effectué une enquête auprès des professionnels (salmoniculteurs et producteurs-négociants de poissons d'étang) qui a permis de recenser 34 établissements de production assurant la production et/ou la mise en marché de produits issus de l'aquaculture continentale¹.

Les producteurs de Poitou-Charentes se répartissent en trois catégories que l'on peut distinguer selon la gamme de produits développée :

- les salmoniculteurs, prédominants par le nombre (62%) et le poids économique (57% du chiffre d'affaires) ;
- les producteurs-négociants et négociants de poissons d'étangs et de poissons d'ornement (15% du chiffre d'affaires) ;
- le groupe d'entreprises de production d'esturgeon qui représente une part importante du chiffre d'affaires régional (28%)².

UNE ACTIVITÉ CENTRÉE AUTOUR DE QUELQUES ENTREPRISES

L'ensemble des entreprises a réalisé un chiffre d'affaires global de 7,85 millions d'Euros en 2001. L'activité est relativement concentrée, avec huit entreprises (27% de l'effectif) qui réalisent 81% du chiffre d'affaires global parmi lesquelles trois (un producteur de caviar et deux salmoniculteurs) totalisent plus de 60% de l'activité soit près de 5 millions d'Euros.

	Nombre	C.A. KF	C.A. K€
CA > 762 K€ (> 5 MF)	3	32 428	4 944
CA 152 - 762 K€ (1 - 5 MF)	5	9 800	1 494
CA 76 - 152 K€ (500 KF - 1 MF)	9	6 630	1 011
CA < 76 K€ (< 500 KF)	12	2 692	410
Total	29	51 550	7 859

Source : enquête AND International

Les producteurs de Poitou-Charentes se positionnent sur trois marchés :

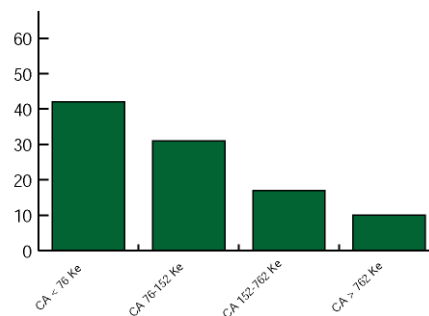
- le marché du repeuplement avec 19 entreprises spécialisées sur ce segment, représente 29% du chiffre d'affaires global ;

¹ L'ensemble des données est issu de l'enquête réalisée par le cabinet d'études AND International.

² Un seul groupe financier détient aujourd'hui les six fermes de production d'esturgeon de la région. La dernière entreprise a été rachetée depuis la fin de l'enquête et a été identifiée comme une entreprise indépendante lors de l'audit.

- 5 entreprises sont majoritairement positionnées sur le marché de la consommation (chair et produits élaborés). On retrouve dans ce groupe les grands salmoniculteurs et les producteurs de caviar de la région, ce qui explique le poids important de ce segment (49% du chiffre d'affaires) ;

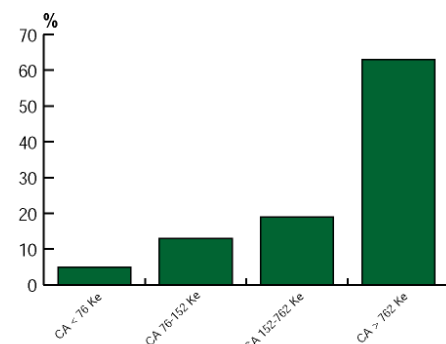
Répartition des entreprises



Source : Enquête AND International

- le marché des pisciculteurs (producteurs d'œufs, d'alevins et de sujets adultes qui vendent à d'autres producteurs professionnels « engraisseurs ») est peu représenté. Son poids en terme de chiffre d'affaires est significatif en raison de la présence d'une salmoniculture importante.

Répartition du chiffre d'affaires



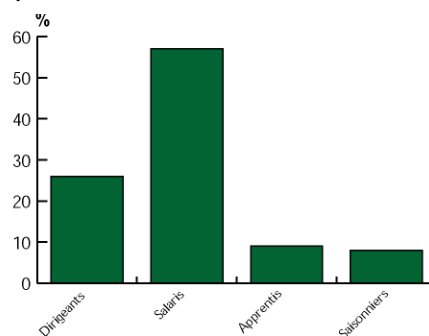
Source : Enquête AND International

Marchés	Nombre	CA K€	Répartition
Repeuplement	19	2 316	29%
Producteurs	3	1 608	20%
Distribution en vif *	2	56	1%
Chair et produits élaborés	5	3 878	49%

Source : enquête AND International

* magasins d'articles de pêche et d'aquariophilie

Répartition des 113 équivalents temps plein employés par l'ensemble des aquaculteurs professionnels



Source : Enquête AND International

Les entreprises emploient 113 équivalents temps plein (ETP). Leur chiffre d'affaires par unité de main-

d'œuvre est proche de 70 K€/ETP sur l'ensemble des producteurs mais s'élève à près de 107 K€/ETP pour les quatre plus grandes entreprises et n'est que de 43 K€/ETP pour les petits salmoniculteurs et les producteurs-négociants de poissons d'étang.

QUELS PRODUITS POUR QUELS MARCHÉS ?

