

LES PUBLICATIONS AMURE



SÉRIE RAPPORT

N° R-11-2008

<Analyse des stratégies d'occupation
du domaine maritime côtier : le cas des
concessions conchylicoles >

Rapport final du projet ASTRODOME

Rémi Mongrue*

José A. Pérez Agúndez*

Sophie Girard*

Denis Bailly**

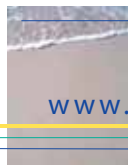
Abdelhakim Nassiri**

* Département d'Economie Maritime, Ifremer

** Cedem, Université de Bretagne Occidentale



R
A
P
P
O
R
T



ISSN 1951-6428

Les Publications AMURE. Série rapport.

Publications électroniques disponibles en ligne sur le site internet www.gdr-amure.fr





Analyse des stratégies d'occupation du domaine maritime côtier : le cas des concessions conchyliques

RAPPORT FINAL DU PROJET ASTRODOME

*Rémi Mongruel[♣], José A. Pérez Agúndez[♣], Sophie Girard[♣],
Denis Bailly[♦], Abdelhakim Nassiri[♦]*

Novembre 2006



♦ Centre de Droit et d'Économie de la Mer
Université de Bretagne Occidentale
12, rue de Kergoat – CS 93837
29238 Brest Cedex 3

♣ Département d'Économie Maritime
Ifremer, Centre de Brest – BP 70
29280 Plouzané

SOMMAIRE

SOMMAIRE	3
RESUME EXECUTIF	5
INTRODUCTION	21
CHAPITRE I : METHODOLOGIE ET DEROULEMENT DES TRAVAUX.....	23
1. DEMARCHE SCIENTIFIQUE	24
2. METHODOLOGIE OPERATIONNELLE	28
3. BILAN DES TRAVAUX REALISES	29
CHAPITRE II : ANALYSE INSTITUTIONNELLE DU RÉGIME JURIDIQUE DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES ET DE SES IMPLICATIONS ECONOMIQUES.....	31
1. ANALYSE HISTORIQUE : ORIGINE ET EVOLUTION DU REGIME JURIDIQUE DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES	33
2. ANALYSE INSTITUTIONNELLE : LES AMENAGEMENTS DU SYSTEME D'ALLOCATION DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES	40
3. ASPECTS ECONOMIQUES DU REGIME JURIDIQUE DES CONCESSIONS ET IMPLICATIONS POUR LES ENTREPRISES CONCHYLICOLES	49
4. LE SYSTEME D'ALLOCATION DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES ENVISAGE COMME UN SYSTEME DE DROITS A PRODUIRE TRANSFERABLE	58
5. EVALUATION DU DISPOSITIF : PERSPECTIVES D'EVOLUTION ET INTERET EN MATIERE DE GESTION DES BASSINS CONCHYLICOLES	66
CHAPITRE III : STRUCTURES DU FONCIER CONCHYLICOLE DANS LES TROIS SITES D'ETUDE	73
1. DONNEES GENERALES DU RECENSEMENT CONCHYLICOLE 2001 RELATIVES AU FONCIER	74
2. SPECIALISATIONS DU FONCIER CONCHYLICOLE	78
3. PROFIL DES ENTREPRISES PAR DEPARTEMENT	81
CHAPITRE IV : STRATEGIES DES ENTREPRISES EN MATIERE DE GESTION DU FONCIER..	91
1. ANALYSE QUANTITATIVE : TYPOLOGIE DES ENTREPRISES OSTREICOLES DE CHARENTE-MARITIME	92
2. ANALYSE QUALITATIVE : TRAITEMENT DE L'ENQUETE MENEES A MARENNES-OLERON	99
3. ANALYSE DES STRATEGIES FONCIERES A THAU	124
4. ANALYSE DES STRATEGIES FONCIERES DES ENTREPRISES CONCHYLICOLES EN BAIE DU MONT-SAINT-MICHEL.....	132
CHAPITRE V : ANALYSE QUANTITATIVE DU SYSTEME D'ALLOCATION DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES.....	137
1. DESCRIPTION DES BASES DE DONNEES UTILISEES	138
2. PERIMETRE DU MARCHE DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES : UNE TYPOLOGIE DES MODES D'ALLOCATION DES CONCESSIONS	147
3. STRATEGIES D'ACQUISITION ET DE CESSIONS DE CONCESSIONS CONCHYLICOLES	154
4. GESTION DU FONCIER CONCHYLICOLE ET EFFETS NON DESIRES DU MARCHE	163
CHAPITRE VI : LA VALEUR DU FONCIER CONCHYLICOLE.....	175
1. VALEUR DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES ET THEORIE DE LA RENTE	178
2. ANALYSE DES STRATEGIES DE TRANSMISSION DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES. STRUCTURATION D'UN MODELE ECONOMETRIQUE DU PRIX DU FONCIER	189
3. DISCUSSIONS ET PERSPECTIVES	195
CONCLUSION GENERALE	199
BIBLIOGRAPHIE.....	203
ANNEXES	209
TABLE DES MATIERES	241

RESUME EXECUTIF

1. Le projet de recherche ASTRODOME a pour objet d'étude les aspects économiques du système d'attribution et de transmission des concessions conchylicoles, considéré comme un élément fondamental pour la compréhension des stratégies d'occupation de l'espace maritime côtier. Deux séries de questions sont traitées. La première série de questions examine le système du point de vue du développement sectoriel : quels sont les types de besoins des conchyliculteurs que la mise en place d'un quasi-marché des concessions a permis de satisfaire, et plus généralement, quelle est la contribution de l'évolution du système d'attribution et de transmission des concessions à l'évolution de la structure du secteur ? La seconde série de questions examine le système du point de vue de l'intérêt collectif : dans quelle mesure l'actuel système d'attribution et de transmissions des concessions contribue-t-il à une bonne gestion de l'espace et des ressources conchylicoles, tant du point de vue biologique que social et économique, et quelles seraient les voies d'amélioration qui pourraient être explorées ?

2. La démarche scientifique adoptée pour apporter des éléments de réponse à ces questions consiste à traiter quatre sujets interconnectés mais nécessitant un cadre d'analyse spécifique. Le premier sujet est l'analyse institutionnelle et historique du système d'attribution et de transmission des concessions conchylicoles. Le deuxième sujet concerne l'analyse des déterminants de la demande et de l'offre de concessions conchylicoles en relation avec les structures foncières des entreprises et leurs stratégies d'utilisation du foncier. Le troisième sujet porte sur les relations entre d'une part les stratégies foncières individuelles et d'autre part les modes de coordination des acteurs et les arrangements institutionnels visant la mise en œuvre d'une gestion collective des ressources des bassins conchylicoles. Le quatrième sujet concerne la structure du quasi-marché des concessions, le mécanisme de formation des prix, et les conditions d'une contribution d'un tel système à une gestion efficace des bassins conchylicoles.

3. Le projet de recherche couvre trois sites d'étude : la baie du Mont-Saint-Michel, le bassin de Marennes-Oléron et l'étang de Thau. Les opérations empiriques conduites ont été les suivantes : revue bibliographique visant à identifier les étapes du passage progressif d'un système administré d'attribution des concessions vers un système mixte incluant une composante marchande, et analyse institutionnelle de la mise en place et du fonctionnement de ce système mixte ; synthèse des informations existantes en matière de structure et de fonctionnement du secteur conchylicole dans les 3 zones d'étude et compilation des informations relatives aux stratégies des conchyliculteurs vis-à-vis de l'occupation du domaine public maritime ; constitution et exploitation de bases de données sur les transmissions de concessions conchylicoles dans les 3 zones d'études, et analyse quantitative du fonctionnement du système d'attribution et de transmission des concessions conchylicoles.

4. Le rapport final du projet comprend six chapitres. Le premier chapitre rappelle la méthodologie et le déroulement des travaux. Le deuxième chapitre porte sur le régime juridique des concessions conchylicole et ses implications économiques. Le troisième chapitre présente la structure du foncier conchylicole dans les trois sites d'étude. Le quatrième chapitre analyse les stratégies des entreprises en matière de gestion du foncier. Le cinquième chapitre porte sur l'analyse quantitative du système d'allocation des concessions conchylicoles. Enfin, le sixième et dernier chapitre traite de la valeur du foncier conchylicole.

5. L'utilisation de l'espace côtier à des fins productives a largement précédé la constitution du Domaine Public Maritime comme espace inaliénable et imprescriptible, que l'État gère dans l'intérêt de la collectivité. Cette antériorité de l'usage sur sa réglementation est en grande partie fondatrice de l'ambiguïté du statut des concessions sur le Domaine Public Maritime. La conception moderne des concessions conchyliques, qui remonte aux décrets de 1852 et 1853, a ainsi perpétué le caractère hybride de leur statut : elles-ci appartiennent au domaine public tout en étant de fait soumise à une tendance à l'appropriation privée. En effet dans la pratique, l'administration n'usait jamais de son droit de révocation et admettait la mutation à un héritier après décès et même la cession à un tiers.

6. Le décret du 21 décembre 1915, qui est à l'origine du régime actuel, a constitué une tentative de réconcilier le droit et les faits. Le régime institué par ce décret confirme le principe selon lequel toute activité de cultures marines relève de l'autorité de l'administration, mais il laisse s'insinuer une brèche dans le principe d'inaliénabilité du DPM en reconnaissant de fait la possibilité pour le concessionnaire de céder son titre de concession. À ce stade, cette possibilité se manifeste simplement comme une tolérance visant à permettre à l'exploitant de désigner son successeur. Mais c'est précisément le fait d'accorder au cédant un droit de présentation du repreneur qui va permettre de passer à de véritables transactions marchandes en matière de transmissions des concessions conchyliques. En effet, même si le droit de cession n'est pas reconnu dans sa dimension marchande par l'administration, la cession peut désormais faire l'objet d'une négociation bilatérale entre un cédant et son repreneur, négociation qui s'accompagnera dès lors couramment de transactions financières occultes.

7. Au plan économique, l'émergence du marché caché des concessions conchyliques s'explique par l'accumulation de valeur sur les droits d'exploitation attachés aux concessions : les dessous-de-table versés en cas de présentation du repreneur sont assimilables au bénéfice actualisé de la gestion d'une unité de surface concédée, et la possibilité de revendre les concessions permet d'augmenter la rente dégagée par leur exploitation, et donc le surplus total, par rapport à des situations où les transactions seraient impossibles. Il se produit alors un transfert de rente depuis la société vers les professionnels, l'État ne récupérant qu'une partie du surplus des producteurs via la redevance, tandis qu'il abandonne totalement la valeur du droit d'exploitation aux bénéficiaires de la première mise en exploitation. Or, si le privilège d'exploiter le DPM était à l'origine accordé aux "inscrits maritimes" en contrepartie de "servitudes militaires", ce régime a disparu en 1967, tandis que le secteur comportait une part croissante d'autres catégories de professionnels.

8. L'importance du "marché caché" des concessions s'est sans doute accru au cours des années 1960-1970 avec le développement économique du secteur, et notamment à la faveur de l'apparition, au côté des exploitations familiales traditionnelles, de véritables entreprises ostréicoles. Cet état de fait, contraire aux principes de l'inaliénabilité et de l'imprescriptibilité du DPM, posait en outre un problème de concentration des rentes conchyliques. Le décret de 1983 s'est alors fixé pour but d'éradiquer le marché caché, en limitant l'exercice du droit de présentation aux substitutions effectuées dans un cadre familial, mais aussi de créer un mécanisme permettant de redistribuer les rentes conchyliques.

9. Si le décret de 1983 visait en effet la suppression de ce qu'on nommait à l'époque par euphémisme des abus, c'est-à-dire les dessous-de-table, en revanche il n'envisageait pas la suppression des transmissions de concessions, ni même de leur caractère financier,

mais plutôt leur encadrement. En effet, les cessions directes à des tiers par usage du droit de présentation étaient rendues impossibles, mais les cessions à des tiers demeuraient possibles à condition qu'elles suivent une procédure de déclaration de vacance. Et c'est cette procédure qui fait apparaître pour la première fois la notion d'indemnité due par le nouveau concessionnaire à l'ancien : en réalité, la transmission hors du cadre familial telle qu'envisagée par le décret de 1983 était donc déjà un acte de vente, puisqu'elle admettait le versement d'une compensation monétaire. Il ne s'agissait donc pas d'empêcher les ventes, mais de garantir la transparence des prix, de les réguler, et de pouvoir sélectionner les acheteurs : l'administration avait essayé de se doter de leviers permettant notamment d'éviter les dérives inflationnistes et de mettre en œuvre une politique sociale. La profession a ressenti cet encadrement comme trop contraignant.

10. Les blocages exercés par la profession ont mis cette réforme en échec, conduisant à la contre-réforme du décret de 1987. Le rétablissement du droit de désignation du successeur pour toutes les transmissions et le relâchement du contrôle du montant de l'indemnité versée au cédant, placent alors les transactions dans des conditions proches de celles du libre marché : plus grande liberté dans la fixation du prix, liberté quasi-totale dans le choix de l'acheteur. En effet, l'administration perd l'essentiel des prérogatives restaurées par le décret de 1983 qui prévoyait de la doter de moyens pour contrôler les dérives inflationnistes et pour sélectionner les acheteurs suivant une logique de politique sectorielle. Les contradictions du nouveau régime juridique résident alors moins dans la tolérance des transactions marchandes elles-mêmes que dans le renoncement à doter l'administration des moyens de réguler le marché des concessions conchyliques. Les questions laissées en suspens concernent donc les conséquences que l'existence d'une composante de marché libre dans le système peut avoir sur la politique sectorielle et sur la gestion des bassins conchyliques.

11. L'existence d'un quasi-marché des concessions conchyliques est donc une réalité ancienne, probablement vieille d'au moins un siècle. L'antériorité des droits d'usage sur l'espace conchylicole et l'accumulation de valeur sur ces droits a suscité une tendance à l'appropriation du foncier par les conchyliculteurs, tendance dont le prolongement logique ne pouvait être que la marchandisation. Ces comportements répondent à des besoins économiques précis : l'appropriation va dans le sens de la stabilité des droits, qui facilite la gestion prévisionnelle, et la marchandisation va dans le sens de la flexibilité des structures, qui facilite la gestion adaptative. Une telle évolution vers une forme de privatisation de fait est donc d'abord le résultat de la rationalité des entreprises individuelles, chacune à la recherche de son optimum économique privé. Néanmoins, la composante marchande du système d'attribution des concessions conchyliques garde un statut de pratique tolérée, et n'est donc régulée en tant que telle par aucun organe de contrôle qui serait chargé d'en garantir la transparence, l'équité et l'efficacité.

12. Le système actuellement en vigueur définit précisément l'indemnité due au cédant en cas de transmission payante d'une concession. Mais cette indemnité, telle que la justifie la réglementation, est inapte à rendre compte de la totalité des déterminants du prix de vente, puisqu'elle ne prend en compte explicitement que les améliorations du potentiel de production de la concession ainsi que les biens corporels qui peuvent éventuellement s'y trouver. Or le prix de vente de la concession est la résultante du fonctionnement simultané de trois types de marchés : un marché des biens conchyliques ordinaires, dissocié du foncier conchylicole proprement dit, le marché du foncier aménagé, toléré par l'administration, et le marché de droits sur le foncier, qui reste implicite. L'aspect le plus problématique des déterminants du prix de vente réel d'une concession réside dans l'existence de fait d'une compensation liée à la valeur des droits

d'usage attachés à la concession, car ces droits d'usage ne sauraient appartenir au concessionnaire en raison du statut du DPM et des ressources qui s'y trouvent, et du caractère de privilège attaché au droit d'accéder à ces ressources et de les exploiter. En théorie, seule une taxe publique assise sur le niveau réel de rentabilité nette des concessions empêcherait que le prix de vente incorpore la valeur des rentes attendues, et donc la valeur d'un droit d'usage. En pratique, un tel mode de calcul de la redevance foncière se justifierait par la nécessité de compenser le coût que représente pour la collectivité la gestion de l'espace et des ressources nécessaires à la conchyliculture. En outre, la modulation de la taxe (ou de l'actuelle redevance) pourrait jouer un rôle de correction en cas de hausses de prix excessives.

13. Le système d'accès au foncier conchylicole peut être décrit comme un système de droits à produire transférables, partiellement marchand. En effet, il résulte de la combinaison de trois types de mécanismes : une limitation de l'entrée des professionnels dans le secteur, une limitation de l'étendue des surfaces et de l'intensité de l'exploitation par bassin de production et enfin un mécanisme de transmission des concessions visant l'efficacité économique. La limitation de l'entrée des professionnels dans le secteur via les conditions de professionnalité a pour conséquence le caractère individuel du titre de concession. La limitation des surfaces et la régulation de l'intensité de l'exploitation par bassin de production s'effectuent à travers la mise en oeuvre du schéma des structures, et par suite, la combinaison des limites dans l'intensité de l'exploitation et de la productivité naturelle des différentes zones conchyliques rend la concession équivalente à un droit à produire. Enfin, le droit de présentation de son successeur par le cédant introduit la transférabilité des droits à produire.

14. Cette formalisation doit être nuancée du fait de certaines particularités du secteur conchylicole. Le droit à produire est en réalité un droit à potentiel de production, dans la mesure où la réalisation effective de la production dépend des conditions du milieu. Dans l'analogie avec le secteur des pêches, la variable de contrôle de l'intensité de l'exploitation serait en effet ici la charge appliquée au bassin, qui équivaudrait à l'effort de pêche (input) et non pas aux captures soit la production finale (output), mais tout en étant a priori plus facilement contrôlable que l'effort de pêche. Le système est partiellement marchand car une partie importante des transmissions continuent de s'effectuer dans un cadre familial. Le droit a un caractère peu divisible, l'unité de transfert étant la concession. Il est assorti d'obligations (exploitation, entretien), l'administration pouvant exercer un droit de retrait pour non respect de ces obligations.

15. La régulation globale de l'activité conchylicole repose fondamentalement sur un mécanisme de contrôle de l'accès par l'administration, mais dont la définition au plan national et la mise en oeuvre localement s'exerce en concertation étroite avec les représentants de la profession. La régulation de l'accès au foncier s'effectue par un contrôle administratif, exercé en étroite concertation avec la profession, qui se justifie pour trois raisons : *i)* sur le plan juridique, il s'agit du caractère anormal, donc précaire et encadré, de l'occupation du Domaine Public Maritime, *ii)* sur le plan biologique, il s'agit de la nécessité de coordonner les actions individuelles pour éviter la surexploitation du pool de ressources trophiques primaires communes qui supporte la production de chaque bassin conchylicole et *iii)* sur le plan économique et social, il s'agit du besoin de se doter d'outils qui permettraient le cas échéant d'appliquer une politique de développement sectoriel. Cependant, la rigidité du système n'est qu'apparente car les professionnels gardent une grande part de l'initiative, les outils de politique sectorielle sont rendus quasi-inopérants par l'existence du quasi-marché des concessions et l'administration fait un usage parcimonieux de ses prérogatives.

16. Les données du premier recensement de la conchyliculture française de 2001 (SCEES), permettent de caractériser le foncier conchylicole et la structure du secteur dans les trois sites d'étude à partir d'une approche par département : la Charente-Maritime pour le bassin de Marennes-Oléron, l'Ille et Vilaine pour la baie du Mont Saint Michel et l'Hérault pour les lagunes méditerranéennes.