Les ventes globales des pisciculteurs professionnels de Poitou-Charentes se répartissent :

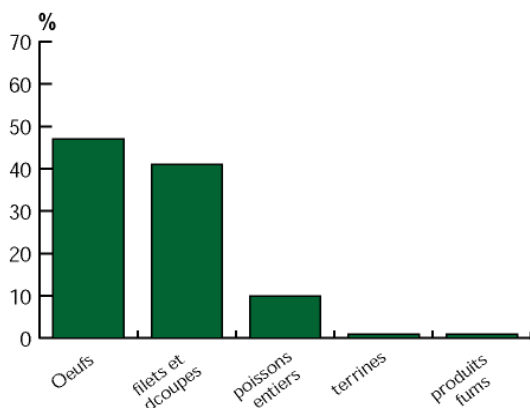
- pour 51% de leur valeur sur le marché de la chair (soit environ 4 millions d'Euros) avec un poids important du caviar (23% des ventes totales) et des filets de salmonidés
- pour 48% du chiffre d'affaires en vif, sur le marché du repeuplement notamment sur les gammes salmonidés et poissons d'étangs (soit près de 3,7 millions d'Euros)

Les services (pêche d'étang, conseils en gestion d'étang, transport...) représentent 1% du chiffre d'affaires global.

Le poids important du caviar dans les ventes en chair ...

Les ventes en chair et en produits élaborés sont composées pour 47% d'œufs dont la quasi-totalité en caviar (quelques œufs de truite) et pour 41% de filets et découpes (principalement de la truite) correspondant à l'activité d'une grande salmoniculture de la région. Le reste est vendu sous forme de poissons entiers (10% de salmonidés, esturgeon...) et de produits élaborés (silure et carpe fumés, terrines...) représentant moins de 3% des ventes.

Répartition du chiffre d'affaires en fonction des ventes en chair et en produits élaborés



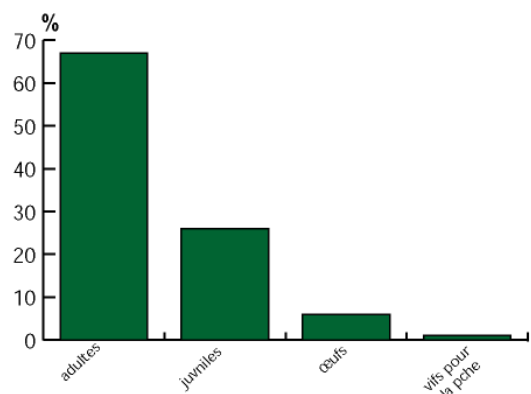
Source : Enquete AND International

Les produits destinés aux circuits en chair sont principalement vendus à des grossistes (caviar) et à la grande distribution (filets de salmonidés). Ces deux circuits de distribution représentent près de 84% du chiffre d'affaires en chair. Les autres circuits visent des débouchés relativement marginaux en valeur, avec au premier rang les restaurateurs et traiteurs (7%), devant les poissonneries de détail (4%).

... et des salmonidés pour le repeuplement

Les produits vendus en vif pour le repeuplement des étangs sont principalement des salmonidés (essentiellement œufs, juvéniles et adultes de truites) qui représentent près de 70% de la valeur totale des ventes. Hormis les salmonidés, 20% des sujets adultes vendus en vif sont des cyprinidés (carpe, tanche...) et 6% des ventes concernent d'autres espèces carnassières d'étangs. Les vifs pour la pêche de loisir ne représentent qu'une faible part du débouché mais sont probablement sous-estimés.

Répartition du chiffre d'affaires en fonction des produits en vif



Source : Enquete AND International

Les ventes de poissons en vif sont destinées à d'autres pisciculteurs pour 42% du chiffre d'affaires global en vif et pour 57% au marché du repeuplement (fédérations et AAPPMA³, propriétaires d'étangs, collectivités et particuliers). Seulement 1% de la production en vif est écoulé auprès de revendeurs et distributeurs spécialisés pour la pêche et poissons d'ornement.

Les zones de commercialisation : prédominance des ventes sur le marché régional et local

Les ventes sont écoulées pour près de 30% sur le marché national (rayon supérieur à 200 kilomètres) et 12% sur l'export (caviar) principalement par les trois plus grosses entreprises de la région. Les autres producteurs vendent uniquement sur le marché régional et le marché local qui représentent 59% des ventes globales.

³ Association agréée pour la pêche et la protection du milieu aquatique

LES PROJETS LIÉS À LA PRODUCTION

D'une manière générale, selon l'enquête, une majorité de producteurs envisage un développement de la production en quantité plus qu'en valeur. Plus de deux entreprises sur trois (68%) pensent en effet développer la production (en propre ou avec des propriétaires d'étangs) dans les trois ans. Cependant, elle se développerait en quantité et en gamme sans une véritable augmentation du chiffre d'affaires global, compte tenu de la stagnation globale des prix et de la baisse sur certains marchés (marché relativement étroit et saturé).

Seule une entreprise sur deux annonce en revanche des projets d'investissement dans les trois ans. Les situations financières fragiles de certains producteurs freinent en effet, les investissements. Les projets portent principalement sur le renouvellement, l'amélioration du matériel d'élevage ou de transport et, plus rarement, un accroissement des capacités de production (surfaces de bassins ou d'étangs).

De manière plus spécifique, les projets diffèrent selon le marché ciblé :

Sur le **marché du repeuplement**, plus de 80% des producteurs pensent développer leur production et plus de la moitié pensent investir dans les trois prochaines années.

Sur le **marché de la chair**, les producteurs d'esturgeon affichent des projets importants de développement de leur production (chair et caviar) et des investissements en conséquence. Par contre, les salmoniculteurs positionnés sur le marché de la consommation n'ont pas de projets en production.

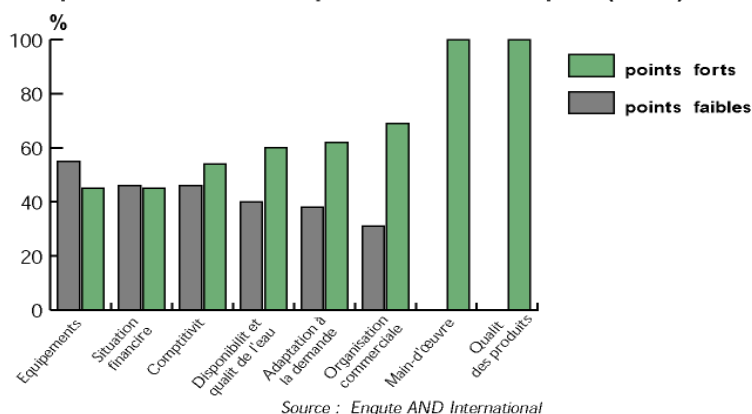
Les **reproducteurs** qui fournissent des œufs, juvéniles et sujets adultes aux producteurs professionnels, affichent des situations contrastées. Seule la principale entreprise de la région a des projets de développement et d'investissement ; ce n'est en revanche pas le cas de la plupart des producteurs des petites entreprises régionales gérées en majorité par des personnes âgées et sans successeur.

LES ATOUTS ET POINTS FAIBLES RESENTIS PAR LES AQUACULTEURS PROFESSIONNELS

Interrogés sur leurs atouts et leurs faiblesses, les professionnels enquêtés manifestent une satisfaction générale et se trouvent peu de points faibles. Ils sont unanimes à considérer la qualité de leurs produits et la compétence de la main-d'œuvre comme leurs principales forces.

Cependant quelques préoccupations ont été soulevées. Elles concernent le niveau des équipements et les difficultés à financer la modernisation, compte tenu de situations financières souvent fragiles. Les plus petits producteurs estiment ne pas être suffisamment compétitifs face à la concurrence des autres régions.

Points forts et points faibles des entreprises cités par les chefs d'entreprises lors de l'enquête (en %)



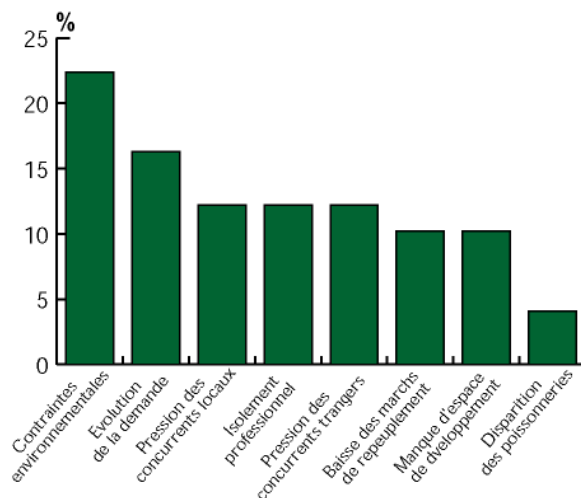
Les freins au développement

Au premier rang des problèmes et des freins au développement, les producteurs placent les contraintes environnementales. La politique de gestion de l'eau, la protection des oiseaux piscivores et la limitation à l'introduction de nouvelles espèces (esturgeon) sont en effet des sujets de préoccupation fréquemment cités.

Cependant, l'évolution de la demande et les pressions concurrentielles, tant au niveau local (marché du repeuplement très concurrencé) que national (concurrence des salmoniculteurs landais et bretons et des importations) ou étranger sont également des sujets d'inquiétude. Il en est de même de l'accroissement des coûts de main-d'œuvre évoqués comme un handicap pour le développement.

Les producteurs négociants travaillant avec des propriétaires d'étangs ont également précisé que le manque d'espace de développement était une difficulté majeure.

Freins au développement cités par les chefs d'entreprises lors de l'enquête (en %)



LES GESTIONNAIRES D'ÉTANG

Les étangs présents sur le territoire régional sont nombreux mais ils sont majoritairement de petite taille et ne font pas tous l'objet d'une gestion piscicole. Cette difficulté a conduit le cabinet d'étude AND International à ne s'intéresser qu'aux propriétaires possédant une surface significative, fixée à un hectare et correspondant au seuil de rentabilité d'une pêche d'étang (environ 500 kg de poissons selon les professionnels).

Selon les résultats du recensement national 2001 des étangs conduit par les DDAF, qui fournit une image de la répartition des étangs par classe de taille, les départements de la Vienne et des Deux-Sèvres abritent plus des trois quarts des étangs de superficie supérieure à un hectare.