17. Dans une première approche, le descriptif du foncier conchylicole structuré en fonction des différents usages et de la nature des milieux exploités met en exergue les spécialisations de chacun des trois sites d'études. En Charente-Maritime, le foncier conchylicole qui est principalement dévolu à la culture des huîtres creuses, mobilise à la fois des concessions sur le DPM pour le captage et l'élevage, et des claires sur le domaine privé pour l'affinage des coquillages. Les concessions sur le DPM sont concentrées sur l'estran. L'activité conchylicole dans le département se caractérise par un taux d'inexploitation du foncier assez élevé (environ 20% sur le DPM). En Ille et Vilaine, la conchyliculture s'exerce à la fois sur l'estran et en eau profonde. Sur l'estran, l'espace est occupé par la mytiliculture (élevage sur bouchot), production dominante du département, et par la culture d'huître creuse. L'élevage des huîtres plates, qui a été déplacé vers le large pour limiter les risques d'épizootie, se pratique selon un mode extensif dans des parcs en eau profonde. Dans l'Hérault, le foncier conchylicole se caractérise par la mixité des élevages (huîtres, moules) et des milieux exploités (lagunes, pleine mer). Le développement de la mytiliculture en mer ouverte a déplacé une partie de la production de moules vers le large, conférant à la production en étang une spécialisation plus forte dans l'ostréiculture. Le fort taux d'inexploitation des filières en mer, traduit toutefois les limites de l'extension de la mytiliculture vers le large. Dans une deuxième approche, la structure conchylicole de chaque site d'étude est analysée à partir des caractéristiques des entreprises implantées dans les départements concernés (cf. points suivants).

18. La Charente maritime est le premier département conchylicole français, et regroupe le tiers du total des entreprises et des emplois du secteur. Ce département occupe une position centrale en ce qui concerne l'affinage et l'expédition des huîtres creuses et partage avec le département de la Gironde (bassin d'Arcachon) la majorité des sites de captage naturel de naissain d'huîtres creuses. Les entreprises ostréicoles, qui représentent 87% des entreprises, exploitent en moyenne 4,5 ha sur le domaine public maritime et le domaine privé. On constate parallèlement que les entreprises qui sont agréées pour l'expédition de coquillages (65% des ostréiculteurs) disposent de surfaces plus élevées que les éleveurs purs (5,2 ha en moyenne versus 3,2 ha). La moitié des entreprises ostréicoles exploitent moins de trois hectares, un quart des entreprises exploitent entre 3 et 6 hectares, et le quart restant, des entreprises exploitant plus de 6 hectares, concentrent 63% des superficies (cette répartition tient compte de la totalité du foncier : concessions exploitées sur le domaine public maritime, surfaces de claires sur le domaine privé et superficies exploitées hors département). Pour les 20% d'entreprises ostréicoles qui exploitent des surfaces à l'extérieur du département, la multi-localisation des sites d'élevage entraîne un élargissement du quasi-marché des concessions à l'échelle nationale.

19. L'Ille et Vilaine est un petit département conchylicole sur le plan national (3% des entreprises, 5% des emplois). En Ille et Vilaine l'activité se partage entre l'élevage ostréicole et l'élevage mytilicole, avec, en 2001, 63 entreprises à activité mytilicole exclusive ou dominante versus 55 entreprises ostréicoles exclusives ou dominantes. Les entreprises mytilicoles d'Ille et Vilaine présentent des dimensions légèrement supérieures à celles de Charente maritime, du point de vue des superficies exploitées. Dans le secteur ostréicole, si l'on écarte les entreprises pratiquant l'élevage en eau

profonde, la superficie moyenne des entreprises est de 4,5 ha. Le recours à la main d'oeuvre est légèrement plus réduit en mytiliculture par rapport au secteur ostréicole. Les entreprises du département sont agréées pour l'expédition des coquillages pour la plupart (100% des entreprises mixtes, 92% des entreprises mytilicoles, 76% des entreprises ostréicoles). Les entreprises ostréicoles non expéditrices sont plus petites, en termes à la fois de surface et d'utilisation de main d'œuvre, que les entreprises qui pratiquent l'expédition. La structure foncière des entreprises d'Ille et Vilaine traduit une moindre dispersion des sites de production, tant du point de vue de l'importance des surfaces exploitées que de l'éloignement géographique. Les entreprises exploitent des concessions principalement dans leur département, ou pour très une faible part dans des départements limitrophes.

20. L'Hérault est le deuxième département conchylicole français en nombre d'entreprises (16%), mais il a une plus faible incidence en termes d'emplois (11%). Les 600 entreprises conchyliques dans l'Hérault recensées en 2001 exercent leur activité majoritairement en étang, qu'il s'agisse d'ostréiculture ou de mytiliculture. Les entreprises font travailler moins de deux personnes, ce qui est en deçà de la moyenne nationale. Les entreprises mixtes ostréicoles et mytilicoles sont celles qui utilisent le plus de main d'œuvre. C'est également au sein de cette catégorie, que les entreprises expéditrices sont les plus nombreuses (75% contre 45% pour la catégorie des ostréiculteurs et 37% pour les mytiliculteurs). La distribution des entreprises par classes de superficies reflète nettement le clivage entre la conchyliculture en étang et la conchyliculture en mer. En étang, 69% des entreprises ostréicoles ou mixtes exploitent 2 à 4 tables soit 25 à 50 ares, tandis qu'une petite minorité d'entre elles (7%) excède un hectare. En mer, l'élevage de moules sur filières requiert des superficies plus vastes : les entreprises mytilicoles ou mixtes exploitent plus de 3 hectares dans 90% des cas. Enfin, la diversification géographique est quasiment absente, même à l'échelle de la région méditerranéenne. L'utilisation des concessions est circonscrite au département et les échanges avec les autres bassins ne passent pas par l'accès au foncier.

21. Une typologie des 1053 entreprises ostréicoles de Marennes-Oléron recensées en 2001 a été construite à partir d'une analyse factorielle suivie d'une classification hiérarchique ascendante. La typologie visant la caractérisation des stratégies foncières, les variables actives étaient celles qui décrivaient la structure foncière des entreprises, les autres variables étant illustratives.

22. La population des 1053 entreprises ostréicoles a été répartie en 6 classes. La classe 1 (353 entreprises / 33%) est celle des entreprises spécialisées dans l'affinage : ces entreprises utilisent une majorité de claires dans leurs surfaces totales exploitées ; les éleveurs-expéditeurs et expéditeurs purs sont surreprésentés dans cette classe, puisque les deux tiers des expéditeurs purs de la région y figurent. La classe 2 (360 entreprises / 34%) rassemble les petites entreprises, pratiquant peu l'affinage : ces entreprises se distinguent par un bon taux d'utilisation des surfaces, par des surfaces exploitées presque exclusivement situées dans le département et par leur faible implication dans l'activité d'affinage. La classe 3 (166 entreprises / 16%) regroupe les petites entreprises ayant un fort taux d'inexploitation du foncier : ces entreprises se caractérisent par le foncier non exploité et la petite taille des entreprises, au vu des facteurs "foncier exploité" et travail, même si elles disposeraient de surfaces beaucoup plus vastes si l'on considérait les concessions non exploitées. La classe 4 (67 entreprises / 6%) est celle des entreprises "spécialisées" dans le captage, car elles y consacrent près de la moitié de leurs surfaces concédées sur le DPM. La classe 5 (85 entreprises / 8%) rassemble les entreprises exploitant la majorité de leur surface en dehors de leur département, avec

des surfaces totales exploitées hors département de 4 ha en moyenne par entreprise. La classe 6 (22 entreprises / 2%) regroupe les très grandes entreprises, qui en ne comptant que pour 2% des effectifs utilisent 17% du foncier exploité dans le département ; ces entreprises exploitent des grandes superficies, à l'intérieur du département, et (ou) hors département (10 ha en moyenne soit 17 fois plus que la moyenne générale).

23. La classification des entreprises à partir de leur structure foncière met en évidence différents types de stratégies. Ces stratégies peuvent s'appuyer à la fois sur les différentes spécialisations du foncier possibles dans le bassin de Marennes-Oléron (affinage, captage) ou sur une diversification géographique visant à améliorer les conditions d'exploitation. Les objectifs de croissance font également partie des stratégies foncières des entreprises, et pour les plus grandes d'entre elles, peuvent exercer une influence sur la concentration du foncier dans et même hors du département. Enfin, malgré son interdiction, l'inexploitation demeure une pratique courante dans le secteur, ce qui suscite deux types d'interprétations complémentaires. L'inexploitation étant souvent la conséquence d'une dégradation des conditions d'exploitation dans les bassins conchylicoles, la stratégie de valorisation du foncier des entreprises qui y ont recours est d'abord considérée comme contrainte par une dotation en foncier de mauvaise qualité. Mais par ailleurs, l'inexploitation du foncier conchylicole peut également révéler l'existence d'une valeur d'option que lui accorderaient certains exploitants dans l'attente d'une exploitation future ou tout simplement d'une revalorisation¹.

24. Une enquête a été réalisée en septembre 2004 auprès de 61 entreprises du bassin de Marennes-Oléron sur le thème de la gestion du foncier. Dans une première partie, l'enquête se centre sur les questions relatives à la constitution du foncier au sein des entreprises, avec un suivi quantitatif des entrées-sorties de concessions depuis l'installation jusqu'à la situation actuelle, et la définition des objectifs de croissance et(ou) de spécialisation poursuivis par chaque entreprise. L'enquête aborde ensuite des aspects plus qualitatifs liés à la perception qu'ont les conchyliculteurs interrogés du quasi-marché des concessions conchylicoles dans le bassin de Marennes-Oléron, de l'évolution des conditions d'accès au foncier, et de leur perception du régime actuel d'attribution des concessions.

25. Pour les entreprises enquêtées, l'installation dans le cadre familial représente le mode dominant d'entrée dans la profession. Les modalités financières de la cession dans le cadre familial (donation, transfert onéreux) déterminent de surcroît les conditions économiques d'accès au foncier. Dans la constitution du foncier, l'apport familial a été déterminant pour la majorité des entreprises, mais il peut être très variable : simple aide au démarrage ou transmission d'un patrimoine foncier déjà bien constitué. Pour la majorité des entreprises, le foncier obtenu après l'installation passe par l'acquisition de concessions auprès de tiers. Les achats sont d'abord justifiés par la nécessité de remplacer des concessions devenues improductives, plus rarement pour soutenir une stratégie de croissance de l'activité. La dynamique foncière plus active des entreprises disposant de peu de surfaces à l'installation, et les mouvements d'acquisition de concessions à l'extérieur du bassin pour améliorer la rentabilité de l'élevage (voire augmenter son potentiel productif) sont des éléments qui attestent également de la dégradation des conditions d'exploitation dans le bassin, qu'elle soit d'origine environnementale ou liée à la gestion collective. Les perspectives en cas de cessation d'activité montrent la faible part des intentions de transmission d'entreprise aux

¹ L'augmentation de la valeur du foncier conchylicole peut résulter d'externalités positives induites par des décisions publiques telles que la restructuration d'un bassin, la création de nouvelles infrastructures, etc., ou par la conjoncture du secteur lorsqu'elle se traduit par des espérances de hausses de la rente conchylicole.

descendants, ce qui témoigne pour nombre d'entreprises d'une perte de confiance dans l'avenir de l'activité.

26. La gestion foncière des entreprises enquêtées à Marennes-Oléron concerne également sur l'achat (ou la location) de claires sur le domaine privé, pour les entreprises qui pratiquent l'affinage des huîtres. L'enquête permet d'identifier deux principaux groupes d'entreprises pour lesquelles la stratégie de valorisation est fortement dépendante de l'affinage : des petites entreprises qui assurent leurs débouchés exclusivement ou majoritairement par la vente directe ; des entreprises de plus grandes dimensions qui ont développé, en complément de leur propre activité d'élevage, l'expédition d'huîtres achetées dans d'autres régions et affinées à Marennes. Pour un plus faible nombre d'entreprises, la spécialisation accrue dans l'affinage résulte d'un engagement dans des démarches de certification ou de labellisation, visant une reconnaissance de la qualité.

27. Les surfaces obtenues à l'affichage ont été très limitées pour les entreprises enquêtées. D'une part les entreprises concernées sont peu nombreuses et d'autre part il s'avère que quand l'affichage a été utilisé de manière significative, c'est à des fins relativement spécifiques : atteindre une surface viable d'un point de vue économique pour une petite entreprise, développer de nouvelles techniques (mécanisation) sur d'anciens parcs à plat pour une autre. Un des résultats de l'enquête est donc de confirmer que, les possibilités de recours à l'affichage étant limitées, l'achat de concessions à des tiers constitue pratiquement la seule alternative pour les entreprises qui souhaitent augmenter (ou même simplement maintenir) leurs capacités de production.

28. L'enquête montre finalement comment les caractéristiques de l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron, qui combinent faible productivité de l'élevage et avantage comparatif procuré par l'affinage, ont influencé les stratégies foncières des entreprises, tant du point de vue du renouvellement et de la croissance des surfaces sur le DPM, que du partage des activités entre élevage et affinage, relevant par conséquent à la fois de stratégies d'occupation du DPM et d'investissements sur le domaine privé. La délocalisation d'une partie de l'élevage dans d'autres bassins de production pour bénéficier de meilleures conditions de pousse pour les huîtres d'une part, le développement de l'affinage et de l'expédition d'huîtres produites dans d'autres bassins d'autre part, constituent deux stratégies d'optimisation du foncier pour les entreprises de Marennes-Oléron (qui ne sont d'ailleurs pas exclusives l'une de l'autre). Mais ces stratégies ne peuvent être mises en œuvre que par les entreprises qui ont les moyens de financer leur diversification géographique ou(et) d'investir et d'entretenir des claires pour l'affinage. Pour d'autres entreprises, mises en évidence dans la typologie comme dans l'enquête, la stratégie d'optimisation du foncier est contrainte par les dotations en foncier, en quantité ou qualité insuffisante pour dégager des capacités d'investissements supplémentaires. De ce point de vue, la stratégie de valorisation par la vente directe qui s'est développée à Marennes-Oléron peut également être comprise comme une réponse des petites entreprises familiales à la baisse de rentabilité de l'élevage, qui les conduit à prendre en charge, en plus des activités d'élevage et d'affinage, l'activité de vente au consommateur pour assurer les conditions de leur viabilité économique.

29. Enfin, les résultats de l'enquête permettent de souligner les incertitudes qui pèsent sur la transmission des entreprises, quand il n'y a pas de successeur déclaré. La difficulté de trouver des repreneurs, dans les conditions financières satisfaisantes pour le cédant et à un coût supportable pour le candidat à l'installation, pose à nouveau la question de l'évolution des conditions de la rentabilité économique de l'ostréiculture dans

le bassin à Marennes-Oléron. A terme, et sur le plan de la gestion collective, cela représente un risque supplémentaire d'accroissement de la concentration du foncier, car seuls les jeunes qui héritent de bonnes entreprises auront les moyens de poursuivre l'activité dans des conditions économiquement viables.

30. La partie qualitative de l'enquête auprès des entreprises ostréicoles de Marennes-Oléron a également concerné l'appréciation du système d'attribution et de transmission des concessions. Le système est jugé globalement efficace sur le plan de la gestion individuelle, mais des critiques sont formulées à l'égard de la gestion collective du bassin, critiques qui tiennent plus à la non application de la réglementation qu'à la réglementation elle-même. L'efficacité du régime actuel est appréciée *i)* positivement du point de vue de la "moralisation" des pratiques (le système des substitutions permet de limiter les dessous-de-table en indiquant des valeurs de référence), *ii)* positivement du point de vue de l'adaptation à la réalité économique des entreprises (le système favorise le développement et la transmission des entreprises) et *iii)* négativement de point de vue de la gestion collective du bassin (manque d'organisation de la profession et surtout absence de contrôle qui conduit au développement des friches).

31. En matière d'équité, le système fait davantage l'objet de controverse. Certains enquêtés font valoir que le système est forcément inéquitable, car il repose sur des cessions effectuées à titre onéreux. L'existence d'une "sélection par l'argent" est mentionnée de manière relativement explicite, même si un autre point de vue met cependant en avant que les décrets ont permis de sortir des seuls mécanismes d'héritage père-fils. Le principe de l'indemnité de substitution est discuté quant à ses modalités de calcul, notamment, au motif que "les anciens revendent très chers des concessions qu'ils ont acquis gratuitement (avant 1987), sous prétexte du matériel investi". Quelques voix s'élèvent par ailleurs pour dénoncer l'inefficacité du régime d'attribution des concessions sur le plan social, car la gestion des priorités d'accès, qui ne peuvent s'exercer qu'à la marge dans l'ensemble du dispositif de cessions/acquisitions de concessions. La difficulté de concilier gestion individuelle et collective apparaît à cet égard. Dans un contexte peu favorable au renouvellement de la profession, les mesures pour privilégier l'installation des jeunes ne paraissent pas être à la hauteur des enjeux.

32. En matière de transparence, l'idée générale qui se dégage des réponses à l'enquête est que si l'accès à l'information publique s'améliore, ou si chacun s'estime assez bien informé des prix pratiqués, le système ne saurait être considéré comme transparent dans la mesure où la majorité des transferts s'effectuent dans le cadre de substitutions, qui mettent en jeu principalement des réseaux de relations. Le mode de diffusion de l'information, en premier lieu, favorise les ostréiculteurs bien installés, qui disposent d'un bon réseau de connaissances. En outre, même si l'information sur les concessions à reprendre est connue, le "marché" n'est pas ouvert à tous. Dans la plupart des cas, le transfert résulte d'arrangements préalables entre vendeurs et acheteurs. Il existe donc de fortes asymétries d'information et dans ce contexte, la "neutralité" dont fait preuve la commission des cultures marines, qui entérine la plupart du temps les arrangements préalables sans aucune intervention, contribue pour certains à renforcer le sentiment que le système n'est pas transparent.

33. Dans l'étang de Thau, une enquête sur les stratégies foncières a été réalisée en 2003 auprès d'un échantillon composé de 22 entreprises, considérées comme faiblement représentatif. Les résultats en sont présentés pour mémoire. Ils confirment que les stratégies foncières sont fortement déterminées par le déroulement du cycle de vie de l'entreprise. Les trois-quarts des entreprises déclarant n'avoir jamais cédé de

concessions, tandis que la quasi-totalité déclare n'avoir jamais eu de problème pour acquérir des concessions convenables : les entreprises tendent donc à accumuler le foncier plus ou moins modérément jusqu'à une phase de stabilité voire de baisse qui précède la cessation d'activité. Le système de transmissions est néanmoins jugé peu transparent en général : il ne permet pas d'être informé correctement sur les offres de concessions, l'information passant par des réseaux pré-établis. Certains exploitants évoquent la diminution des prix des concessions depuis une vingtaine d'années à cause du manque d'attractivité de la profession, de plus en plus caractérisée par des besoins d'investissement lourds et un niveau de risque économique très élevé.

34. En baie du Mont-Saint-Michel, les résultats d'une enquête réalisée en 2002 auprès de 21 entreprises mytilicoles ont été utilisés pour décrire leurs stratégies foncières, à partir de la répartition spatiale des concessions. Trois catégories d'entreprises, représentant chacune un tiers des effectifs, se distinguent en matière de stratégies foncières. Les entreprises de la première catégorie n'ont pas de stratégie active en matière de localisation et présentent des structures foncières directement héritées de l'application des règles locales en matière de redistribution des concessions lors des restructurations successives qui ont touché le bassin. En revanche, la deuxième catégorie a nettement choisi une stratégie de diversification de la localisation du foncier à l'intérieur du bassin, tandis que la troisième catégorie, qui regroupe les entreprises les plus grandes, a adopté une stratégie de concentration visant à limiter les risques en exploitant exclusivement la zone centrale, dont la productivité est moyenne mais stable, et qui occasionne les coûts de transport les plus faibles.