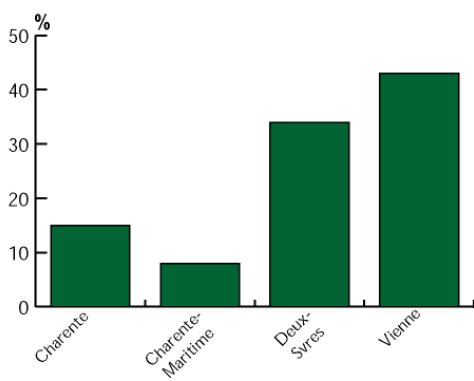
Pour les étangs d'une superficie de plus d'un hectare, les usages principaux déclarés par les propriétaires enquêtés sont la production piscicole, pour le tiers des répondants, la location de l'étang et la vente de cartes comme revenu du loisir pêche (9%). 58% des propriétaires ne pratiquent en revanche aucune activité à vocation marchande.

Principaux usages des étangs déclarés par les propriétaires

la production piscicole	33%
la location de l'étang ou la vente de cartes	9%
activités non piscicoles (irrigation, protection incendie)	35%
aucune gestion ou valorisation particulière de l'étang	23%

Source : Enquête AND International

Répartition des étangs de superficie supérieure à un hectare (surfaces cumulées par département⁴)



Source : DDAF - Recensement national, 2001

LES EXPLOITANTS PISCOLES : UN POTENTIEL PARTIELLEMENT EXPLOITÉ

Les exploitants piscicoles pratiquent un ré-alevinage régulier de leurs étangs. Parmi eux, près des deux tiers achètent des poissons de repeuplement à des producteurs ou des négociants professionnels. Cependant, quelques propriétaires ont signalé des difficultés à trouver certaines espèces dont le sandre, la tanche, le silure et les amours.

Les besoins des producteurs

Près de 4 gestionnaires sur 10 déclarent rencontrer des problèmes dans la conduite de leurs étangs. La principale difficulté est d'ordre commercial : vendre le poisson à un prix qui laisse une marge suffisante.

Les ventes sont plutôt orientées vers les négociants au détriment de la vente directe globalement en déclin. La mise en marché est plus difficile depuis la disparition des groupements commerciaux.

Un besoin d'accompagnement technique est également exprimé. En effet, la maîtrise de l'élevage apparaît comme une difficulté majeure pour certains professionnels devant les questions de réglementation, de qualité de l'eau et des maladies des poissons.

Cette hiérarchie des priorités met en évidence les difficultés à gérer les aléas d'une production « naturelle » et à produire ce que le marché attend.

Les projets

Parmi les projets de développement d'une activité liée à la production piscicole, les propriétaires envisagent en priorité d'accroître les volumes produits et de se spécialiser sur un nombre plus restreint d'espèces. Le développement de la pêche de loisir a également été évoqué.

Toutefois, la majorité n'ont pas de projet de valorisation piscicole, souvent par faute de connaissance des potentialités et par manque d'informations ou de conseils en matière de gestion et d'aménagement des plans d'eau.

⁴ Estimation pour la Charente-Maritime (données non disponibles)

LES GESTIONNAIRES ORIENTÉS TOURISME « PÊCHE » : PRATIQUES ET PROJETS

Le tourisme pêche est encore embryonnaire mais des projets existent notamment par la mise en place de gîtes de pêche (9 projets évoqués pour 5 déjà réalisés) et de vente de cartes de pêche à la journée. Le référencement dans les guides touristiques est une pratique déjà acquise par certains, et qui devrait se développer.

Le tourisme pêche se développe actuellement sous deux formes :

Le développement organisé

Ouvert en 2001, Pescalis a développé, comme Fishabil en Bretagne, un projet ambitieux sur 100 hectares dédié quasi-exclusivement à la pêche sportive et aux activités connexes.

Le réseau ACTEON regroupe des professionnels du tourisme dont l'offre de services est orientée vers le « loisir-nature », dont la chasse et la pêche.

Faute de références dans la durée, il faudra encore attendre pour juger du potentiel réel de cette nouvelle forme de loisirs.

Les initiatives individuelles

Les initiatives individuelles émanent :

- des réseaux avec promotion collective, du CIPA Charente (groupement de propriétaires d'étangs) qui proposent la vente de séjours et de journées de pêche
- de propriétaires « isolés » qui louent des gîtes de pêche ou intègrent l'étang comme facteur d'attrait supplémentaire dans une offre plus large d'accueil à la ferme.

Méthodologie

Les situations et projets des acteurs de la filière régionale ont été appréciés au travers d'une enquête postale et téléphonique, exhaustive pour les professionnels et sur un échantillon de 810 gestionnaires d'étangs.

deux enquêtes distinctes
avec des questionnaires spécifiques

Pisciculteurs
et négociants

34 entreprises de production
et de mise en marché

enquête exhaustive

Propriétaires
d'étangs

plusieurs milliers de
propriétaires d'étangs

enquête ciblée : étangs > 1 ha

Echantillonnage des propriétaires d'étangs

Compte tenu du nombre élevé de propriétaires d'étangs en Poitou-Charentes et du nombre important de petits étangs ne faisant pas l'objet d'une gestion piscicole, le cabinet d'études a focalisé son enquête sur les propriétaires possédant des surfaces (éventuellement en cumul d'étangs) d'un seuil minimal de un hectare considéré comme significatif. Les résultats du recensement national des étangs conduit par les DDAF lui ont permis de fournir une image de la répartition des étangs par classe de taille.

L'échantillonnage de la population de propriétaires d'étangs a été réalisé à partir de cette répartition (poids relatifs des départements pris en compte). Quelques propriétaires d'étangs de surfaces inférieures ont été inclus (adhérents de l'ARPAC et de l'Association des Astaciculteurs et Aquaculteurs de la Charente) dès lors qu'ils étaient supposés pratiquer une production piscicole à des fins marchandes. Présents en majorité dans les Deux-Sèvres et la Charente, ces deux départements ont été légèrement sur-pondérés et à l'inverse, la Charente-Maritime a été sous-enquêtée faute de fichier détaillé.

Le ciblage de l'enquête sur les étangs de plus de un hectare a permis par ailleurs de rester sur un niveau de représentativité correct si l'on se réfère à la surface totale en étangs. En effet, en Vienne, 40% des étangs recensés ont une superficie supérieure à un hectare et représentent 89% de la surface d'étangs du département. Dans les Deux-Sèvres, les étangs de superficie de plus d'un hectare ne représentent que 20% des plans d'eau du département mais 74% de la surface totale recensée.

Bilan de l'enquête

Les trois quarts des aquaculteurs professionnels interrogés ont accepté de répondre à l'enquête. Les répondants totalisent plus de 95% du chiffre d'affaires global (7 508 K€).

Pour les gestionnaires d'étangs, 40% des personnes interrogées ont répondu à l'enquête. Ce sous-échantillon détient 46% des surfaces recensées par les DDAF.

LES AXES DE DEVELOPPEMENT

LE MARCHÉ DE LA CONSOMMATION

L'eau douce absente de la réflexion stratégique des professionnels de l'aval

Au niveau national, les grossistes et la grande distribution avouent n'avoir aucune réflexion stratégique sur le marché de la consommation des poissons d'eau douce. Quant aux poissons d'étang, le marché est jugé « inexistant » (aucune demande et aucune offre significatives).

Selon le plus grand grossiste de l'Ouest de la France, le marché des poissons d'eau douce est limité à celui de la truite. Ses achats en carpe sont seulement de 10 kg/an. Le silure a encore moins trouvé sa place (80% d'invendus). A contrario, la perche du Nil a des débouchés mais elle est considérée par les professionnels comme un produit de la mer étant donné les gros volumes produits et sa forte utilisation en découpe.

Actuellement, les marchés régionaux semblent être les seuls accessibles aux poissons d'étang notamment pour trois espèces qui présentent un réel potentiel : le sandre, le brochet et l'anguille.

Un potentiel de marché en filets

Aujourd'hui, les consommateurs veulent majoritairement du poisson en découpe. Selon une étude récente de l'OFIMER, il existe un marché potentiel de 30 000 tonnes pour de nouvelles espèces. Trois conditions sont nécessaires : les poissons doivent être filetables, à chair plutôt blanche, avec un prix de détail filet inférieur à 10 €/kg.

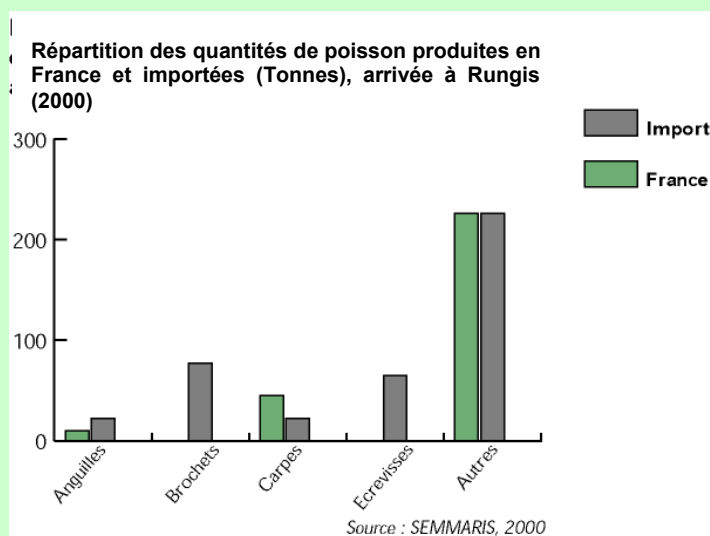
Le silure reste la principale espèce d'eau douce candidate à ce marché (une seule arête centrale, chair claire et filetable) à condition toutefois de pouvoir être produit à des coûts compatibles avec des prix de marché relativement serrés et en intensif car le silure produit en extensif est trop coloré. Actuellement, les producteurs picto-charentais ne semblent pas pouvoir s'insérer dans ce type de schéma.

Le marché de la consommation aujourd'hui

Les poissons d'eau douce hors salmonidés (anguilles, carnassiers...) ne représentent que 1,6% de la consommation française de poissons (soit 300 g par personne et par an) d'après l'OFIMER (2000).

Structure des arrivages à Rungis (2000)

▪ Total marée	82 154 T
▪ dont poissons d'eau douce	9 680 T
▪ hors saumon	1 704 T
▪ hors truite (3 espèces)	693 T (<i>dont seulement 281 T en provenance de la France</i>)



Le poisson d'eau douce, excepté quelques espèces « nobles » comme le sandre ou le brochet, jouit d'une mauvaise réputation auprès du consommateur à cause d'une présence importante d'arêtes, d'un « goût de vase » supposé mais surtout en raison d'une méconnaissance du produit.