35. L'analyse quantitative du système d'attribution et de transmission des concessions conchyliques s'appuie sur une typologie des modes de transmissions en fonction des critères suivants : la désignation du repreneur par l'administration ou par le cédant, le déroulement intra-familial ou non de la transmission et son caractère marchand ou non. Le périmètre du marché pur peut donc être délimité par les transmissions payantes à des tiers, lesquelles prennent la forme soit de désignations directes, faisant suite à des négociations bilatérales, soit de désignations administratives après mise en concurrence des candidats à l'achat, la concurrence ne s'effectuant quasiment jamais sur des critères de prix mais plutôt sur des critères relatifs à la qualité des demandeurs et aux conséquences de la demande sur le schéma des structures. Le caractère marchand déborde sur les transmissions familiales lorsqu'elles sont payantes, mais ces dernières peuvent suivre des logiques différentes de celles du marché pur en raison de la relation de parenté entre les deux parties et en raison des stratégies d'entreprise menées par les cédants qui transmettent généralement ces concessions à leurs enfants à un moment proche de la retraite professionnelle.

36. Dans le bassin de Marennes-Oléron sur la période 1988-1996, le caractère marchand des transmissions est dominant puisque moins de 30 % des surfaces sont cédées gratuitement. Globalement, les transactions familiales payantes ont été moins onéreuses que celles non familiales (de 20 % en moyenne pendant la période analysée). Néanmoins, une certaine convergence des prix a été observée dans le temps. Bien que l'héritage puisse représenter une aide parentale pour l'installation des jeunes conchyliculteurs, le recours ultérieur à l'acquisition de concessions sur le marché semble être une démarche courante et permet aux entreprises de se développer jusqu'à obtenir une taille souhaitée en fonction de leurs stratégies économiques. Les transmissions qui relèvent du marché pur représentent la moitié des surfaces échangées (51,2 %) ; mais celles qui passent par une procédure de compétition entre demandeurs sont marginales (0,2 %). Les

transmissions gratuites par désignation administrative représentent une proportion très faible des surfaces échangées, inférieure à 3 %.

37. Dans l'étang de Thau, la base de données constituée ne permet pas de cerner précisément la place du marché des concessions dans l'ensemble du système de transmission. En baie du Mont-Saint-Michel, plus de 86 % des surfaces de parcs à huîtres et 93 % des longueurs de bouchots ont été directement négociée entre concessionnaires par des procédures de substitution. Les surfaces et longueurs restantes ont été transmises par des procédures de désignation administrative. Les surfaces transmises par désignation du cédant sont payantes à 74 % dans le cas des parcs à huîtres et à 71 % dans le cas des bouchots à moules. Ceci caractérise la forte dynamique du " marché des concessions " et un bon ajustement entre offre et demande. Par ailleurs, près de 82 % des surfaces ostréicoles du bassin transmises pendant la période analysée relèvent de négociations non familiales. Les transmissions de concessions dans un cadre familial sont en revanche majoritaires en mytiliculture, puisqu'elles concernent tout juste un peu plus de 50 % des longueurs. Les transmissions de concessions conchyliques concernent majoritairement un seul cédant et un seul repreneur (80 % des cas pour les parcs à huîtres et 90 % pour les bouchots à moules).

38. Dans le bassin de Marennes-Oléron, les transmissions de concessions effectuées dans un cadre familial concernent majoritairement des repreneurs appartenant aux catégories d'âges les plus jeunes et des cédants appartenant aux catégories d'âges les plus élevés. Cela est conforme à la logique du cycle de vie des entreprises : après l'installation et la croissance ultérieure des entreprises, elles disparaissent ou sont transmises entièrement ou partiellement. En revanche, dans le cas des transmissions non familiales, les acquisitions de foncier concernent davantage de catégories d'âges, puisque les repreneurs sont aussi nombreux dans les trois premières classes d'âge allant jusqu'aux 40-50 ans. Cette différenciation du profil des repreneurs dans le cas des transmissions non familiales traduit d'autres motivations que la simple reprise d'une exploitation familiale, et qui peuvent être liées à des stratégies de croissance, spécialisation, diversification, etc. Ces observations confirment le fait que la flexibilité introduite par le marché de concessions répond au besoin des entreprises de pouvoir mettre en œuvre de véritables stratégies foncières, afin de s'adapter aux contraintes et opportunités économiques, écologiques ou institutionnelles.

39. Dans le cas de l'étang de Thau, malgré un nombre élevé de transmissions de concessions effectuées chaque année, la participation individuelle des concessionnaires aux actes de transmission (dans un cadre non familial) est très ponctuelle. La participation individuelle aux transmissions en dehors du cadre familial est examinée selon trois critères : le nombre d'années différentes au cours desquels un individu a pratiqué des cessions, le nombre de concessions cédées au total et le nombre de tables cédées. Cela permet d'évaluer la capacité des entreprises à étaler les transmissions dans le temps dès lors qu'il ne s'agit pas d'une transmission familiale consécutive à une cessation d'activité. Le premier indicateur contredit les résultats des deux autres, puisqu'il semble indiquer que les cédants transmettent leurs concessions en une fois, mais ces résultats sont biaisés par le fait que l'analyse porte sur une période de temps assez courte (1995-2001). Les deux autres critères en revanche semblent indiquer des transmissions fractionnées ; ainsi près de la moitié de ces concessionnaires qui ont cédé des concessions ont transmis une seule concession, 37 % deux concessions et 18 % plus de deux. Les profils de comportements individuels en termes de reprises de concessions toujours dans un cadre non familial sont relativement proches de ceux observés pour les cessions, ce qui pourrait traduire une certaine atomisation de l'offre et de la demande de

concessions à l'intérieur de l'étang de Thau. Néanmoins, la vente comme l'acquisition de foncier sont des opérations relativement peu fréquentes pour chaque entreprise. Cela peut refléter soit la lourdeur des investissements qu'entraîne l'acquisition de foncier, soit l'existence de coûts de transaction sur le marché, imputables notamment aux difficultés d'accès à l'information.

40. Le déficit d'encadrement et de régulation du marché des concessions conchyliques a pu provoquer un certain nombre d'effets non désirés dans la mesure où la place occupée par le marché limite la portée des outils initialement dédiés à la réalisation des objectifs économiques et sociaux inscrits dans le dispositif d'encadrement du secteur conchylicole. Les effets non désirés du développement du marché qui ont été testés quantitativement sont les suivants : (1) les effets de concentration du foncier, qui vont de pair avec l'accroissement des difficultés d'accès aux concessions conchyliques pour les entreprises économiquement les plus faibles (petites entreprises familiales, jeunes entrepreneurs, nouveaux installés), (2) les effets inflationnistes sur les prix du foncier conchylicole, qui créent une discrimination par les prix pour l'accès au foncier de qualité et qui accentuent les barrières financières à l'entrée du secteur pour les jeunes, et enfin (3) d'autres effets dérivés telle que la spéculation dans l'attente de modifications institutionnelles, pouvant entraîner des problèmes de gestion des bassins conchyliques.

41. L'effet de concentration résulte de ce que la prédominance des transactions marchandes peut conduire à l'éviction de certains acteurs au profit des entreprises économiquement plus puissantes. C'est ce qui a été observé dans le secteur ostréicole de la baie du Mont-Saint-Michel. En ce qui concerne les transmissions marchandes non familiales, le nombre d'acquéreurs a été deux fois et demi inférieur au nombre de cédants pour l'ensemble des surfaces ostréicoles transmises pendant toute la période analysée. Au-delà d'une professionnalisation accrue de l'activité marquée par la disparition des "petits parqueurs", ce fonctionnement du marché se traduit aussi par un effet de concentration du foncier en la possession d'un nombre plus réduit d'acteurs. Dans le cas des transmissions familiales, le nombre d'acquéreurs est globalement égal au nombre de cédants : ce type de transmissions permet de reproduire une distribution du foncier à peu près constante dans le temps. Pour éviter une concentration excessive du secteur, les schémas de structures doivent prévoir une taille d'entreprise maximale, mais les plafonds fixés ne s'avèrent pas réellement restrictifs, d'autant moins qu'il n'existe ni critères ni règles de calcul prédéfinis qui permettraient de guider les autorités locales. Par conséquent, la réglementation locale ne vient pas combler le déficit de régulation de l'accès qu'entraîne la libéralisation des transmissions dans un contexte d'insuffisance de l'encadrement administratif, ce qui ne peut que renforcer les risques d'accumulation du foncier au profit des entreprises déjà avantagées en termes de moyens économiques.

42. Des effets inflationnistes sur les prix des concessions conchyliques se sont manifestés en baie du Mont-Saint-Michel au cours de la période 1999-2000, qui fait suite à la modification du classement sanitaire de la partie Est de la baie en juillet 1998. La perspective de voir se réaliser un projet d'extension et de restructuration de la zone conchylicole, par ailleurs accueillis favorablement par l'administration, a suscité des anticipations rationnelles de la part des entreprises en place, ce qui par suite a donné lieu à certains comportements spéculatifs qui peuvent expliquer les hausses de prix. En ostréiculture, des droits devenus improductifs (notamment les concessions rendues inexploitable par l'envasement) ont été réservés voire rachetés dans la perspective de leur transformation en droits d'accès à la nouvelle zone ostréicole. En ostréiculture comme en mytiliculture, la hausse du prix du foncier avant même la réalisation de la restructuration traduit une anticipation des gains de productivité et donc de rentabilité

attendus de la conversion des droits à produire dans les zones vouées à être supprimées en des droits à produire dans les zones nouvellement créées. Ici, le niveau des prix du foncier conchylicole et donc le marché fonctionne comme un indicateur des niveaux de rentabilité escomptés à l'issue de la restructuration du bassin de production.

43. Le fonctionnement de marché libre et décentralisé peut aboutir à des situations où seules les entreprises économiquement les plus puissantes ont accès aux concessions de qualité, car elles sont capables d'en payer le prix voire de surenchérir pour s'en assurer l'acquisition, tandis que les entreprises plus faibles doivent se contenter des concessions moins productives. Cette forme de discrimination par les prix du foncier peut être observée dans le bassin de Marennes-Oléron en représentant la valeur moyenne des transmissions marchandes, supposée corrélée positivement avec la qualité des concessions acquises, en fonction de la taille des entreprises acheteuses, ici caractérisée par un indicateur de point équivalent surface. Les résultats montrent que le prix moyen payé par acquisition est plus élevé lorsque la taille de l'entreprise est plus importante, la valeur pouvant varier du simple au double entre les classes extrêmes. Cela suggère que le phénomène de discrimination par le prix peut avoir des effets notables sur l'évolution de la structure foncière des entreprises dans la mesure où les transmissions marchandes représentent le mode dominant d'accès au foncier au cours de la période étudiée.

44. L'inexploitation du foncier conchylicole est très répandue en France. L'inexploitation accentuée des processus naturels, mais elle participe également de logiques économiques individuelles. Au final, elle peut se traduire par des situations de sous optimalité économique caractéristiques d'une mauvaise gestion de ressources naturelles renouvelables. Dans le bassin de Marennes-Oléron, l'évolution des échanges de concessions au cours du temps indique une concentration des zones concernées par le marché : en 1990, 80 % des surfaces cédées appartenaient à 24 % des bancs tandis qu'en 1996, 80 % des surfaces cédées appartenaient à 13 % des bancs. Cette dynamique de "rétrécissement" des zones concernées par les transactions marchandes est donc corrélée avec la diminution des surfaces exploitables : ici, la fréquence des transactions et donc le marché fonctionne comme un indicateur du rétrécissement du périmètre de rentabilité du bassin. Les zones du bassin peu exploitables et finalement non rentables à terme sortent peu à peu de la sphère couverte par le marché.

45. Les principaux effets non désirés de la libéralisation des transmissions qui ont pu être observés et vérifiés empiriquement sont les suivants : *i)* la concentration du foncier, *ii)* la discrimination par les prix pour l'accès au foncier de qualité, *iii)* l'existence de barrières financières à l'entrée du secteur, rendant difficile l'installation des jeunes au point de remettre en cause le renouvellement de la profession, *iv)* les problèmes de gestion des bassins conchylicoles dus à certaines stratégies individuelles d'utilisation du facteur foncier, pouvant par exemple inclure la spéculation sur des concessions en friche. Tous les effets non désirés du marché non régulé semblent donc accentuer les tendances de l'évolution du secteur actuellement perçues comme les plus problématiques. Ils traduisent la difficulté de rendre compatibles l'utilisation de ressources naturelles renouvelables communes à des fins privatives et leur gestion efficace, équitable et durable du point de vue collectif.

46. L'analyse de la formation du prix du foncier conchylicole est un élément majeur pour mieux comprendre les ajustements du secteur tant sur le plan individuel que collectif. En particulier, la formation des prix est utile pour : 1) analyser les stratégies foncières des entreprises et leur influence sur l'utilisation de tous les facteurs de production à l'échelle du secteur, 2) la mise en œuvre de mécanismes de gestion de bassin

conchylicoles dont l'objectif est l'optimisation de leur exploitation en harmonie avec une gestion intégrée des bassins versants où ils sont localisés, et 3) la mise en œuvre de politiques sectorielles en relation avec la sauvegarde de l'emploi, la gestion de distorsions dans le secteur (problèmes de transparence, existence de barrières à l'entrée, concentration du secteur, etc.), l'aménagement des territoires côtiers, l'équité intergénérationnelle pour l'accès à la ressource, etc.

47. Afin de contribuer à la compréhension des mécanismes de formation des prix du foncier conchylicole, un modèle économétrique est élaboré à partir d'une typologie des stratégies de transmissions des concessions. Le modèle est structuré en deux composantes. La première utilise un modèle qualitatif dont l'objectif est d'estimer la probabilité d'observer un type de transmission déterminé. On prend ici comme hypothèse l'existence d'un lien direct entre la stratégie de transmission, les caractéristiques de l'entreprise et les caractéristiques des parcs qui sont cédés. La deuxième composante s'appuie sur l'analyse de la formation des prix des concessions conchylicoles à l'aide de l'approche des prix hédoniques. Faute de données suffisantes, notamment pour la composante hédonique, le modèle n'a pas pu être testé empiriquement.

48. Du point de vue sectoriel, les problèmes de gestion des ressources et de l'espace, de développement économique du secteur et de renouvellement de la profession conchylicole que les réformes engagées dans les années 1980 entendaient résoudre se posent toujours à l'heure actuelle. Ils sont dus pour une large part à la difficulté de réguler le quasi-marché des concessions conchylicoles, difficulté elle-même entretenue par le flou qui entoure la valeur du foncier et les niveaux de rentabilité des entreprises en fonction de leur structure et de leurs spécialisations. Pourtant, ce sont des indicateurs économiques de ce type qui permettraient de définir et calibrer des mécanismes de redistribution de la rente conchylicole et de stabilisation des prix du foncier. À tout le moins, le suivi et l'analyse des prix du foncier conchylicole permettrait d'apporter des éléments d'aide à la décision, en particulier pour la mise en œuvre (i) de mesures permettant l'optimisation de l'exploitation des bassins conchylicoles, (ii) de mécanismes de gestion de la rente conchylicole selon des objectifs prédéfinis, (iii) de mécanismes d'aide au renouvellement de la profession. Tous ces outils d'intervention pourraient alors être mieux coordonnés.

49. Du point de vue de la gestion des problèmes d'environnement côtier, le système d'allocation et d'échanges de droits d'usage qui s'est mis en place en matière de cultures marines pourrait répondre à deux objectifs : (i) le premier serait de contribuer à la préservation d'un bien public, le domaine public maritime (partie du littoral) par une utilisation contrôlée et efficace sur le plan économique de portions limitées d'un espace très convoité, et (ii) le second serait de contribuer à la préservation d'une ressource renouvelable commune, les ressources trophiques primaires des bassins conchylicoles, grâce à un mécanisme qui s'apparenterait à des quotas de production individuels et transférables. Mais là aussi, la poursuite de tels objectifs reste conditionnée à une reconnaissance officielle par l'administration de la composante marchande du système d'allocation des concessions, qui seule lui permettrait de se comporter alors réellement en autorité de régulation de ce qui est devenu, de fait, un marché de droits.

50. Ce questionnement renvoie au problème plus général de la régulation de l'utilisation des ressources naturelles et de l'environnement dans le cadre d'un système d'accès contrôlé dont le caractère au moins partiellement marchand n'est pas explicité. Dans le cas des concessions conchylicoles, on peut considérer qu'à la différence de ce qui se passe en matière de droits de pêche en France, le marché de droits est explicité au moins dans sa dimension de système d'échange (la transférabilité des droits est un fait reconnu). En

revanche, le prix des droits échangés ne l'est pas. Pour autant, la réintroduction d'un contrôle effectif du système ne pourrait que souffrir de distorsions si le mécanisme réel de formation des prix demeurerait implicite.

51. Ces questions peuvent être abordées sous un angle nouveau si l'on considère que, comme nous l'avons montré, le décret de 1983, dans sa version initiale, instaurait déjà un système de quasi-marché des concessions conchyliques. En effet, les critiques de la profession à l'encontre du décret de 1983 ("impossibilité de choisir son successeur et estimation de la valeur de l'exploitation par une commission technique d'évaluation") valent reconnaissance du fait qu'il devait bien exister un successeur et un prix de vente (c'est le décret de 1983 qui introduit la notion d'indemnité due par le repreneur), et que donc le système envisagé admettrait, parallèlement aux traditionnelles transmissions familiales, les transmissions payantes à des tiers, à condition qu'elles soient strictement encadrées. Le système initialement prévu par le décret de 1983 est réputé avoir été rejeté au motif qu'il ne laissait pas de place au marché. En réalité, ce système instaurait un marché centralisé avec autorité de régulation, extrêmement rigide en matière de détermination du prix de vente, mais permettant la mise en œuvre d'une politique de développement sectoriel comprenant un volet social, le choix du repreneur étant une prérogative de l'autorité de régulation du marché, qui était donc dotée d'outils potentiellement efficace pour freiner la concentration des concessions, redistribuer les rentes et favoriser l'installation des jeunes. La question aurait pu être posée de savoir si les demandes de modification exprimées à son encontre par la profession (liberté dans la fixation du prix et le choix du successeur) avaient toutes la même légitimité : en tenant compte des intérêts privés, mais aussi de la cohérence du secteur, de l'intérêt collectif et du statut du DPM, une solution aurait pu être de proposer un mode de détermination du prix de vente plus conforme aux intérêts du cédant, mais sans l'autoriser en outre à choisir lui-même son successeur dans les cas de transmissions non familiales.

52. D'une certaine façon, la réforme de 1983 a échoué parce qu'elle n'a pas suffisamment explicité en quoi elle faisait une place au marché, dans quel but et à quelles conditions. Il aurait ainsi été possible de conserver la logique du système initial pour améliorer la faisabilité de sa mise en œuvre par une plus grande flexibilité, notamment dans le mode de détermination du prix, ce qui serait revenu soit à restaurer les transactions bilatérales au moins sur ce point (mais alors il aurait été difficile de conserver au marché une transparence suffisante pour qu'il soit socialement efficace), soit à instaurer des enchères (descendantes et/ou ascendantes, à partir d'un prix fixé par la commission technique d'évaluation, et avec un éventuel prix plancher) réservées à un nombre limité de participants sélectionnés sur la base de critères sociaux : ce type de solution aurait combiné le contrôle social de l'accès aux ressources et la recherche d'un "prix d'équilibre" susceptible de satisfaire les intérêts privés et collectifs. Faute d'une prise en compte des enjeux liés à la modification du système qui aurait pu permettre d'évoluer d'un marché centralisé et régulé mais sans enchères vers un marché au moins partiellement décentralisé, ou centralisé avec enchères, mais toujours régulé, le décret modificatif de 1987 a abouti à un marché décentralisé et presque totalement dérégulé. Une question centrale désormais est donc de rechercher quel type de quasi-marché des concessions conchyliques, associé à quels mécanismes de régulation, permettrait de concilier à la fois les besoins individuels des entreprises en matière de flexibilité du système et l'intérêt collectif qui passe par la définition et la mise en œuvre de politiques cohérentes en matière de développement du secteur et de gestion des ressources.