Les achats se font pour l'essentiel en Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) et la part des découpes est la plus importante (65% du volume total contre 35% pour le poisson entier). Inversement, en poissonnerie traditionnelle, les consommateurs achètent surtout du poisson entier (57% du volume contre 43% en filets).

Le potentiel esturgeon

La filière française de production de caviar est en plein développement suite à l'effondrement des tonnages en provenance de la mer Caspienne. Démarée en 1994, la production était de 5 tonnes en 2000, 6 tonnes en 2001 et il est prévu qu'elle atteigne les 25 tonnes en 2010 (dont 10 tonnes proviendraient de la Charente-Maritime).

Cependant deux difficultés sont encore à résoudre :

- L'accroissement de la production d'esturgeon nécessite de trouver des espaces pour son développement. Une des solutions envisagées serait de mettre les femelles en « engraissement » dans les étangs de la région dans le cadre de contrats d'élevage avec les propriétaires. Des projets sont actuellement en cours dans la région Centre.
- La chair des esturgeons produits en quantité très importante, est aujourd'hui difficile à écouler sur le marché de la consommation. Ce problème nécessiterait une étude du marché français et européen sur la valorisation des ventes en chair.

LE DÉVELOPPEMENT DU TOURISME PÊCHE

En retard par rapport aux autres activités de « sport-nature » en raison des résistances et des particularités du système associatif français, la pêche à la ligne tend à devenir une activité économique à part entière.

L'émergence d'un secteur professionnel privé qui cible une clientèle très particulière, originaire notamment de l'Europe du Nord, s'inscrit dans une logique de rupture avec des pratiques « amateur » de la pêche traditionnelle française.

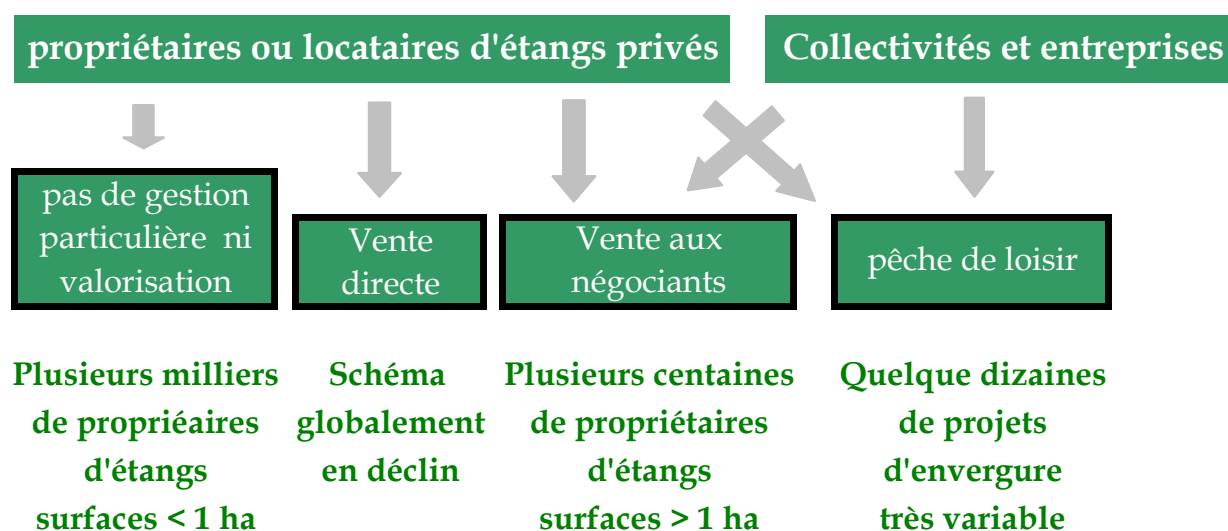
A côté de ces projets, généralement ambitieux, une offre de loisir pêche se développe dans le cadre des réseaux de gîtes et d'accueil à la ferme.

LA DIVERSIFICATION AGRICOLE

Le bilan de l'Association des Astaciculteurs et Aquaculteurs de la Charente montre que la pisciculture d'étang peut offrir des perspectives intéressantes aux agriculteurs en tant qu'activité de diversification. Plus de 100 producteurs se sont inscrits dans cette démarche et le potentiel se situe bien au-delà. Le principal frein à l'extension de ce modèle se situe au niveau de la mise en marché du poisson.

Plus généralement, les perspectives de développement sont intimement liées au maintien d'un accompagnement technique et à l'acceptation du rôle des négociants. Faute de structures coopératives capables de s'autofinancer, les exploitants devront trouver un mode de relation équilibré avec leur aval (qui peut être collectif).

structure du développement du tourisme pêche



QUELLE STRATÉGIE RÉGIONALE ?

Suite au constat présenté, le cabinet d'études AND International a formulé des recommandations pour l'aquaculture continentale en Poitou-Charentes

Aujourd'hui, la mise en place d'une filière aquacole régionale se heurte à deux obstacles : un faible nombre de producteurs professionnels et le poids des échecs du passé.

TIRER LES LEÇONS DU PASSÉ

En Poitou-Charentes, la filière a connu sur la dernière décennie le même « retour à la réalité » que les autres régions piscicoles françaises. Toutefois, des investissements beaucoup moins importants ont ainsi limité les conséquences économiques de certains échecs. En effet, les déboires des nouvelles espèces ont eu des impacts moindres (absence de grands projets comme dans la région Centre) et, pour l'esturgeon, des retombées positives. Cependant, la disparition des groupements de mise en marché des poissons d'étang laisse les acteurs dans une situation de doute stratégique.

Il apparaît nécessaire de sortir des schémas du passé et de penser l'avenir dans le cadre d'une logique de marché pour l'élaboration de la stratégie régionale.

FÉDÉRER L'AQUACULTURE CONTINENTALE

Les conflits individuels et les oppositions entre producteurs et négociants ont freiné l'avancée de la filière et les acteurs, pour la plupart, pensent qu'il est aujourd'hui indispensable de sortir de ces schémas pour coordonner et regrouper les différentes composantes de l'aquaculture continentale.

Une large majorité de professionnels, quel que soit leur métier, sont demandeurs de plus d'échanges avec leurs collègues pour la mise en place d'actions transversales au niveau sanitaire, pour la diffusion de l'information technique, réglementaire, économique et sur les aides pouvant être accordées aux acteurs de la filière.

Ils souhaitent également que des échanges se mettent en place plus spécifiquement sur la recherche d'espaces de développement pour l'esturgeon et, pour les négociants de poissons d'étangs, sur la recherche et l'appui technique ou encore sur le développement du tourisme de pêche.

Toutes ces demandes nécessitent donc de « fédérer » l'aquaculture continentale en région Poitou-Charentes.

L'exemple d'une région organisée : la région Rhône-Alpes

- **Salmoniculture** : 3 600 tonnes, 70 entreprises
- **Etangs** : 2 300 tonnes, 14 100 ha, 6 négociants et 6,8 millions d'Euros
- **Autres** (lacs, fleuves ...) : 700 tonnes et 7 millions d'Euros
- **Dispositif d'appui collectif** : ADAPRA (1984)

L'ADAPRA regroupe les producteurs de poissons d'étangs de la Dombes et du Forez, les représentants de la profession agricole, les salmoniculteurs, les pêcheurs professionnels des lacs alpins et des grands cours d'eau, les négociants, les transformateurs et les distributeurs. Elle est représentée par un président et trois vice-présidents : aquaculture intensive, extensive et environnement.

▪ Objectifs :

la promotion et le développement des activités ayant trait à l'aquaculture et à la pêche

▪ Moyens :

- Susciter des programmes de recherche et d'expérimentation
- Réaliser des opérations de promotion collective
- Accompagner les porteurs de projets
- Réaliser des opérations de collecte et de diffusion d'informations

▪ Axes stratégiques :

- Le renforcement de l'organisation de la filière
- La recherche et l'expérimentation pour l'amélioration des productions et des débouchés
- La valorisation de la production régionale et la communication autour des produits
- Le développement des approches environnementales

DES PROJETS RAISONNÉS ET ÉVALUÉS

Poitou-Charentes n'est pas une grande région aquacole, ses ambitions et ses projets doivent donc être à la mesure de cette réalité.

Par ailleurs, aucune famille professionnelle n'a les moyens d'avancer seule. Une stratégie régionale se doit en conséquence, d'être « équilibrée », elle doit impliquer tous les acteurs dans le développement de l'aquaculture continentale et ne pas se focaliser sur une seule branche de la filière.

Il semble également important de penser le développement au-delà du cadre limité de l'activité économique liée directement à la vente du poisson. Les enjeux pour la pisciculture d'étang, généralement peu rémunératrice, se situent aussi autour de problématiques de diversification agricole, de développement du tourisme vert ou encore de préservation d'activités traditionnelles contribuant au maintien d'un patrimoine qui participe à l'image régionale. Un des risques de la déprise piscicole est, à l'image de ce qui se passe en Sologne, la dégradation voire la disparition à terme de certains étangs.

La stratégie devra tenir compte d'une programmation de la gestion des projets avec des objectifs mesurés, une animation et des outils d'évaluation.

UNE ORGANISATION COLLECTIVE

Un dispositif unique et élargi en Poitou-Charentes...

Trois répondants sur quatre de l'enquête réalisée par AND International, estiment que l'organisation professionnelle est insuffisante sur la région. Ils ressentent un fort isolement et souhaiteraient plus d'occasions de concertation avec les autres producteurs.

Une organisation régionale où seraient représentés tous les types d'acteurs de l'aquaculture continentale (organisés en sections ou collèges) apparaît souhaitable à une majorité de professionnels pour faire fonctionner le dispositif.

... pour soutenir des projets d'entreprises et des projets collectifs

Les axes de développements porteraient sur :

- l'accompagnement des projets esturgeon et caviar ;
- le soutien aux entreprises de mise en marché des poissons d'étangs et l'organisation d'une relation saine avec les propriétaires ;
- le maintien d'une veille sur les projets silure, perche... ;
- la diffusion de l'information technico-économique à l'ensemble des acteurs.