INTRODUCTION

De par son emprise remarquable sur l'ensemble du littoral français, la conchyliculture occupe une place centrale dans les préoccupations relatives à l'occupation et à l'utilisation des zones côtières. Cette activité s'est essentiellement développée sur le Domaine Public Maritime (DPM). Créé au XVI^{ème} siècle, le DPM est défini comme un espace appartenant à l'État, a priori inaliénable ; à la suite du décret du 9 janvier 1852, les activités économiques qui s'y exercent ont été soumises à autorisation préalable. Les concessions conchyloles présentaient alors les caractéristiques suivantes : elles étaient temporaires, individuelles et surtout intransmissibles. La colonisation du littoral par les cultures marines, rythmée par le progrès technique et les périodes de mortalité liées aux épizooties, a cependant conduit à une raréfaction de l'espace disponible, accentuée par la concurrence d'autres usages.

Ces contraintes spatiales ont contribué au développement des échanges informels de concessions, accompagnés de transactions financières le plus souvent occultes. La volonté de rendre ces transactions transparentes en vue de faciliter une gestion publique et concertée du développement des cultures marines a abouti à une réforme majeure au cours des années 1980. Deux décrets successifs, parus en 1983 et 1987, ont officialisé la mise en place d'un quasi-marché des concessions conchyloles, dont le fonctionnement est encadré par trois créations institutionnelles : la commission des cultures marines qui supervise l'attribution des concessions, le schéma des structures qui définit l'utilisation de l'espace, et les indemnités compensatoires versées à l'occasion des substitutions de concessions entre conchyliculteurs.

Les professionnels de la conchyliculture ont bien évidemment joué un grand rôle dans ces évolutions juridiques et largement favorisé l'instauration de ce quasi-marché de droits sur le foncier conchylole. Ce mécanisme introduit en effet une certaine flexibilité dans les modalités d'occupation de l'espace. Or l'occupation de l'espace est un élément déterminant de la stratégie des entreprises conchyloles, puisque l'éventail des concessions détenues conditionne la croissance et la pérennisation de l'activité. Deux critères d'optimisation peuvent alors être appliqués par les conchyliculteurs, selon qu'ils se placent plutôt dans une perspective de fonctionnement actuel de l'exploitation, ou plutôt dans une perspective de future transmission du patrimoine. Dans le premier cas, l'optimisation concernera le niveau de productivité globale de l'entreprise en fonction des contraintes et avantages offerts par différentes localisations. Dans le second cas, l'optimisation concernera la valeur totale du patrimoine foncier en fonction de la complémentarité des biens appropriés.

L'évolution du régime d'attribution des concessions conchyloles a abouti à la mise en place d'un quasi-marché de droits d'accès à l'espace côtier et à sa productivité primaire. Or cette dernière revêt un caractère de ressource naturelle commune, dont l'utilisation en l'absence de tout système de coordination des acteurs génère des risques de surexploitation. Parallèlement, les marchés de droits de propriété s'imposent actuellement sur le plan théorique comme l'un des instruments privilégiés de la gestion des ressources naturelles et des biens environnementaux. Dans ce contexte, il est apparu particulièrement opportun de procéder à l'analyse du système d'allocation et d'échange des concessions conchyloles en France.

Placé sous la responsabilité de Denis Bailly (coordinateur scientifique), le projet de recherche ASTRODOME (analyse des stratégies d'occupation du domaine maritime côtier : le cas des concessions conchylicoles) a été réalisé au sein du GdR Amure qui rassemble les économistes du CEDEM (UBO) et du DEM (Ifremer). Il a concerné trois sites d'étude : l'étang de Thau, le bassin de Marennes-Oléron et la baie du Mont-Saint-Michel. Il a été mené en collaboration avec les chercheurs des laboratoires côtiers de l'Ifremer de Sète, de La Tremblade et de Saint-Malo. Il a nécessité diverses sollicitations en direction des personnels de l'administration des affaires maritimes de Sète, de Marennes et de Saint-Malo, ainsi qu'auprès des représentants des professionnels, notamment via les Sections Régionales Conchylicoles de Poitou-Charentes et de Bretagne-Nord. Les auteurs du présent rapport adressent leurs plus vifs remerciements à tous ceux qui les ont aidé et ont contribué à la réalisation de ce projet de recherche.

Le présent rapport rassemble les résultats des travaux conduits dans le cadre de ce projet de recherche d'une durée de trois ans, dont les deux premières années ont été financées par le PNEC (Programme National sur l'Environnement Côtier) au titre de son Action Thématique " Politiques publiques littorales et patrimoine côtier " (AT4). Il se divise en six chapitres. Le premier chapitre rappelle la méthodologie et le déroulement des travaux. Le deuxième chapitre porte sur le régime juridique des concessions conchylicole et ses implications économiques. Le troisième chapitre présente la structure du foncier conchylicole dans les trois sites d'étude. Le quatrième chapitre analyse les stratégies des entreprises en matière de gestion du foncier. Le cinquième chapitre porte sur l'analyse quantitative du système d'allocation des concessions conchylicoles. Enfin, le sixième et dernier chapitre traite de la valeur du foncier conchylicole.

**CHAPITRE I :
METHODOLOGIE
ET DEROULEMENT DES TRAVAUX**

La présente action de recherche a pour objet d'étude les aspects économiques du système d'attribution et de transmission des concessions conchyliques. Le fonctionnement de ce système, y compris son évolution vers la tolérance d'un quasi-marché des concessions conchyliques, peut en effet être considéré comme un élément fondamental pour la compréhension des stratégies d'occupation de l'espace maritime côtier. Compte tenu d'une part des interactions fortes qui existent entre l'évolution du système d'allocation des concessions et le développement du secteur conchylicole, et d'autre part des débats actuels sur l'intérêt des systèmes de marchés de droits pour la gestion de l'environnement, l'analyse des aspects économiques des échanges de concessions conchyliques peut être structurée autour de deux grandes séries de questions, formulées ci-dessous. La première série de questions examine le système d'allocation des concessions conchyliques du point de vue du secteur d'activité concerné, tandis que la seconde série de questions l'examine du point de vue de la collectivité.

Questions relatives au développement sectoriel : quels sont les types de besoins des conchyliculteurs que la mise en place d'un quasi-marché des concessions a permis de satisfaire, et plus généralement, quelle est la contribution de l'évolution du système d'attribution et de transmission des concessions à l'évolution de la structure du secteur ?

Questions relatives à l'intérêt collectif : dans quelle mesure l'actuel système d'attribution et de transmissions des concessions contribue-t-il à une bonne gestion de l'espace et des ressources conchyliques et quelles sont les voies d'améliorations envisageables, tant du point de vue biologique que social et économique ?

L'examen de ces deux séries de questions repose sur une démarche scientifique et une méthodologie opérationnelle qui sont décrites dans les deux premières sections de ce chapitre. La troisième et dernière section est consacrée au bilan des travaux réalisés.

1. DEMARCHE SCIENTIFIQUE

La démarche scientifique du projet se structure autour de quatre sujets distincts, qui visent à renseigner les deux séries de questions posées. Les quatre sujets sont connectés mais ils nécessitent chacun l'élaboration d'un cadre d'analyse spécifique.

Sujets relatifs à la première série de questions :

- 1) analyse institutionnelle et historique du système d'attribution et de transmission des concessions conchyliques ;
- 2) analyse des déterminants de la demande et de l'offre de concessions conchyliques en relation avec les structures foncières des entreprises et leurs stratégies d'utilisation du foncier.

Sujets relatifs à la question 2 :

- 3) analyse des relations entre les stratégies foncières individuelles et les modes de coordination des acteurs ainsi que les arrangements institutionnels visant la mise en œuvre d'une gestion collective des ressources des bassins conchyliques ;

4) analyse de la structure du quasi-marché des concessions et du mécanisme de formation des prix en vue d'examiner la contribution de ce système à une gestion efficace des bassins conchylicoles.

1.1. Sujet 1 : analyse institutionnelle du système d'attribution et de transmission des concessions conchylicoles

L'objectif de ce premier sujet est d'examiner comment et pourquoi le système d'attribution et de transmission des concessions a progressivement permis la mise en place d'un quasi-marché. Il s'agira de mener une analyse de l'évolution du régime des concessions conchylicoles et de sa mise en pratique, en s'appuyant essentiellement sur les méthodes du droit et de l'histoire sociale. L'objectif de cette analyse sera de mettre en évidence, en tenant compte du contexte historique et économique, les événements et les phénomènes qui caractérisent l'évolution des pratiques et par suite l'aménagement du statut du Domaine Public conchylicole. Pour ce qui concerne l'émergence du quasi-marché des concessions conchylicoles, cette analyse essentiellement qualitative permettra une première approche des questions suivantes : identification des conditions requises pour l'apparition d'échanges marchands, nature des droits échangés, déterminants de l'offre et de la demande, relations entre les barèmes utilisés par l'administration pour fixer les indemnités, les prix déclarés et les prix réels.

À partir de ces éléments qualitatifs, il sera proposé une première confrontation des caractéristiques du marché des concessions conchylicoles avec celles d'autres types de marchés bien identifiés. Les marchés de référence à tester seront les suivants : les marchés de biens immeubles (foncier agricole, fonds de commerce), les marchés de droits sur les ressources et l'environnement (droits à produire, comme les QIT, ou droits à polluer), et les marchés de produits institutionnels (comme les licences de taxis). Enfin, l'analyse sera complétée par une comparaison avec les systèmes de régulation de l'accès à l'espace maritime côtier en vigueur dans les pays étrangers.

1.2. Sujet 2 : analyse des déterminants de la demande et de l'offre de concessions conchylicoles

Le second sujet porte sur l'analyse des déterminants de la demande et de l'offre en matière de transmissions, marchandes ou non, des concessions conchylicoles. En s'appuyant principalement sur des concepts et des outils de l'économie industrielle, il s'agira de caractériser les fonctions objectives des entreprises du secteur conchylicole, et par conséquent leurs stratégies en tant que demandeurs et/ou offreurs de concessions conchylicoles. Sur le plan opérationnel, cette étape s'appuiera sur des enquêtes réalisées auprès d'entreprises du secteur ainsi que sur l'exploitation des données du recensement national conchylicole de 2002.

Dans l'analyse des déterminants de la demande, il sera tenu compte du facteur limitant constitué par la capacité d'investissement des entreprises (considéré comme l'équivalent du revenu dans une fonction de demande classique), qui pourra le cas échéant être approché par des indicateurs indirects (élaborés à partir de variables telles que la taille de l'entreprise ou l'âge de l'exploitant). La fonction objective des entreprises demandeuses sera considérée comme devant inclure un certain nombre de variables les plus

pertinentes parmi diverses possibilités envisageables, telles que la recherche soit d'une croissance en taille de l'entreprise, soit d'une croissance du volume de la production, soit d'une amélioration de la productivité des facteurs de production, ou encore les effets d'opportunité et la spéculation.

Dans l'analyse des déterminants de l'offre, il sera tenu compte des conditions et des situations dans lesquels les intervenants décident d'y participer. En particulier, il devra être considéré comme déterminant pour chaque offre la présence ou non d'une perspective de transmission dans un cadre familial, ce type de transmission pouvant alors être considéré comme une transaction située en dehors de la sphère du " marché pur ". Les déterminants de l'offre seront ensuite à rechercher parmi des décisions de cessation d'activité, des objectifs de réorganisation de l'entreprise et/ou de rationalisation de l'exploitation, ou encore des effets d'opportunité et de spéculation.

1.3. Sujet 3 : analyse de la coordination entre acteurs et des arrangements institutionnels pour la gestion des ressources

Au-delà de l'analyse des stratégies foncières individuelles des entreprises, il convient d'examiner la place du foncier et de son utilisation dans le processus général de la gestion des bassins conchylicoles et de leurs ressources. Dans un premier temps, il est procédé à une confrontation entre l'économie politique des textes qui encadrent la profession conchylicole et les effets que le dispositif d'encadrement des activités, et notamment sa composante foncière, peut produire concrètement. En particulier, il ressort de l'analyse des travaux des différentes instances de régulation de l'activité qu'un consensus au moins apparent se dégager pour organiser la gestion du secteur en fonction d'une série d'objectifs économiques, sociaux et écologiques partagés. Pour autant de possible décalages entre les intentions du législateur et l'évolution des pratiques, ou la persistance de conflits d'intérêts sous-jacents peuvent aboutir à réduire l'efficacité des dispositifs de gestion. En particulier, le développement d'une composante marchande dans le système d'attribution des concessions conchylicoles peut aboutir à un certain nombre d'effets non désirés, qu'il conviendra d'identifier.

Dans un second temps, les effets non désirés du système actuel conduiront à s'interroger sur les conditions d'un bon fonctionnement du système de gestion, ce qui amènera en particulier à ré-examiner le fonctionnement de la composante marchande du système d'attribution des concessions compte tenu de ses imperfections, notamment sur le plan de la transparence, et la possibilité ou non pour une autorité de régulation d'en améliorer l'efficacité. En effet, d'un point de vue conceptuel, le système de définition, d'allocation et d'échanges des droits d'usage qui s'est mis en place en matière de cultures marines devrait permettre de répondre à deux objectifs généraux de gestion des problèmes d'environnement côtier : (i) le premier serait de contribuer à la préservation d'un bien public, le domaine public maritime (partie du littoral) par une utilisation contrôlée et efficace sur le plan économique de portions limitées d'un espace très convoité, et (ii) le second serait de contribuer à la préservation d'une ressource renouvelable commune, les ressources trophiques primaires des bassins conchylicoles, grâce à un mécanisme qui s'apparenterait à des quotas de production individuels et transférables. Mais la poursuite de tels objectifs supposerait une reconnaissance par l'administration de l'existence de l'ensemble des dimensions du système d'échanges des concessions, et notamment la dimension financière, car seule cette reconnaissance lui

permettrait de se comporter en autorité de régulation de ce qui semble être devenu, de fait, un marché de droits.

1.4. Sujet 4 : analyse quantitative du système d'allocation des concessions et du mécanisme de formation des prix

Le quatrième sujet consistera à analyser la structure et le fonctionnement du système d'allocation des concessions conchylicoles et éventuellement les mécanismes de la formation des prix sur le quasi-marché des concessions. Il s'agira de soumettre les bases de données sur les transactions relatives au foncier conchylicole et sur les entreprises du secteur à une série de tests statistiques, en vue d'atteindre deux objectifs : premièrement, caractériser de manière quantitative la structure et le fonctionnement du système d'attribution des concessions conchylicoles, et deuxièmement, identifier si possible les principales variables explicatives de la formation des prix du foncier pour ce qui concerne la composante marchande du système.

La structure du système d'attribution et de transmission du foncier conchylicole sera d'abord appréhendé à travers une typologie des modes de désignation des concessionnaires utilisant tous les critères disponibles : caractère administratif ou non, familial ou non, marchand ou non. Ensuite l'analyse du fonctionnement du système devra permettre de quantifier les paramètres suivants : la limitation de l'offre du fait de la saturation de l'espace dédié aux activités de cultures marines et des stratégies d'accumulation de certains acteurs, la limitation de la demande du fait de l'existence de barrières à l'entrée du secteur ou de conditions de taille des entreprises, et enfin la capacité d'encadrement de l'administration. Ces paramètres pourront être approchés par des indicateurs tels que la fréquence des transactions (proportion des biens échangés par rapport au total des biens disponibles), le volume de transactions par demandeurs (en se référant si possible à une typologie des demandeurs) et par offreurs afin d'évaluer et comparer le degré de concentration respective de l'offre et de la demande selon les types de transactions (familiales ou marchandes), le pourcentage de désignations administratives ou encore le pourcentage de transactions non autorisées ou invalidées par l'administration (information dont la disponibilité est douteuse).

L'analyse du mécanisme de formation des prix cherchera à établir une relation entre les déterminants de l'offre et de la demande (tels qu'explicités au cours du traitement du sujet 2) et le niveau des prix réels en adoptant un raisonnement en deux temps. La première partie du raisonnement consistera à expliquer la formation de la valeur (ou prix réel) des concessions comme résultant de la contribution de trois grandes composantes quantifiables : les paramètres physiques (taille de la concession, qualité des installations, éloignement par rapport des installations à terre), les paramètres biologiques (productivité différentielle du site, présence d'externalités positives ou négatives dues à certaines conditions particulières du milieu), et enfin les effets d'opportunité, liés à des facteurs institutionnels (par exemple la perspective d'une extension ou d'un redéploiement des surfaces concédées) ou économiques (propres aux entreprises ou au fonctionnement du marché). La seconde partie du raisonnement consistera à estimer la probabilité d'observer un type de transmission déterminé. La stratégie des concessionnaires concernant le choix du type de transmission à mener dépendra d'un certain nombre de facteurs qu'il sera nécessaire de tester. En particulier, des hypothèses devront être formulées en ce qui concerne les relations entre la stratégie de transmission, les caractéristiques de l'entreprise et les caractéristiques des parcs qui

sont cédés. Il s'agira alors d'examiner la possibilité de schématiser certains comportements comme par exemple (1) la conservation des parcs les plus productifs au sein de la famille, (2) les transmissions gratuites aux descendants d'une partie du foncier (à caractériser) accompagné par la vente d'une autre partie (à caractériser également) pour financer la retraite, (3) la maximisation du profit par une vente globale du capital foncier sur le marché de concessions, etc.

2. METHODOLOGIE OPERATIONNELLE

La partie empirique de la recherche a porté sur des sites parallèlement étudiés par 3 chantiers du PNEC : le chantier « baie du Mont-Saint-Michel », le chantier « Golfe de Gascogne » pour une application au bassin de Marennes-Oléron et le chantier « Lagunes méditerranéennes ». L'application de la démarche scientifique décrite dans la section précédente s'appuie sur la mise en oeuvre d'une méthodologie opérationnelle structurée autour de quatre opérations principales.

Opération A – revue bibliographique visant à identifier les étapes du passage progressif d'un système administré d'attribution des concessions vers un système mixte incluant une composante marchande, et analyse institutionnelle de la mise en place et du fonctionnement de ce système mixte ;

Opération B – synthèse des informations existantes en matière de structure et de fonctionnement du secteur conchylicole dans les 3 zones d'étude et compilation des informations relatives aux stratégies des conchyliculteurs vis-à-vis de l'occupation du domaine public maritime ;

Opération C – constitution et exploitation de bases de données sur les transmissions de concessions conchylicoles dans les 3 zones d'études, et analyse quantitative du fonctionnement du système d'attribution et de transmission des concessions conchylicoles ;

Opération D – synthèse des travaux et valorisation des résultats : rédaction des rapports intermédiaires et du rapport final du projet, préparation des communications à colloque et des projets d'articles.

Le tableau récapitulatif ci-dessous présente le calendrier de déroulement des travaux sur une durée de trois années, décomposée en six semestres. Il indique également les liens entre les étapes opérationnelles (A à D) et les sujets (S1 à S4) qui structurent la démarche scientifique.