Les pistes d'actions envisagées par les acteurs de l'aquaculture continentale

Suite à l'audit réalisé par le cabinet d'études AND International, les professionnels ont conduit une réflexion stratégique sur le développement de la filière aquacole en Poitou-Charentes qui pourrait aboutir à la mise en place d'une structure « ombrelle ».

Elle regrouperait les principaux acteurs de la filière et aurait pour missions de :

- fédérer les acteurs de la filière et favoriser les échanges ;
- améliorer la qualité globale de la production du poisson d'eau douce et de l'aval (risques sanitaires, alimentation, qualité de l'eau, techniques de ramassage, sélection génétique, traçabilité des produits, valorisation du patrimoine « étangs »...);
- développer les partenariats entre négociants et gestionnaires d'étangs en termes de transformation et de commercialisation, basés sur un respect mutuel de chaque métier et sur une contractualisation ;
- communiquer autour du métier d'aquaculteur et de l'image des poissons d'eau douce et de développer le tourisme pêche.

RESUMÉ

DES ACTIVITÉS DIVERSIFIÉES

En Poitou-Charentes, l'aquaculture continentale est une activité modeste qui se développe principalement autour :

- de professionnels de l'aquaculture : essentiellement salmoniculteurs et producteurs d'esturgeon ;
- de gestionnaires d'étang.

Les aquaculteurs professionnels sont peu nombreux en région. Leur activité représente un chiffre d'affaires de 7,85 millions d'Euros en 2001 et se concentre principalement autour de huit entreprises qui réalisent 81% de sa valeur.

On distingue deux marchés :

- le marché de la consommation (chair et produits élaborés) où les deux productions majeures sont vendues à des grossistes (caviar) et à la grande distribution (filets de salmonidés). ;
- le marché en vif où les salmonidés (œufs, juvéniles, adultes) et les poissons d'étang sont les principaux produits vendus pour le repeuplement des étangs ou à d'autres pisciculteurs.

Contrairement aux professionnels, les gestionnaires d'étang sont plusieurs milliers sur le territoire régional mais la multiplicité des petits plans d'eau rend difficile la gestion des étangs à des fins piscicoles. Parmi ceux enquêtés par le Cabinet d'études AND International (étangs de plus d'un hectare), seulement un tiers des propriétaires les utilise pour la production piscicole.

Avec l'émergence du tourisme « pêche », la location de l'étang ou la vente de cartes de pêche sont des activités qui se développent mais, dans leur grande majorité les propriétaires ne pratiquent aucune activité à vocation marchande.

LES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Actuellement, les aquaculteurs professionnels pensent augmenter les volumes et diversifier la gamme de poissons afin de compenser la concurrence nationale et étrangère, l'évolution de la demande, la stagnation des prix et d'une façon générale des situations financières assez fragiles.

Les gestionnaires d'étangs rencontrent également des difficultés pour vendre le poisson à un prix permettant de dégager une marge suffisante. De plus, la mise en marché semble plus difficile depuis la disparition récente de certains groupements commerciaux.

Si les principaux sujets de préoccupation sont réglementaires comme les contraintes environnementales ou la gestion de l'eau, les faibles débouchés sur le marché de la consommation constituent également une inquiétude. En effet, hormis la truite, il n'y a pas de véritable marché pour les poissons d'eau douce excepté peut-être pour trois espèces (sandre, brochet et anguille) qui auraient la possibilité de se développer sur les marchés régionaux.

Malgré cela, les professionnels de l'aval avouent ne pas avoir de réflexion stratégique pour la consommation des produits d'eau douce.

LES POTENTIELS À EXPLOITER

Aujourd'hui le cabinet d'études AND International recommande à la filière aquacole de s'orienter sur une logique de marché et d'impliquer tous les acteurs de la filière dans l'élaboration des projets de développement de l'aquaculture continentale régionale.

Selon les professionnels de la mise en marché, la consommation nationale des poissons évolue vers une forte demande en filet et les consommateurs veulent des poissons à chair plutôt blanche, sans arête, avec un prix de détail au filet inférieur à 10 €/kg. Le silure reste la principale espèce candidate à ce marché à condition toutefois de pouvoir diminuer son coût de production et de le produire en intensif. Cependant, il semble difficile aux producteurs du Poitou-Charentes de s'insérer dans ce type de schéma.

En revanche, la filière française de production de caviar est en pleine voie de développement et constitue un marché potentiel à condition toutefois de trouver des étangs ou des bassins pour la production et des débouchés pour la chair des esturgeons.

Le tourisme « pêche » est également une autre voie de développement compte tenu de l'émergence d'initiatives individuelles ou collectives autour de ce thème.

Les échanges et la coordination entre les différents acteurs sont indispensables pour l'avancée de la filière. Aussi, le cabinet d'études préconise-t-il la création d'un dispositif unique, régional qui structurerait l'ensemble de la profession et soutiendrait des projets individuels ou collectifs conformes aux axes de développement choisis.

Audit et cahier réalisés avec la participation de l'Association régionale des pisciculteurs et aquaculteurs, de la cellule aquacole régionale, du Centre régional d'expérimentation et d'application aquacole, du Conseil régional, de la Direction régionale de l'agriculture et de la forêt de Poitou-Charentes et de l'Association des astaciculteurs et aquaculteurs de la Charente.