Calendrier de déroulement des travaux

			Sem1	Sem2	Sem3	Sem4	Sem5	Sem6
A	A1	Revue de la littérature sur le statut juridique des concessions conchylicoles S1						
	A2	Analyse institutionnelle du système d'attribution des concessions S1 & S3						
B	B1	Collecte de données sur les structures et les stratégies des entreprises S2						
	B2	Déterminants de l'offre et la demande de concessions S2 & S3						
C	C1	Constitution des bases de données sur les transmissions de concessions						
	C2	Analyse quantitative des transactions et des prix S3 & S4						
	C3	Modélisation pilote du système de transmission des concessions S4						
D	D1	Rédaction des rapports intermédiaires (RI) et du rapport final (RF)		RI		RI		RF
	D2	Communications à colloque						
	D3	Préparation de projets d'articles						

3. BILAN DES TRAVAUX REALISES

Les résultats des trois premières opérations de recherche forment le contenu du présent rapport. Les résultats de l'opération A sont présentés dans le chapitre 2, les résultats de l'opération B1 sont présentés dans le chapitre 3, les résultats de l'opération B2 sont présentés dans le chapitre 4, les résultats des opérations C1 et C2 sont présentés dans le chapitre 5 et les résultats de l'opération C3 sont présentés dans le chapitre 6. Les publications produites sont listées ci-dessous.

Publications et travaux

- Communications à colloque

Mongrue R., 2004. " Les marchés de droits dans les secteurs de la pêche et des cultures marines en France ". *Communication au séminaire international " marchés de droits pour la gestion de l'environnement " organisé par le Cirad, l'IFB et l'IDDRI*, Montpellier, 20-22 octobre 2004.

Mongrue R., Pérez Agúndez J. A. & Girard S., 2005. " From a "hidden market" to a "hypocritical market": unintended evolution and unexpected effects of the French allocation system for shellfish farming concessions ". *Communication to the International Conference on Shellfish Restoration*, October 2-5 2005, Brest, France.

Pérez Agúndez J. A., Mongruel R. & Girard S., 2005. "Restoring dynamics to unproductive rights when restructuring the Mont-Saint-Michel shellfish farming area: the example of non desirable effects of land use right markets". *Communication to the International Conference on Shellfish Restoration*, October 2-5 2005, Brest, France.

Girard S., Pérez Agúndez J. A. & Mongruel R., 2005. "Strategies of shellfish farmers towards the utilization of the maritime public grounds: the example of oyster cultivation in Charente Maritime (France)". *Communication to the International Conference on Shellfish Restoration*, October 2-5 2005, Brest, France.

Mongruel R., Pérez Agúndez J.A. & Girard S., 2006. "Spontaneous emergence of rights-markets for common-pool resources: the case of the French allocation system for shellfish farming concessions". *Communication à l'Atelier de recherche international "Régulation de l'accès aux ressources marines vivantes dans la zone côtière: expériences internationales et perspectives pour la Bretagne"*, 20-21 janvier 2006, IUEM, Brest.

Mongruel R., Pérez Agúndez J.A., Girard S. & Bailly D., 2006. "Stratégies d'occupation du Domaine Public Maritime : le cas des concessions conchylicoles". *Communication au Colloque du PNEC "Développements récents de la recherche en environnement côtier"*, 26-28 juin 2006, Ifremer, Nantes.

- Travaux d'étudiants

Barthelemy E., Le Goff E., Magnin B. & Pernet S., 2004. "Déterminants économiques de la structure foncière des entreprises ostréicoles de Marennes-Oléron". *Rapport de stage*, Institut Supérieur d'Agriculture Rhône-Alpes, Lyon.

Ruby N., 2004. "Analyse du mécanisme de formation des prix du foncier conchylicole : application de la méthode hédonique". *Mémoire de DESS Économie et Environnement*, Centre d'Océanologie de Marseille, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de l'Université de la Méditerranée.

Cariou T., 2006. "Le rôle de l'administration dans la gestion du Domaine Public Maritime: la conchyliculture en baie du Mont-Saint-Michel". *Mémoire de Master 2 Professionnel Biodiversité et Ecosystèmes Continentaux et Côtiers – Mention Milieux Aquatiques*, Université des Sciences et Technologies de Lille, 57 p + annexes.

- Rapports et documents de travail

Mongruel R., Pérez Agúndez J.A., Girard S. & Bailly D., 2005. "Analyse des stratégies d'occupation de l'espace maritime côtier : le cas des concessions conchylicoles". *Projet de rapport final du projet ASTRODOME, remis au PNEC à l'issue de la deuxième année*, CEDEM – UBO & DEM – Ifremer, Brest.

Mongruel R., Girard S., Pérez Agúndez J.A. & Bailly D., 2004. "Analyse des stratégies d'occupation de l'espace maritime côtier : le cas des concessions conchylicoles". *Rapport au PNEC sur l'état d'avancement du projet à l'issue de la première année*, CEDEM, UBO, Brest.

Mongruel R. & Pérez Agúndez J.A., 2004. "Le foncier conchylicole : son prix, sa valeur et les droits qui lui sont attachés". *Document de travail*, CEDEM, UBO, Brest.

**CHAPITRE II :
ANALYSE INSTITUTIONNELLE
DU RÉGIME JURIDIQUE DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES
ET DE SES IMPLICATIONS ECONOMIQUES**

Sur le plan juridique, le régime des concessions conchylicoles se situe à la frontière du domaine public et du domaine privé, et se caractérise en pratique par un décalage quasi-permanent entre les règles juridiques et leur application dans les faits [Orfila 1990]. Cette situation particulière au regard du droit est d'abord le résultat de l'histoire économique et sociale de l'activité conchylicole. L'utilisation de l'espace côtier à des fins productives a largement précédé la constitution du Domaine Public Maritime comme espace géré par l'État dans l'intérêt de la collectivité, conception qui ne s'est imposée que très progressivement à partir des principes de l'édit de Moulins de février 1566. Cette antériorité de l'usage sur sa réglementation est en grande partie fondatrice de l'ambiguïté du statut des concessions sur le Domaine Public Maritime. La première tentative de l'ère moderne pour clarifier les modalités de la création des établissements de pêche et de cultures marines, qui remonte aux décrets de 1852 et 1853, a ainsi perpétué le caractère hybride du statut des concessions conchylicoles : celles-ci appartiennent au domaine public tout en étant de fait soumises à une tendance à l'appropriation privée.

Le deuxième facteur explicatif de ce statut particulier réside en effet dans l'évolution du comportement des conchyliculteurs eux-mêmes. Tandis que se formalisait la conception moderne Domaine Public Maritime, l'activité conchylicole tendait à se professionnaliser : à mesure que s'est affirmé l'intérêt économique de la conchyliculture, les logiques d'acteurs ont alors obéi de plus en plus ouvertement au principe en vertu duquel l'exercice d'une activité dans un espace délimité favorise la tendance à privatiser cet espace [Merckelbagh & d'Izarny 1977]. C'est donc pour pouvoir agir en entrepreneurs que les conchyliculteurs s'efforcent de se rendre entièrement propriétaires de leur outil de production. Certes, l'appropriation effective du foncier conchylicole se heurte toujours aux principes de l'inaliénabilité et de l'imprescriptibilité du Domaine Public Maritime. Mais ces principes n'excluent ni la pratique dans les faits, ni la reconnaissance par l'administration, des ventes de concessions entre conchyliculteurs. Cette tolérance conduit à l'émergence d'une forme de marché de droits sur le foncier conchylicole.

Ce chapitre examine tout d'abord l'histoire et l'évolution de l'encadrement juridique des activités de cultures marines, avant d'exposer le fonctionnement du régime actuel. Puis sont analysées les aspects économiques de ce régime pour les entreprises conchylicoles, en cherchant à identifier les besoins auxquels son évolution a répondu. Une comparaison avec d'autres dispositifs conduit ensuite à analyser le système d'attribution des concessions comme une forme de marché de droits sur le foncier conchylicole. Le chapitre se conclut par une identification des questions laissées en suspens et des perspectives d'évolution du dispositif.

1. ANALYSE HISTORIQUE : ORIGINE ET EVOLUTION DU REGIME JURIDIQUE DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES

Le régime juridique des concessions conchylicoles pourrait être étudié simplement, en se limitant à l'analyse du décret n° 83.228 du 23 mars 1983, modifié par le décret n° 87.756 du 15 septembre 1987, qui régit actuellement les concessions d'établissements de cultures marines. Cependant, ces décrets sont le fruit d'une réflexion engagée à la fin des années 1960, du fait notamment des décalages grandissants entre d'une part la réalité du développement économique de la conchyliculture et d'autre part la vision qu'en avaient jusqu'alors les pouvoirs publics, à savoir celle d'une activité à " vocation sociale ", de faible importance économique mais utile pour fixer sur le littoral des populations dans le cadre d'activités familiales [DPMA 1979, Beurier 1983]. Il s'agissait notamment de faire face aux difficultés rencontrées par le secteur conchylicole en matière d'organisation professionnelle, d'accès aux sites d'exploitation dans un contexte de concurrence croissante pour l'espace, ou encore de lutte contre les pollutions [DPMA 1979]. Les travaux entrepris ont abouti en 1979, avec l'élaboration d'un schéma directeur national de la conchyliculture et de l'aquaculture, qui prévoyait notamment la rénovation du statut de la conchyliculture, constatant que les textes applicables étaient les décrets de 1915 et 1919 se rapportant aux " établissements de pêche " : en effet, ces textes devaient être revus car ils se référaient à des notions abrogées, comme celle d'inscrit maritime, ils étaient prévus pour mettre en exploitation de petites surfaces, sans tenir compte de la recherche d'une rentabilité optimale, et ils présentaient un décalage croissant vis-à-vis de l'évolution des conditions de gestion du Domaine Public Maritime [DPMA 1979, Beurier 1983]. Le régime juridique actuel des concessions conchylicoles est donc le produit d'une adaptation de textes anciens au développement de la profession, inscrite dans le contexte plus général de l'évolution des conceptions et des pratiques en matière de définition et de gestion du Domaine Public Maritime (DPM). C'est pourquoi il doit être d'abord analysé dans une perspective historique.

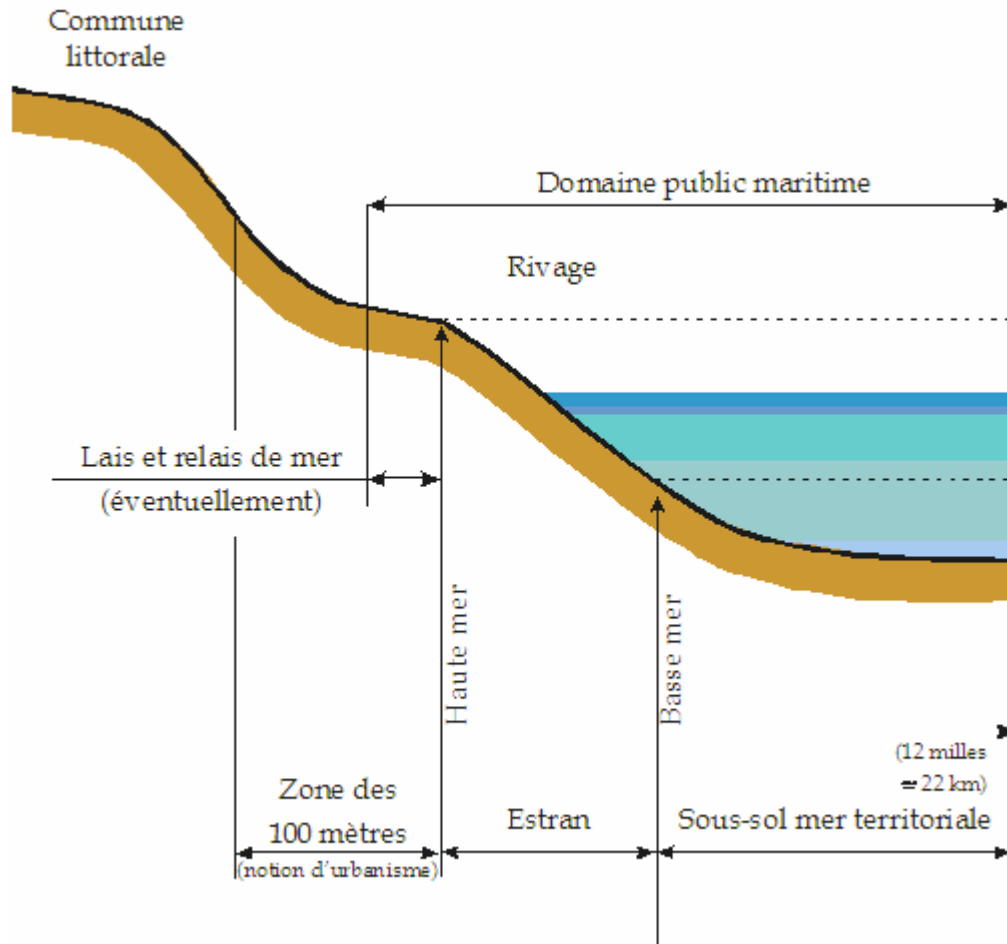
L'occupation du DPM à des fins d'exploitation des ressources primaires de la mer côtière est encore aujourd'hui le fait de différents types d'établissements : concessions de cultures marines, mais aussi établissements privés de types pêcheries ou bassins d'affinage (claires). L'existence de statuts différents pour ces établissements est là aussi le produit de l'histoire du droit des établissements de pêches et de cultures marines installés sur le DPM. Par conséquent c'est l'histoire du régime juridique de l'ensemble des activités primaires menées sur le DPM qui doit d'abord être évoquée, et en parallèle celle de la constitution et de la délimitation du DPM. Enfin, le présent projet de recherche portant sur les stratégies d'occupation du DPM dans le secteur conchylicole, l'analyse économique s'effectuera pour partie au niveau de l'entreprise : dans le cadre de cette approche, il faudra prendre en compte la structure foncière d'une entreprise dans sa totalité, y compris les éventuelles propriétés privées (surfaces non concédées) situés sur le DPM ou les surfaces situées hors du DPM (établissements de cultures marines situés à l'intérieur des terres, comme les claires, nécessitant toutefois l'alimentation en eau de mer via une prise d'eau de mer soumise à autorisation), d'où la nécessité d'évoquer également ces statuts particuliers au fil de l'analyse historique.

Après avoir en préambule rappelé la définition et la délimitation actuelles du Domaine Public Maritime, la première section de chapitre retrace et analyse les évolutions parallèles du statut juridique du DPM et des établissements de pêches puis de cultures marines qui y sont installés.

1.1. Préambule : définition et délimitation actuelle du DPM

Le DPM comprend le DPM artificiel, constitué principalement par les ouvrages portuaires et les ouvrages liés à la navigation, et le DPM naturel, sur lequel se développent les activités conchylicoles (voir figure 1).

Figure 1 : Délimitation du Domaine Public Maritime naturel



Source : Ministère des Transports, 2004.

Le DPM naturel est constitué par les éléments suivants [Ministère des Transports 2004] :

- le sol et le sous-sol de la mer, compris entre la limite haute du rivage, c'est-à-dire celle des plus hautes mers en l'absence de perturbations météorologiques exceptionnelles ("bord et rivage de mer, grève" à l'époque de Colbert), et la limite, coté large, de la mer territoriale ;
- les étangs salés en communication naturelle avec la mer ;
- les lais et relais (dépôts alluvionnaires) de mer formés postérieurement à la loi du 28 novembre 1963, et les lais et relais antérieurs à la loi du 28 novembre 1963 incorporés par un acte de l'administration ;
- les parties non aliénées de la zone dite des 50 pas géométriques dans les départements d'outre-mer depuis la loi du 3 janvier 1986 dite loi littoral.

Les éléments constitutifs du DPM naturels sont déterminés par la simple constatation de leur situation par rapport à des phénomènes naturels présents (par exemple : le

rivage de la mer) ou passés (par exemple : les lais et relais de la mer). Le rivage, comme les lais et relais peuvent faire l'objet d'une délimitation côté terre.

1.2. La constitution du DPM face à l'occupation du littoral par des pêcheries privées : la rémanence de statuts particuliers

1.2.1. Les établissements de pêches privés sur le DPM

L'origine du Domaine Public Maritime remonte au XVI^{ème} siècle. À cette époque, la constitution du DPM s'est effectuée en deux temps : le DPM a d'abord été défini spatialement par une extension au littoral de ce qui était le " domaine de la couronne ", tandis que son statut juridique était précisé en même temps que l'était plus généralement celui du domaine de la Couronne. C'est ainsi qu'en 1544, une ordonnance royale comprit les rivages de la mer dans le domaine de la Couronne et en enleva la police aux seigneurs riverains. Les rivages de la mer se voyaient dès lors appliqués les principes de l'inaliénabilité et de l'imprescriptibilité du domaine de la Couronne (Édit du 30 juin 1539), qui furent confirmés en 1566 en devenant une loi fondamentale du Royaume (Édit de Moulins de février 1566) [Orfila 1990]. Cela signifie que les biens constitutifs du futur DPM seront désormais non appropriables (du fait de l'impossibilité d'exercer la prescription acquisitive, même après un certain délai de jouissance du bien) et non susceptibles d'être cédés (car inaliénables).

Pour faire respecter ces nouveaux principes, il convenait de mettre fin aux occupations privatives qui s'étaient développées sur le littoral. Aussi l'ordonnance de mars 1584 ordonna-t-elle la démolition de toutes les pêcheries postérieures à 1544, autorisant expressément dans son article 85 le maintien de celles bâties avant 1544 (à la condition qu'elles respectent certaines règles de construction, dans laquelle ne devaient entrer ni claies, ni bois, ni chaux, ou pierres) [Orfila 1990]. Cet arrangement et les interprétations qu'il permettait quant à la justification de l'ancienneté des titres de propriété a évidemment favorisé le maintien des pêcheries privées : au cours du XIX^{ème} siècle, l'administration de la Marine a encore cherché à obtenir la suppression définitive de ces pêcheries, mais là encore, cette suppression ne pouvait être obtenue chaque fois que le détenteur de la pêche était en mesure de fonder son droit sur un titre régulier remontant au moins à l'année 1544 [Orfila 1990].

Bien qu'en matière de conchyliculture, les établissements de pêche dont l'origine est antérieure à 1544 sont peu nombreux, il est tout de même intéressant de remarquer que des installations productives privées soient tolérées sur le DPM, et d'analyser leur statut juridique. Ces établissements peuvent être transformés, vendus ou loués comme des biens ordinaires, à la seule condition d'en informer l'autorité maritime. Mais pour G. Orfila, dans la mesure où ils sont situés sur le rivage, c'est-à-dire sur le Domaine Public Maritime, ces établissements sont des propriétés privées installées sur des terrains appartenant à l'État, ce qui signifie qu'en ce qui les concerne, la propriété du sol devrait être distinguée de celle de la pêche. Pourtant, cette opinion n'est pas admise par l'Administration qui a renoncé à exercer son droit de propriété sur le sol des établissements de pêche antérieurs à 1544. G. Orfila en tire la conclusion suivante : " dans ces conditions, nous sommes obligés d'admettre, malgré une erreur de droit évidente, que dans la plupart des cas, le propriétaire de l'établissement de pêche possède également la propriété du sol sur lequel cet établissement est installé ".

Toutefois, en dépit de ce renoncement aux principes fondateurs du DPM, le Conseil d'État, dans un arrêt du 20 janvier 1933, a affirmé que le droit de propriété sur la pêche ne met pas obstacle à ce que le ministre règle, s'il y a lieu, les conditions techniques d'établissement et d'exploitation. Les pouvoirs reconnus à l'administration dans le cadre des mesures de police sont considérables, puisqu'ils peuvent aller jusqu'à la suppression pure et simple des établissements de pêche antérieurs à 1544. Une telle suppression doit être d'utilité publique et doit en outre s'accompagner du versement d'une indemnité correspondant à la valeur de l'établissement, conformément aux prescriptions de l'article 545 du Code Civil. L'Administration ne peut envisager une telle suppression que dans le cas où l'exploitation de l'établissement n'est pas conforme aux prescriptions des lois et règlements de police (par exemple les règles d'hygiène et de salubrité des établissements de pêche) [Orfila 1990]. Autrement dit, ce que l'Administration peut tolérer en matière d'appropriation abusive du DPM, elle peut tout aussi bien ne plus le tolérer via la réglementation de l'usage qui en est fait. De manière générale, c'est par la réglementation de l'utilisation que l'Administration exercera son contrôle sur les surfaces ayant un intérêt pour la conchyliculture, mais qui échappent au statut du DPM ou qui sont situées en dehors de son périmètre (voir paragraphe suivant).

1.2.2. Les établissements de pêche privés à l'intérieur des terres

Outre le cas des établissements de pêches privés installés sur le DPM, une autre situation particulière héritée de l'histoire est celle des établissements de cultures marines situés à l'intérieur des terres. Ces établissements sont situés sur des terrains dont les aquaculteurs et les conchyliculteurs ont le plus souvent la propriété. La réunion entre les mêmes mains de la propriété du sol et de celle de l'établissement de pêche devrait théoriquement conférer aux détenteurs de ces pêcheries un faisceau de prérogatives très fortes. Mais là encore, l'Administration dispose de pouvoirs considérables concernant les usages de ces établissements.

Le premier cas de figure en la matière est celui des établissements situés à l'intérieur des terres et antérieurs à 1544. En conchyliculture, ces établissements, peu nombreux, sont le plus souvent des établissements d'affinage. Le plus souvent, ces établissements étaient à l'origine des pêcheries à poisson situées sur le rivage. La mer, en se retirant, a permis au détenteur de la pêche d'acquérir par prescription la propriété du sol, s'il ne l'avait déjà. Comme pour les établissements antérieurs à 1544 situés sur le DPM, les propriétaires de ces établissements disposent d'un droit d'exploitation pour lequel aucune autorisation n'est exigée. Si l'établissement est alimenté par une prise d'eau de mer, ce qui est le cas le plus fréquent, cette prise d'eau n'est pas soumise à autorisation, du moins lorsqu'elle est, elle aussi, antérieure à 1544. Par ailleurs, étant des propriétés privées, ces établissements peuvent être transformés, vendus ou loués comme des biens ordinaires, à la seule condition d'en informer l'autorité maritime, comme dans le cas des établissements antérieurs à 1544 situés sur le DPM. En outre, les conditions d'exploitation et de suppression sont également similaires : les ministres intéressés règlent leurs conditions d'établissement et d'exploitation, la suppression doit avoir un caractère d'utilité publique et être précédée d'une juste et préalable indemnité, même si la suppression pour motif d'utilité publique est très hypothétique, puisque les établissements en question, situés à l'intérieur des terres, ne peuvent entraver la navigation ou tout autre utilisation du DPM [Orfila 1990].

Le second cas de figure en la matière est celui des établissements situés à l'intérieur des terres et postérieurs à 1544. Situés également sur des propriétés privées, ces établissements sont essentiellement destinés à l'affinage, au stockage et au conditionnement des mollusques. Ces établissements sont le plus souvent des claires utilisées pour le verdissement et l'affinage des huîtres et quelquefois des dégorgeoirs nécessaires au conditionnement des coquillages. Ces établissements peuvent être formés sans autorisation ; mais lorsqu'ils sont alimentés par les eaux de mer, ces établissements sont assujettis à une autorisation d'ouverture de prise d'eau de mer délivrée par le Préfet (Commissaire de la République) sous la forme d'un acte de concession. En revanche, ces établissements ne sont astreints à aucune condition de durée. De plus, les droits de leurs détenteurs sont cessibles et transmissibles. En conséquence, ces établissements peuvent être transformés, vendus ou loués par leurs propriétaires, à la seule condition d'en informer l'autorité maritime. Les conditions d'exploitation de ces établissements sont à peu de chose près identiques à celles des établissements antérieurs à 1544. Il en est de même de leur suppression. La seule différence concerne les prises d'eau de mer qui sont soumises à autorisation et au paiement d'une redevance [Orfila 1990].

1.2.3. Bilan des statuts particuliers

En dépit de la constitution du DPM et de l'affirmation de son caractère inaliénable et imprescriptible, il existe quelques catégories particulières d'établissements potentiellement utilisables pour les cultures marines, pour lesquels l'appropriation privée est officiellement reconnue et qui peuvent être vendus à ce titre. Lorsque ces établissements privés sont situés sur le DPM, l'administration semble avoir renoncé à tort à la propriété publique du sol, qui n'est pourtant pas incompatible avec la propriété privée des installations. Lorsque ces établissements sont situés à l'intérieur des terres, ils relèvent entièrement de la propriété privée, même si une éventuelle prise d'eau de mer serait soumise à concession pour les établissements postérieurs à 1544. Dans tous les cas, l'administration doit être informée des opérations de transformations, de transmissions, de cessions ou de ventes réalisées sur ces biens, et possède vis-à-vis des usages qui en sont faits un pouvoir d'encadrement qui lui confère potentiellement le droit de supprimer ces établissements.

1.3. De la conservation des rivages à la définition du DPM et de ses usages normaux

L'ordonnance de la Marine d'août 1681 de Colbert établit et met en cohérence deux principes fondamentaux : elle affirme le principe de la liberté de la pêche, à la fois en mer et sur les grèves, et parallèlement elle y interdit toute forme de construction et d'occupation permanente. L'utilisation des mers et du rivage par les particuliers étant reconnue comme un droit commun à tous, il devenait en effet nécessaire de réaffirmer l'interdiction de tous les empiètements possibles sur le rivage, hormis la tolérance accordée aux établissements antérieurs à 1544 conformément à l'ordonnance de 1584 [Orfila 1990]. L'ordonnance de la Marine précise alors le régime applicable [Ministère des Transports 2004] :

- “ Faisons défenses à toutes personnes de bâtir sur les rivages de la mer, d'y planter aucuns pieux, ni faire aucuns ouvrages, qui puissent porter préjudice à la

navigation, à peine de démolition des ouvrages, de confiscation des matériaux et d'amende arbitraire ” ;

- “ Faisons défense à toutes personnes, de quelque qualité et conditions qu’elles puissent être, de bâtir ci-après sur les grèves de la mer, aucun parc, dans la construction desquels il entre bois ou pierre, à peine de trois cents livres d’amende (somme très considérable à l’époque !) et de démolition des parcs à leurs frais ”.

D’après cette ordonnance de la Marine de 1681, sera réputé bord et rivage de la mer tout ce qu’elle couvre et découvre pendant les nouvelles et pleines lunes, et jusqu’où le plus grand flot de mars se peut étendre sur les grèves ». Les rivages deviennent alors domaine de la Couronne, puis domaine de la Nation en 1790 et enfin domaine public en 1804 : le Code civil, dans son article 538, indique que “ les fleuves et rivières navigables ou flottables, les rivages, lais et relais de mer, les ports, les havres, les rades [...] sont considérés comme des dépendances du domaine public ” [Pennanguer 2005]. Le décret du 21 février 1852 étend ensuite le Domaine Public Maritime “ aux fleuves et rivières affluent directement ou indirectement à la mer jusqu’au point de cessation de salure des eaux ”. Surtout, ce décret va préciser les usages normaux du DPM, dont les cultures marines.

1.4. La naissance du statut moderne des concessions de cultures marines

1.4.1. Le décret de 1852 : la “ concession d’établissement de pêche ”, individuelle, gratuite et révocable

Nous avons vu qu’à la suite de la constitution du Domaine de la Couronne puis du Domaine Public Maritime, la Monarchie puis l’Administration ont cherché à supprimer toutes les formes d’occupations irrégulières du rivage, tandis qu’en parallèle des parcelles nouvelles étaient fréquemment concédées pour le développement des cultures marines. Selon G. Orfila et M.-C. Miner, c’est au décret du 9 janvier 1852 et à ceux du 4 juillet 1853 que revint le mérite de mettre fin à l’anarchie qui jusque-là caractérisait la délivrance des concessions.

Tout d’abord, le décret du 9 janvier 1852 pose le principe de l’autorisation préalable : son article 2 dispose en effet que “ aucun établissement de pêche, de quelque nature qu’il soit, aucun parc, soit à huîtres soit à moules, aucun dépôt de coquillages, ne peuvent être formés sur le rivage de la mer, le long des côtes, ni dans les parties des fleuves, rivières, étangs et canaux où les eaux sont salées, sans une autorisation spéciale délivrée par le ministre de la Marine. Un règlement d’administration publique déterminera les formes suivantes lesquelles cette autorisation sera accordée et pourra être révoquée ” [Miner 1991a]. En second lieu, les décrets du 4 juillet 1853 complétaient ces dispositions en précisant que les autorisations sont accordées à titre personnel et gratuit, qu’elles sont précaires et révocables et que leur durée n’est pas limitée [Orfila 1990].

Cependant, la gratuité apparut très vite inadéquate. Aussi, en 1876, fut-elle restreinte aux inscrits maritimes à titre définitif [Orfila 1990]. Parallèlement, les arrêtés interministériels du 17 avril 1873 et du 12 mai 1876 précisèrent que tout établissement qui occupe une partie quelconque du Domaine national, donne lieu à la perception de

redevances dont la quotité est fixée par l'administration des finances, et révisée par elle au plus tard tous les cinq ans. À cet effet, les demandes de concessions doivent indiquer la nature, l'importance et le revenu net probable de l'établissement à créer, ainsi que la désignation de toutes personnes intéressées dans l'exploitation. La concession n'était accordée qu'à titre précaire et révocable, et était essentiellement personnelle ; elle ne pouvait être transmise, ni à titre gratuit, ni à titre onéreux, car la loi défend expressément la vente et le trafic du Domaine Public Maritime [Miner 1991a].

Néanmoins, la précarité des droits reconnus aux conchyliculteurs ne fut qu'une précarité de principe. En principe, l'autorisation de créer et d'exploiter un établissement de pêche était accordée à un conchyliculteur jusqu'à son décès, mais cette autorisation pouvait lui être retirée à tout moment sans préavis, sans indemnité et même sans justification. Et de la précarité des droits reconnus au conchyliculteur découlait une importante conséquence : l'incessibilité et l'intransmissibilité du bénéfice de l'autorisation. En réalité, la pratique était différente : l'administration n'usait jamais de son droit de révocation, et par ailleurs, admettait la mutation à un héritier après décès et même la cession à un tiers [Orfila 1990]. Selon G. Orfila, bien que constituant une amélioration considérable par rapport à la situation d'avant 1852, ce régime ne fonctionnait guère de façon satisfaisante, du fait de la pratique des conchyliculteurs qui considéraient le bénéfice de l'autorisation comme un bien ordinaire, cessible et transmissible et du fait de l'extrême libéralisme de l'administration qui admettait cette pratique. Économiquement, cette pratique présentait d'ailleurs l'avantage de favoriser la constitution d'exploitations conchyliques plus vastes et par là même plus viables. Dans ces conditions, le législateur ne pouvait qu'intervenir pour réconcilier le droit et les faits : c'est ce que fit le décret du 21 décembre 1915 qui est à l'origine du régime actuel [Orfila 1990].

1.4.2. La reconnaissance du droit du cédant de présenter un repreneur : les décrets de 1915 et 1919

Le régime des concessions d'établissements de pêche a été réaménagé par le décret du 21 décembre 1915, modifié en 1931, et par le décret du 28 mars 1919, dont l'objet était de préciser les modalités des procédures administratives à suivre pour les demandes d'octroi et de mutations de concessions. En vertu de ce nouveau régime, les concessions d'établissements de pêche étaient attribuées à la suite d'une procédure qui avait pour but de déterminer [Orfila 1990] :

- 1- si la parcelle dont la concession était envisagée pouvait faire l'objet d'une exploitation dans des conditions satisfaisantes ;
- 2- quel pétitionnaire il convenait de choisir. Si, pour l'attribution d'une même parcelle, plusieurs pétitionnaires entraient en compétition, la concession était attribuée selon l'ordre de préférence suivant (article premier du décret du 28 mars 1919) : inscrits maritimes n'ayant jamais possédé de concessions, puis ostréiculteurs n'ayant jamais possédé de concessions, puis inscrits maritimes déjà concessionnaires, puis ostréiculteurs déjà concessionnaires.

Les concessions étaient attribuées à titre personnel et pour une durée déterminée qui ne pouvait excéder 25 ans. Lorsqu'elles venaient à expiration, les concessions pouvaient être renouvelées, mais leurs titulaires n'avaient aucun droit acquis au renouvellement, bien qu'ils bénéficiaient d'un droit de priorité à l'égard des éventuels compétiteurs. Les concessions d'établissements de pêche conféraient à leurs titulaires un droit transmissible. Ainsi, en cas de décès du concessionnaire, ses héritiers pouvaient

continuer l'exploitation pour la durée restant à courir jusqu'à l'expiration. Et surtout, le droit du concessionnaire était cessible, même hors du cadre familial, sous réserve que certaines conditions aient été respectées : l'établissement de pêche devait avoir été mis effectivement en état d'exploitation, le cédant devait l'avoir exploité pendant une durée d'au moins 10 ans depuis la notification de l'arrêté autorisant son exploitation, et le nouvel exploitant devait remplir les conditions exigées pour la délivrance de la concession. L'État exerçait un contrôle sur la cession. Celle-ci n'était possible qu'après décision prise par le directeur des Affaires maritimes [Orfila 1990].

Le régime institué par le décret de 1915 confirme le principe selon lequel toute activité de cultures marines relève de l'autorité de l'administration. Par conséquent, les titres de concessions de cultures marines établies sur le DPM sont attribués à titre personnel et pour une durée limitée. Si l'administration va très loin dans le contrôle qu'elle exerce sur les modalités d'accès au DPM et sur son utilisation, elle laisse en revanche s'insinuer une brèche dans le principe d'inaliénabilité du DPM en reconnaissant de fait la possibilité pour le concessionnaire de céder son titre de concession. À ce stade, cette possibilité se manifeste simplement comme une tolérance visant à permettre à l'exploitant de désigner son successeur, et elle reste sévèrement encadrée par l'administration, notamment en ce qui concerne les qualités du repreneur potentiel.

Il est d'ores et déjà important de remarquer que c'est précisément le fait d'accorder au cédant un droit de présentation du repreneur qui permet potentiellement de passer à une véritable transaction marchande en matière de transmissions des concessions conchyliques. Sous sa forme issue des décrets de 1915 et 1919, le droit de cession n'est pas reconnu dans sa dimension marchande, c'est-à-dire qu'il exclu toute considération financière : l'administration se borne à réclamer la copie du contrat conclu entre le cédant et son repreneur, sans préciser les éléments que doit contenir ce contrat (article 7 du décret de 1915). Mais le système justifie désormais que la cession fasse l'objet d'une négociation bilatérale entre un cédant et son repreneur, négociation qui s'accompagnera dès lors couramment de transactions financières occultes.

2. ANALYSE INSTITUTIONNELLE : LES AMENAGEMENTS DU SYSTEME D'ALLOCATION DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES

À la suite des décrets de 1852 puis de 1915 et 1919, la conchyliculture va se voir peu à peu reconnue dans un statut d'activité économique à part entière. La problématique de la tolérance de sa présence sur le Domaine Public Maritime s'efface progressivement devant une problématique d'accompagnement de son développement par une législation adaptée aux évolutions des besoins de la profession, en cohérence avec le statut du DPM.

2.1. La tolérance pour le “marché caché” des concessions conchyliques apparu à la suite des décrets de 1915 et 1919

Tel que fixé par les décrets de 1915 et 1919, le régime juridique applicable aux concessions conchyliques (encore appelées concessions d'établissements de pêche) admettait le droit de présentation du repreneur et autorisait par conséquent la cession, à

condition qu'elle ne s'effectue pas à titre onéreux. La pratique s'est rapidement écartée de ce principe (si tant est qu'elle s'y soit jamais tenue), et au milieu des années 1970, elle conduisait à dresser le constat suivant : “ En cas de cession, le détenteur de la concession " propose " son successeur à la commission d'attribution qui l'agrée dans la quasi-totalité des cas. La cession donne lieu au paiement à l'État d'un droit de mutation et au particulier d'un dessous-de-table. (...) Il semblerait que la pratique de la cession onéreuse soit habituelle, au point que les professionnels ignorent son caractère illicite, certaines transactions s'effectuant devant notaire ” [Merckelbagh & d'Izarny 1977].

Au plan économique, l'émergence du marché caché des concessions conchyliques s'explique par l'accumulation de valeur sur les droits d'exploitation attachés aux concessions : les dessous-de-table versés en cas de présentation du repreneur sont assimilables au bénéfice actualisé de la gestion d'une unité de surface concédée, et la possibilité de revendre les concessions permet d'augmenter la rente dégagée par leur exploitation, et donc le surplus total, par rapport à des situations où les transactions seraient impossibles [Dumont 1987]. Toutefois, le rôle de la vente dans l'augmentation de la rente conchylique n'intervient que dans les cas où le cédant avait bénéficié d'une attribution de sa concession à titre gratuit, soit par transfert intra-familial, soit par allocation administrative d'une concession nouvellement créée ou vacante. Il se produit alors un transfert de rente depuis la société vers les professionnels, l'État ne récupérant qu'une partie du surplus des producteurs via la redevance, tandis qu'il abandonne totalement la valeur du droit d'exploitation aux bénéficiaires de la première mise en exploitation. Or, si le privilège d'exploiter le DPM était à l'origine accordé aux “ inscrits maritimes ” en contrepartie de “ servitudes militaires ”, ce régime a disparu en 1967, tandis que le secteur comportait une part croissante d'autres catégories de professionnels. De façon générale, un argument fréquemment avancé pour expliquer l'apparition d'un marché de droits est la nécessité pour les entreprises de bénéficier d'une certaine flexibilité qui leur permette d'adapter leurs structures d'exploitation. Il est à noter qu'ici le droit de présentation prévu par la loi introduisait de fait la transférabilité et partant une certaine flexibilité, sinon toute la flexibilité nécessaire ; mais évidemment ici la transférabilité dans le strict respect de la loi, donc sans contrepartie financière, n'aurait pu être un instrument d'ajustement du foncier des entreprises que dans une logique de troc, c'est-à-dire d'échanges réciproques de concessions avec droit de présentation. L'apparition spontanée d'un marché caché s'explique alors aussi par un besoin de fluidifier les échanges.

Compte tenu de ces évolutions, la vision que les pouvoirs publics avaient de la conchyliculture, à savoir celle d'une activité à “ vocation sociale ”, de faible importance économique mais utile pour fixer sur le littoral des populations dans le cadre d'activités familiales, se retrouvait de plus en plus décalée par rapport à la réalité du développement économique du secteur [DPMA 1979, Beurier 1983]. Par ailleurs, dans sa partie gérée par l'administration, c'est-à-dire pour les attributions ne faisant pas intervenir le droit de présentation du cédant, le système d'allocation des concessions reposait sur des critères périmés de choix des concessionnaires et de gestion du DPM : il s'agissait de privilégier les demandeurs d'abord en contrepartie de servitudes militaires puis sur la base de critères sociaux, et de mettre en exploitation de petites surfaces, sans tenir compte de la recherche d'une rentabilité optimale [DPMA 1979, Beurier 1983]. Il devenait donc urgent d'introduire des considérations économiques dans le régime juridique des “ établissements de pêche ” : une réflexion fut alors engagée à la fin des années 1960, qui aboutira avec la publication du Rapport Boulard du Ministère des

Transports en 1978², puis avec l'adoption d'un schéma directeur national de la conchyliculture en 1979 [Beurier 1983, Miner 1991a]. Le schéma directeur national de la conchyliculture se fixait notamment pour objectif le maintien et la protection des zones conchyliques (espace et qualité du milieu marin) ainsi que le développement de la conchyliculture [DPMA 1979].

Les limites et inadaptations des textes en vigueur suffisaient amplement à justifier une refonte du statut juridique des concessions conchyliques. Toutefois la réforme engagée en 1983 a en outre explicitement visé la suppression à terme des cessions de concessions via le droit de présentation, seul moyen envisagé pour mettre fin aux transactions financières occultes réalisées lors de ces opérations [Beurier 1983, Dumont 1987, Miner 1991b]. Fondamentalement, c'était le problème de l'accaparement des rentes rendue possible par le marché caché qui était posé, et c'est pourquoi P. Dumont considère que la réforme correspondait aussi à un souci de redistribution de la rente [Dumont 1987]. Mais c'est précisément cette volonté de supprimer les ventes de concessions qui devait entraîner l'échec de la réforme de 1983, et par suite la contre-réforme de 1987.

2.2. Le décret de 1983 et la remise en cause du droit de cession : suppression ou encadrement du marché caché ?

Le décret n° 83.228 du 22 mars 1983 est remarquable à deux titres : il correspond tout d'abord à une reconnaissance de l'importance économique de la conchyliculture en tant qu'activité s'exerçant sur le DPM, et il représente ensuite un tournant dans la clarification du statut des exploitations conchyliques, en devenant le premier texte qui utilise la terminologie de "cultures marines". En effet, les décrets de 1852, de 1915 et 1919 s'appliquaient aux "établissements de pêche", dont la nature juridique et même la définition demeuraient assez flous ; le décret de 1983 définit les exploitations de cultures marines comme "des établissements destinés à des fins de productions biologiques comprenant notamment captage, élevage, affinage, traitement, entreposage, conditionnement et expédition de produits de la mer" [Beurier 1983].

Lors de la préparation de la réforme de 1983, les besoins exprimés par la profession vis-à-vis de la nouvelle réglementation avaient fait l'objet d'une tentative de conciliation avec les préoccupations de l'administration, qui avait abouti à la définition de principes généraux pour le développement du secteur : prendre en compte l'importance de la compétence professionnelle, réaffirmer le caractère inaliénable du DPM, considéré comme compatible avec la pérennité des exploitations, et enfin réaliser l'aménagement des bassins conchyliques en étroite concertation avec les sections régionales représentant la profession [DPMA 1979]. Mais la reconnaissance de la dimension économique de la conchyliculture n'aboutissait qu'à la formulation du souhait que "les professionnels prennent en charge leur avenir eux-mêmes en ayant l'assurance que leurs efforts pourront profiter à leur descendance directe si celle-ci dispose de la compétence professionnelle requise" [DPMA 1979]. Selon cette conception, l'exploitation familiale demeure la structure économique de base dans le secteur, et a priori, c'est donc uniquement dans le cadre familial que la transmission de la valeur accumulée sur les

² Le Rapport Boulard de 1978 soulève notamment les problèmes économiques créés par l'atomisation du parcellaire conchylique, en décrivant la structure du secteur à cette date : il existait 80 000 concessions d'établissements de pêche, mais le nombre de concessionnaires n'était que de 17 000 et celui des exploitants à titre principal de l'ordre de 8 000 [Miner 1991a].

concessions est envisageable. Finalement le décret de 1983 se fixait les objectifs suivants : “ mettre en valeur le Domaine Public Maritime, éviter la sélection par l'argent et le “ gel ” des surfaces disponibles³, maintenir les principes de la domanialité publique et assurer la viabilité de l'exploitation familiale ” [Beurier 1983]. Pour les mettre en œuvre, il est créé une institution nouvelle, la commission des cultures marines (article 3). Mais logiquement, ces objectifs ambitieux allaient rapidement se révéler contradictoires.

Pourtant, pour G. Orfila, l'économie de ce texte est en réalité assez proche de celle du décret de 1915. Les concessions sont toujours attribuées à titre individuel et pour une durée déterminée. Arrivées à expiration, les concessions peuvent être renouvelées, mais leurs titulaires n'ont aucun droit acquis au renouvellement, bien qu'ils aient un droit de priorité à l'égard des compétiteurs pouvant se manifester. Par ailleurs les concessionnaires sont toujours titulaires d'un droit transmissible, soit au conjoint survivant, soit aux héritiers en ligne directe ou à leurs conjoints. Ceux-ci peuvent continuer l'exploitation pour la durée restant à courir jusqu'à l'expiration [Orfila 1990]. Enfin, le décret de 1983 porte la durée de la concession à 35 ans, ce qui confère une plus grande stabilité à l'établissement de cultures marines [Miner 1991b]. Mais la principale modification, également la plus critiquée, est la suppression de fait du droit de présentation du repreneur.

Ce texte a donc soulevé des controverses, avant même d'être applicable, nombre de professionnels considérant que de simples aménagements des décrets de 1915 et 1919 auraient été amplement suffisants [Orfila 1990]. Les innovations les plus contestées ont été énumérées par Roger Nolain, président du CIC [Nolain 1983] :

- l'ordre de classement, privilégiant les demandes des organisations de producteurs ;
- l'impossibilité de mettre les concessions en codétention, sauf dans un cadre familial ;
- la limitation de l'exercice de l'activité en société au cas des sociétés d'exploitation ;
- l'obligation de déclarer chaque année les produits achetés ou vendus ;
- les conditions dans lesquelles la vacance de la concession est déclarée en cas de décès ;
- l'impossibilité de choisir un successeur ;
- l'impossibilité de fixer librement le prix de cession.

Dans son interprétation du décret de 1983, J.-P. Beurier estime pourtant à propos des modifications concernant les transmissions de concessions que : “ ces pratiques juridiques ne sont pas nouvelles en soi, mais les conditions en ont été modifiées pour éviter les abus. (...) C'est pourquoi le décret de 1983 n'autorise (article 12) la transmission qu'au conjoint ou descendant du concessionnaire, s'ils ont la capacité professionnelle requise ; toute cession à des tiers est en conséquence impossible, au motif que le concessionnaire ne saurait disposer du Domaine Public Maritime de son plein gré ” [Beurier 1983]. Mais cette interprétation du décret doit être nuancée : ce sont les cessions directes à des tiers par usage du droit de présentation qui sont rendues impossibles, mais les cessions à des tiers demeurent possibles dans le cadre d'une procédure décrite à l'article 16 du décret. Car si le décret visait en effet la suppression de ce qu'on nommait à l'époque par euphémisme des abus, c'est-à-dire les dessous-de-table,

³ Selon P. Dumont, l'existence d'un marché caché des concessions favorise la constitution de réserves foncières inexploitées par les conchyliculteurs qui les considèrent comme un mode d'épargne, la revente de ce fonds pouvant éventuellement leur permettre d'assurer leur retraite en cas de besoin [Dumont 1987].

en revanche il n'envisageait pas la suppression des transmissions de concessions, ni même de leur caractère financier, mais plutôt leur encadrement.

L'article 16 du décret de 1983 est à cet égard fondamental : en régissant de fait les transmissions de concessions lorsqu'elles s'effectuent hors du cadre familial (la transmission intra-familiale étant le seul cas où la désignation du successeur reste possible, comme le prévoit l'article 12), il fait apparaître pour la première fois la notion d'indemnité due par le nouveau concessionnaire à l'ancien, et c'est lui qui crée la commission technique d'évaluation, initialement chargée d'évaluer le montant de l'indemnité pouvant être obtenue par l'ancien concessionnaire⁴. Lorsque la concession ne peut être reprise dans un cadre familial, la procédure enclenchée, qui aboutira à une désignation du successeur par l'administration, consiste en une déclaration de vacance de la concession dont il est fait publicité (la concession " est mise à l'affichage ") en vue de susciter des demandes concurrentes. Or l'article 16 stipule que : " Cette publicité comporte une estimation de l'indemnité que le nouveau bénéficiaire doit verser à l'ancien ou à ses ayants-droit. Cette indemnité tient compte de la valeur des locaux d'exploitation édifiés par le concessionnaire ainsi que des aménagements fonciers et hydrauliques effectués par lui sur le domaine public. Elle est fixée par une commission technique d'évaluation (...) ". L'article 16 précise en outre que le remboursement du matériel et des produits présents sur la concession doit faire l'objet d'une entente entre l'ancien et le nouveau concessionnaire sur un " prix ", qui sinon est fixé " à dire d'expert ". Par conséquent, l'indemnité de transmission est déjà précisément définie, et en des termes proches sinon complètement équivalents à ceux qui seront repris dans la contre-réforme de 1987.

En réalité, la transmission hors du cadre familial telle qu'envisagée par le décret de 1983 était donc déjà un acte de vente, puisqu'elle admettait le versement d'une compensation monétaire. Simplement, la procédure était strictement encadrée par l'administration qui voulait d'une part pouvoir fixer le montant des transactions et d'autre part désigner le bénéficiaire de la transmission. Si le droit de présentation avait été supprimé, c'est parce que " cette pratique donnait lieu à de nombreux abus aboutissant *de facto* à la possibilité de rétrocéder une parcelle moyennant un dessous-de-table dont la valeur correspondait à la transmission d'une rente de situation et non à l'indemnisation de la valeur d'éventuelles installations " [Dumont 1987]. Il ne s'agissait donc pas d'empêcher les ventes, mais de garantir la transparence des prix, de les réguler, et de pouvoir sélectionner les acheteurs : en encadrant le marché, l'administration visait la disparition des paiements occultes (qui supposaient une entente préalable entre acheteur et vendeur, devenue impossible) et avait essayé de se doter de leviers permettant notamment d'éviter les dérives inflationnistes et de mettre en œuvre une politique sociale au niveau du secteur en favorisant certaines catégories de repreneurs. L'article 6 prévoyait en effet que les commissions de cultures marines devaient examiner les demandes dans l'ordre de préférence suivant : 1) les demandes de renouvellement ; 2) les demandes émanant de personnes morales de droit public, d'organisations professionnelles ou d'organisations de producteurs ; 3) les demandeurs dont les concessions ont été retirées pour des motifs d'utilité publique ou pour des causes ne leur étant pas imputables ; 4) les demandes concernant un site nouveau ou une technologie innovante ; 5) les exploitants de moins de 55 ans à qui la demande permettrait

⁴ Il est notamment prévu que l'ancien concessionnaire puisse adresser à la commission " un mémoire chiffré décrivant la nature des travaux d'aménagements fonciers et hydrauliques effectués par lui sur le domaine public ainsi que des réalisations immobilières liées à l'exploitation et implantées sur ce domaine. À l'appui du mémoire sont jointes toutes pièces justificatives telles que factures et autres pièces comptables. " (arrêté du 10 janvier 1984 relatif à l'application de l'article 16 du décret, JO du 19 janvier 1984).

d'atteindre la dimension minimale de référence ; 6) les exploitants de moins de 35 ans. Venait enfin les autres demandes, et surtout, il était précisé qu'une nouvelle concession ne pouvait être attribuée à un demandeur dont l'exploitation dépasse la taille maximale de référence que s'il n'y a pas d'autre demande.

Autrement dit, de par leur rôle dans le classement des demandes déposées en vue de l'attribution des concessions, les commissions des cultures marines étaient dotées de véritables moyens pour mettre en œuvre une "politique locale des structures d'exploitation", telle qu'évoquée dans la version initiale de l'article 4.

2.3. Le décret de 1987 : l'officialisation des transactions libres sur les concessions ou l'instauration d'un "marché hypocrite"

Après que le décret de 1983 ait été en quelque sorte l'occasion d'une réaffirmation de la primauté du pouvoir de l'administration fondé sur le principe de l'inaliénabilité et de l'imprescriptibilité du DPM, le décret de 1987 va marquer le retour du pragmatisme en matière de gestion de l'utilisation du DPM. En effet, l'interdiction des cessions directes aux tiers a fait réagir vivement les professionnels, qui ont alors pratiqué la grève des transmissions après cessation d'activité. Ce blocage a conduit l'Administration à reconsidérer le problème des cessions [Miner 1991b]. En premier lieu, le décret de 1987 corrige les points sur lesquels celui de 1983 avait manqué de souplesse et de réalisme [Orfila 1990] : il fait ainsi disparaître l'ordre de classement des demandes (qui figurait dans l'ancienne version de l'article 6) tout en élargissant les possibilités d'exploiter les concessions en société. Mais la modification essentielle tient au rétablissement de la pratique des cessions directes, via la réintroduction du droit de présentation.

Le décret modificatif du 14 septembre 1987 admet à nouveau le principe des cessions, c'est-à-dire les transmissions directes de titres hors du cadre familial, appelées "substitutions" [Miner 1991a]. Il prévoit en effet dans son article 12 modifié que "le titulaire d'une concession peut demander que lui soit substitué dans ses droits, jusqu'à l'échéance de la concession, un tiers, personne physique ou morale"⁵, sous réserve de satisfaire à certaines conditions, notamment la détention de la concession par le cédant depuis au moins 10 ans, la capacité professionnelle du repreneur et le respect des critères définis par les schémas des structures. La demande de substitution est accompagnée d'une copie du contrat conclu entre le concessionnaire et le tiers bénéficiaire, qui comporte le montant de l'indemnité due par le nouveau concessionnaire à l'ancien. L'indemnité est définie par l'article 12-5 : "l'indemnité tient compte, d'une part, de la valeur des locaux d'exploitation et des aménagements fonciers et hydrauliques réalisés par le concessionnaire sur le domaine public, et d'autre part, des améliorations du potentiel de production qu'il a apportées à sa concession".

En principe, le montant de l'indemnité relève de l'autorité de la commission des cultures marines. La Commission Technique d'Évaluation (CTE) "constate chaque année, en fonction des transactions effectuées les deux années précédentes, (...) pour chacune des activités existant dans le secteur, la valeur moyenne des concessions". Lorsque la commission des cultures marines constate un écart non justifié entre l'indemnité

⁵ Dans la version de 1983, l'article 12 du décret disposait que "lorsque le concessionnaire est une personne physique, la concession peut, à sa demande, être transférée à son conjoint, ainsi qu'à l'un ou plusieurs de ses descendants et leurs conjoints, s'ils remplissent les conditions prévues aux deuxième et troisième alinéa de l'article 5" (il s'agit des conditions de professionnalité).

proposée et la valeur moyenne établie par les CTE, le Préfet du département peut alors avoir recours à la concurrence (article 12-7). En apparence, l'administration conserve un pouvoir discrétionnaire sur la fixation du montant des indemnités versées lors des substitutions.

Le montant de l'indemnité de substitution est potentiellement “ administré ”, puisque l'administration se réserve le droit de refuser des niveaux d'indemnité qui s'écarteraient trop des barèmes établis par les CTE, encore que la notion “ d'écart non justifié ” mériterait discussion. La réalité des transactions réalisées montre que l'existence d'un “ prix administré ” n'a d'effet réel que sur le montant déclaré de la transaction. Avec le retour du droit de présentation, l'accord entre le cédant et le repreneur redevient une entente bilatérale préalable hors du contrôle administratif, qui peut de nouveau comporter une compensation occulte, absente du contrat. Finalement, à toute transaction concernant une concession donnée peut correspondre trois niveaux de prix :

- l'indemnité de référence, fixée par les barèmes élaborés par les CTE ;
- le prix déclaré, figurant sur le contrat entre cédant et repreneur, dont l'administration vérifie qu'il ne s'écarte pas trop des barèmes ;
- le prix réel, éventuellement supérieur au prix déclaré, sanctionnant la vente proprement dite.

Le nouveau droit de substitution admis par le décret de 1987 apparaît donc comme un compromis entre la cession autorisée, telle qu'elle existait avant 1983, et la substitution limitée, telle qu'elle avait été prévue par le décret de 1983 [Miner 1991a], puisque cette substitution limitée (ou encadrée) admettait le versement d'une indemnité. Pour M.-C. Miner, au-delà de la possibilité de “ céder ” la concession à un tiers, “ les dernières dispositions sont intéressantes car elles admettent le caractère financier de ces substitutions ”⁶. En réalité, ce caractère financier existait déjà avec la substitution limitée (ou encadrée) du décret de 1983. Ce qui est nouveau dans le décret de 1987 au sujet de l'indemnité de substitution, c'est que son montant est validé a posteriori par la commission des cultures marines (par comparaison avec les barèmes établis par la CTE), alors que le décret de 1983 prévoyait qu'il soit établi par la CTE.

Au regard du statut juridique du DPM, la contre-réforme de 1987 instaure un “ marché hypocrite ” : en effet, ces transactions ont tous les attributs de l'échange marchand, notamment parce qu'elles donnent lieu à l'établissement d'un contrat entre le cédant et le repreneur qui mentionne le montant de l'indemnité et matérialise ainsi le fait que les deux parties sont parvenues à un accord de vente, mais officiellement, le prix de vente n'est pas reconnu comme tel, et est présenté comme une simple indemnité, dénomination choisie afin de préserver en apparence le respect du principe de l'inaliénabilité du DPM. Mais nous avons vu que l'ambiguïté de la contrepartie monétaire recevable contre la transmission d'une concession à un tiers était déjà présente dans la version “ encadrée ” du marché voulue par le décret de 1983. On peut donc considérer qu'en contrepartie de cette reconnaissance implicite de l'existence d'un prix à payer au cédant lors de la transmission à un tiers, le système envisagé en 1983 avait maintenu l'essentiel, à savoir les prérogatives de l'État en matière d'allocation des concessions, lesquelles peuvent être compatibles avec un marché encadré.

Or, après l'échec de la tentative d'encadrement du marché, le rétablissement du droit de désignation du successeur et le relâchement du contrôle du montant de l'indemnité versée au cédant, ont créé les conditions requises pour la réalisation de transactions

⁶ Pour M.-C. Miner, la base d'évaluation de l'indemnité fait ainsi apparaître la notion de “ fonds conchylicole ”, proche de celle du fonds de commerce (voir paragraphe 3.3) [Miner 1991b].

proches d'un marché libre : plus grande liberté dans la fixation du prix, liberté quasi-totale dans le choix de l'acheteur. En effet, l'administration perd l'essentiel des prérogatives qu'elle avait cherché à restaurer dans le décret de 1983 en prévoyant de se doter de moyens pour contrôler les dérives inflationnistes et pour sélectionner les acheteurs suivant une logique de politique sectorielle. Replacé dans le contexte de l'histoire longue du secteur et examiné à l'aune des inévitables ajustements de la loi aux pratiques les plus couramment admises de la profession, et notamment celles qui découlent d'impératifs économiques, l'hypocrisie du nouveau régime juridique réside alors moins dans la tolérance des transactions marchandes elles-mêmes que dans le renoncement à doter l'administration des moyens de réguler un marché qui semble promis à occuper une part croissante dans le système d'allocation des concessions conchylicoles, elles-mêmes support de droit d'exploitation de ressources ayant le statut de biens publics. Les questions laissées en suspens concernent donc les conséquences que l'existence d'une composante de marché libre dans le système peut avoir sur la politique sectorielle et sur la gestion des bassins conchylicoles.

2.4. Une première typologie des transactions sur le foncier conchylicole

Même si le nouveau décret de 1987 réunit les conditions de la mise en place d'un quasi-marché des concessions conchylicoles, l'administration continue d'utiliser un vocabulaire qui tend à affirmer à la fois la supériorité des principes d'inaliénabilité et d'imprescriptibilité du DPM et la primauté de son pouvoir discrétionnaire sur la réalité du caractère libre et individuel des transactions. C'est ainsi que du point de vue administratif, la transmission d'une concession conchylicole, ou changement de l'identité du détenteur du titre d'autorisation d'occupation privative du DPM, relève des quatre modalités suivantes :

- la " substitution ", qui correspond à l'application du droit de présentation pour une cession en faveur d'un tiers ou d'un parent, gratuite ou onéreuse, assortie d'un contrat (article 12) ;
- le " recours à la concurrence ", qui s'applique lorsque la substitution demandée a été refusée au motif que l'indemnité proposée présente un écart qui n'est pas justifié avec " la valeur moyenne de référence corrigée par les éléments particuliers de la concessions " (article 12-7) ;
- le " transfert ", qui correspond à la reprise de la concession après décès de l'ancien concessionnaire par un de ses héritiers (article 14) ;
- la " mutation ", telle qu'envisagée dans la version initiale du décret de 1983 (article 16) pour les concessions devenues vacantes, soit en cas de décès du concessionnaire non suivi d'un transfert intra-familial, soit parce que le concessionnaire renonce à ses droits ou que l'administration les lui retire, soit enfin parce qu'une proposition de substitution a été refusée au motif qu'elle ne respectait pas les dispositions des articles 12-2, 12-3 ou 12-4 (c'est-à-dire pour des motifs concernant les qualités du repreneur ou le respect du schéma des structures) ;

Cette variété des formes de transmission des concessions conchylicoles illustre le fait que le développement du quasi-marché ne couvre pas en totalité le système d'attribution des concessions conchylicoles. Le système d'attribution entendu au sens large comprend d'ailleurs théoriquement en premier lieu le cas des attributions initiales, effectuées à titre gratuit au moment de la création de nouvelles concessions. Néanmoins, les

créations sont désormais exceptionnelles, compte tenu des tensions qui existent depuis déjà au moins une vingtaine d'année au sujet de l'occupation de l'espace côtier (voir notamment [Dumont 1987, Miner 1991a]).

À l'exception du cas de la substitution, appelé à devenir le mode de transmission dominant et déjà largement analysé, les procédures que suivent les autres formes de transmissions doivent être précisées. Le premier cas particulier est celui du “recours à la concurrence”, qui suit une procédure décrite par l'article 12-8 : “en cas de recours à la concurrence, il est organisé un appel d'offre avec possibilité d'enchères sur la base d'une mise à prix correspondant à la valeur moyenne de référence corrigée par les éléments particuliers de la concession. L'avis relatif à l'appel d'offres indique si celui-ci a lieu soit aux enchères verbales, soit sous soumissions cachetées, soit par combinaison des enchères verbales et des soumissions cachetées”. Les modalités d'application de cet article ont été fixées par un arrêté ministériel du 5 novembre 1991⁷. Mais cette procédure semble n'avoir été que rarement (sinon jamais) appliquée : en pratique, les données empiriques examinées dans le cadre de cette étude ne comptent aucun cas de recours à la concurrence ayant donné lieu à des enchères (voir chapitre 5). Cela peut s'expliquer par le fait qu'il n'existerait que peu (voire pas) de cas de refus de substitution par la commission des cultures marines au motif d'une indemnité inadéquate.

En cas de décès du concessionnaire, le conjoint survivant et les héritiers ont un droit de priorité dans l'attribution de la concession devenue vacante et doivent s'entendre entre eux pour désigner un nouvel attributaire (article 14). Le successeur bénéficie alors du “transfert” de la concession à son nom sous réserve qu'il apporte la preuve qu'il satisfait aux conditions générales requises pour l'attribution d'une concession, dans un délai pouvant être porté à 3 ans. Le transfert après décès recouvre en pratique la désignation du successeur par l'administration, dans un cadre familial et sans contrepartie financière. Dans le cas d'une procédure de transfert après décès, il n'y a pas alors réellement vacance de la concession ; en revanche, la concession est déclarée vacante dans le cas d'un décès à la suite duquel aucun héritier ne se manifeste.

Outre l'absence d'héritier après décès, il existe trois autres causes de déclaration de vacance d'une concession. La première cause est la renonciation du concessionnaire à ses droits. La seconde cause est le retrait de ses droits au concessionnaire par l'administration pour différents motifs, dont les principaux sont l'absence de preuve de capacité professionnelle même à l'issue d'une éventuelle période probatoire, le défaut de paiement de la redevance, l'absence ou l'insuffisance d'exploitation pendant une période de trois ans, et enfin le non respect des règles générales des cultures marines ou du cahier des charges de la concession. Enfin, la troisième cause de déclaration de vacance est le refus par l'administration de la substitution proposée parce qu'elle ne respecte pas les dispositions des articles 12-2, 12-3 ou 12-4 relatives aux qualités du repreneur et à la conformité avec le schéma des structures de la dimension foncière des deux parties qui résulterait de la substitution. Lorsque la concession est déclarée vacante, la vacance fait l'objet d'une publicité (la concession “passe à l'affichage”), qui “comporte une estimation de l'indemnité que le nouveau bénéficiaire doit verser à l'ancien ou à ses ayants-droit” (article 16). Les affiches restent en place pendant une durée de trente jours, durant laquelle toutes les demandes de reprise sont recevables. Cette procédure, qui aboutira à la désignation d'un repreneur par l'administration (ou à l'annulation de la concession si aucune demande n'est retenue), revient également à une mise en concurrence des demandeurs, à ceci près que cette concurrence ne pourra pas a priori reposer sur un

⁷ Arrêté du 5 novembre 1991 fixant les modalités d'appel d'offres lorsque la substitution du bénéficiaire d'une autorisation d'exploitation de cultures marines résulte du recours à la concurrence.

critère d'offre la plus élevée en termes de prix comme dans le cas du véritable "recours à la concurrence". Il s'agit en fait ici d'appliquer la procédure de sélection des demandes telle qu'elle était initialement prévue par le décret de 1983 pour s'appliquer à tous les cas de substitutions (les dispositions de l'article 16 étant effectivement, dans l'esprit de la réforme de 1983, celles qui devaient régir toutes les substitutions extra-familiales) : puisque la sélection ne peut se faire sur le critère du prix proposé, elle doit s'effectuer sur le critère des qualités du demandeur. La procédure devrait alors suivre la logique du classement des demandes concurrentes selon un ordre de priorité du type de celui qui était initialement mentionné à l'article 6 ; or, l'article 6 modifié par le décret de 1987 ne contient plus l'énumération de ces ordres de priorité. Il y a là en apparence un vide juridique potentiel, créé par la volonté de remettre en question la logique du décret de 1983, qui était celle de l'encadrement des transmissions⁸.

C'est en fait une circulaire qui règle désormais le classement des demandes⁹. Cette circulaire rappelle qu'en cas de demandes concurrentes, une priorité doit d'abord être accordée dans cet ordre : 1) aux demandeurs dont les concessions ont été retirées pour des motifs d'utilité publique ou pour des causes ne leur étant pas imputables¹⁰ ; 2) aux demandeurs qui acceptent un changement de concession afin de faciliter la mise en œuvre d'un plan d'aménagement d'une zone de culture marine ; 3) dans le cas d'actions d'intérêt collectif, aux personnes morales de droit public, aux organisations professionnelles ou aux organisations de producteurs. Pour tous les autres cas, "il appartient aux commissions de cultures marines, dans le respect des schémas des structures, de se doter de critères de choix susceptibles de départager les demandeurs en compétition". La procédure d'élaboration du schéma des structures comme le choix des critères de classement des demandes dépendent donc des commissions des cultures marines, ce qui confère un rôle important sinon prépondérant aux professionnels et signifie que des éléments essentiels de la politique de développement sectoriel seront désormais définis de manière décentralisée au niveau local. Même si le classement des demandes n'interviendra plus en pratique que pour une minorité des attributions de concessions, la procédure se caractérise désormais par une grande disparité entre bassins : à Marennes-Oléron les critères continueront de favoriser les demandes permettant d'atteindre une taille minimale, tandis que dans d'autres bassins, le regroupement des exploitations peut être privilégié.

3. ASPECTS ECONOMIQUES DU REGIME JURIDIQUE DES CONCESSIONS ET IMPLICATIONS POUR LES ENTREPRISES CONCHYLICOLES

3.1. Le caractère anormal de l'occupation du DPM

Les principes juridiques traditionnels destinent "normalement" les espaces maritimes côtiers à l'usage direct et collectif du public. L'État, propriétaire du Domaine Public

⁸ Selon M.-C. Miner, le Secrétariat d'Etat à la Mer aurait à l'époque expliqué cette disparition par le fait que le Conseil d'Etat, lors de sa discussion sur le projet de décret modificatif, aurait dénié reconnaître l'intérêt d'une telle disposition dans le texte [Miner 1991a].

⁹ Circulaire du 27 novembre 1987 (cf BOMM PM.D, p. 1353, citée par Miner 1991a).

¹⁰ Dans l'ancien article 6, ce type de demandes figurait au troisième rang des priorités, après les demandes de renouvellements et les demandes émanant de personnes morales de droit public, d'organisations professionnelles ou d'organisations de producteurs (voir paragraphe 2.2.).

Maritime, dispose ainsi d'un pouvoir discrétionnaire pour accorder ou refuser une occupation privative de celui-ci. Ainsi, le régime juridique de l'exploitation de cultures marines reste intimement lié à celui du titre d'occupation domanial délivré par l'État. Il est pour ce dernier le moyen juridique de contrôler l'utilisation de son domaine, et pour le bénéficiaire, le fondement lui permettant, même s'il est précaire, de développer une activité sur ce domaine [Miner 1991b]. La vocation du Domaine Public Maritime est fermement rappelée dans l'instruction du 24 octobre 1991 sur la protection et l'aménagement du littoral (2-1 à 3-2) [Mesnard 1995]¹¹ :

- si le Domaine Public Maritime n'est pas soustrait aux règles générales d'urbanisme et d'environnement, il "obéit également à des règles propres qui reposent sur le principe fondamental et ancien du libre usage par le public pour la promenade, la baignade, la pêche à pied ou l'échouage de bateaux. Les occupations privatives du Domaine Public Maritime ne doivent donc être autorisées que si elles sont compatibles avec l'usage normal du domaine et si elles répondent à une activité d'intérêt général ou nécessitant la proximité immédiate de la mer : service public portuaire, exploitation de cultures marines, animation des plages, extraction de matériaux... " ;
- les emprises sur le Domaine Public Maritime doivent être "proportionnées aux besoins liés à la fonction ou à l'activité envisagée", sans oublier l'impératif de concilier protection et exploitation. Il faut tenir compte de la vocation des zones concernées et de celles des espaces terrestres avoisinants ;
- enfin, selon l'article 25 de la loi Littoral, "tout changement substantiel d'utilisation de zones du Domaine Public Maritime est préalablement soumis à enquête publique, suivant les modalités de la loi n° 83-63 du 12 juillet 1983". Il y a ainsi information de la population intéressée, saisie de l'opinion publique et possibilité de recours du fait des obligations d'enquête publique (article 25) et de déclaration d'utilité publique (article 27).

Ces principes situent le statut des concessions d'exploitation de cultures marines. Selon l'article 29 dernier alinéa de la loi Littoral : "sur le Domaine Public maritime ou fluvial, naturel ou artificiel, géré directement par l'État, l'autorisation d'exploitation de cultures marines délivrée en application des lois et règlements en vigueur en matière de pêche maritime et de cultures marines vaut occupation domaniale". Pour A.-H. Mesnard, cette autorisation peut donc être considérée comme très voisine des conditions habituelles d'autorisation d'occupation temporaire du domaine public de l'État (article 28 du Code du domaine de l'État) [Mesnard 1995]. Cette interprétation est partagée par H. Coulombie et J.-P. Redon, pour qui "bien que l'article 2 du décret du 22 mars 1983 indique que l'autorisation d'exploitation prenne la forme d'une concession assortie d'un cahier des charges type (...), les conditions d'établissement sur le Domaine Public Maritime ne se différencient pas, au fond, des prescriptions de l'article 28 du Code du domaine de l'État relatif à la délivrance des autorisations d'occupation temporaire" [Coulombie & Redon 1992].

¹¹ A.-H. Mesnard en conclut qu'on est donc loin du temps où pouvaient se multiplier les concessions d'endiguage avec transfert de la propriété de terres exondées aux bénéficiaires de la concession d'endiguage, comme le permettait la concession d'endiguage dans le cadre de l'article 41 de la loi du 16 septembre 1807 (article L.64 du domaine de l'État). La concession d'endiguage avait déjà été limitée par la circulaire du 3 janvier 1973 et surtout par le décret du 29 juin 1979 relatif aux concessions d'endiguage et d'utilisation des dépendances du Domaine Public Maritime en dehors des ports.

Enfin, il faut noter que le régime des exploitations de cultures marines s'applique aux exploitations situées sur le Domaine Public Maritime, ainsi que « dans la partie des fleuves, rivières, étangs et canaux où les eaux sont salées ». Il s'applique d'autre part aux prises d'eau « destinées à alimenter en eau de mer des exploitations de cultures marines situées sur des propriétés privées ». On peut donc en déduire que le contrôle par l'État ne vise pas seulement l'occupation du Domaine Public Maritime, mais aussi le développement et l'exercice des activités qui s'y rattachent [Miner 1991b, Mesnard 1995]. En retour, le secteur dispose d'un poids économique et social, encore renforcé par l'organisation de la profession et sa reconnaissance institutionnelle, qui permet aux conchyliculteurs d'agir non seulement sur la définition des objectifs de développement du secteur, mais aussi sur le système d'encadrement et ses modalités d'application.

3.2. La règle de l'exploitation personnelle

Les entreprises de conchyliculture doivent obéir à la règle de l'exploitation à titre personnel des concessions conchyliques. En effet, les demandeurs ayant obtenu des concessions sur le Domaine Public Maritime répondent à des critères précis, notamment en matière de capacité professionnelle. Le concessionnaire doit donc exploiter la concession qui lui a été attribuée, et ceci personnellement et à titre principal [Miner 1991a]. Ces dispositions signifient que le droit accordé en matière d'occupation privative du DPM implique aussi des devoirs. Du point de vue de l'accès au foncier conchylique, la sélection des demandeurs potentiels sur des critères de capacité professionnelle vaut en effet limitation des participants ou encore barrière à l'entrée du secteur. Mais l'existence d'une barrière à l'entrée a une contrepartie, l'obligation d'exploitation à titre personnel, qui peut fonctionner a priori comme un frein à l'accumulation des droits.

Dans le régime antérieur aux réformes de 1983 et 1987, une forme particulière d'exploitation, dite en « compte à demi », était tolérée. Selon les termes des circulaires de 1929 et 1936 qui la définissaient et l'encadraient, cette pratique consistait pour le détenteur de la concession à la faire exploiter par une tierce personne, rémunérée de son travail par une part déterminée sur le produit des ventes, dans le cadre d'un contrat qui ne pouvait excéder une durée de cinq ans ; mais en pratique « ces contrats se traduisaient dans la plupart des cas par une location des parcs à prix fort » [Miner 1991a]. C'est pourquoi les réformes des années 1980 ont supprimé cette possibilité. Dans un premier temps, le décret de 1983 a donc reprécisé dans son article 9 la règle générale et les limites étroites des exceptions : « Les concessions sont accordées à titre personnel. Toutefois, le concessionnaire qui se trouve momentanément dans l'impossibilité d'exploiter les parcelles concernées peut, à titre exceptionnel, être autorisé à les faire exploiter par un tiers remplissant les conditions prévues aux deuxième et troisième alinéas de l'article 5. Un arrêté du ministre chargé des cultures marines fixe les conditions d'attribution de ces autorisations dont la durée ne peut excéder trois ans et qui peuvent être prolongées pour une période n'excédant pas un an ».

L'article 9 a été maintenu en l'état dans le décret de 1987, qui en revanche fait encore progresser la définition de la notion d'exploitation à titre personnel dans son article 5-2 : « Le demandeur, personne physique, s'engage à exploiter sa concession personnellement, à l'exception des cas prévus aux articles 9 et 11, et, lorsqu'il s'agit d'activités ostréicoles ou mytilicoles, à titre principal. Est réputée personnelle l'exploitation qui est faite par le

concessionnaire cultivant ses coquillages avec sa famille ou qui les fait cultiver par des ouvriers conchylicoles sous sa direction et à ses frais ». L'implication personnelle peut s'accommoder de l'emploi d'ouvriers ostréicoles, à condition qu'ils soient placés sous la direction effective du concessionnaire [Miner 1991a]. Autrement dit, il est formellement interdit de louer des concessions pour les faire exploiter par autrui.

Ces dispositions se présentent comme un ensemble de garde-fous visant à lutter contre l'accumulation des droits par un nombre limité d'intervenants, du même type que ceux dont sont assortis les systèmes de droits d'accès dans d'autres secteurs, notamment la pêche, sachant toutefois que les expériences montrent que ces systèmes anti-accumulation sont en général facilement contournés. Or, sans même rechercher des exemples d'infractions aux dispositions prévues par la loi, force est de constater qu'en conchyliculture, la règle de l'exploitation à titre personnel admet plusieurs types d'aménagements. Nous avons déjà vu que le titulaire d'une autorisation en cours de validité pouvait demander à s'adjoindre en codétention une ou plusieurs personnes de sa famille (article 5-3) et que le concessionnaire qui se trouve momentanément dans l'impossibilité d'exploiter les parcelles concédées peut, à titre exceptionnel, être autorisé à les faire exploiter par un tiers (article 9). Enfin, le titulaire d'une concession peut être non seulement une personne physique, mais aussi, une personne morale de droit privé, c'est-à-dire une entreprise (article 5-4).

Dans ce dernier cas, les dispositions de l'article 5-4 vont dans le sens d'un affaiblissement très prononcé de l'obligation d'exploiter à titre personnel. Ces aménagements amènent donc à poser au moins deux questions :

- dans le cas des ventes de concessions, l'affaiblissement de l'obligation d'exploiter personnellement change-t-elle la nature du droit échangé sur le quasi-marché ?
- des grandes entreprises, agissant en tant que personnes morales, peuvent-elles par ce biais concentrer les droits, en usant de contournements similaires à ceux observés par exemple dans le cas des QIT ?

Fondamentalement, lorsque l'obligation d'exploiter à titre personnel s'affaiblit, il devient possible de séparer la détention du droit d'exploitation (ici le titre de concession) et la réalisation de l'acte de production, et finalement d'opérer un transfert de rente depuis le producteur vers le détenteur du droit (ici le concessionnaire) [Dumont 1987, Mongrue & Pálsson 2004]. Concrètement, la possibilité d'accumuler les droits et l'assouplissement de l'obligation d'exploiter à titre personnel est susceptible de renforcer le pouvoir économique de la catégorie sociale des propriétaires-exploitants au détriment de la catégorie des employés conchylicoles (ne serait-ce que parce que la concentration des droits rend plus difficile le passage du statut d'employé au statut de propriétaire-exploitant), voire de susciter l'apparition d'une catégorie sociale nouvelle constituée de propriétaires non exploitants. Et ces phénomènes ne sont sans doute pas neutres vis-à-vis des conditions d'installation des jeunes dans la profession.

3.3. Le caractère composite du prix de vente des concessions

Officiellement, le prix de vente d'une concession se réfère uniquement à l'indemnité due par le repreneur au cédant, et qui, selon les termes de l'article 12-5 du décret de 1987, est calculée sur la base des deux éléments suivants :

- la valeur des locaux d'exploitation et des aménagements fonciers et hydrauliques réalisés par le concessionnaire sur le domaine public ;
- les améliorations apportées au potentiel de production de la concession.

Ce mode de calcul, qui laisse déjà une large part à l'interprétation, refuse clairement de prendre en compte la valeur liée aux attributs de la concession, car il s'agit là encore de réfuter l'évidence : du point de vue de l'administration, la transaction entre vendeur et acheteur ne peut pas porter sur la concession elle-même, puisque celle-ci ne peut être vendue, mais simplement sur ce que le vendeur a apporté au potentiel productif de la concession. Il faut cependant noter que ce refus de considérer la valeur propre de la concession est en soi cohérent avec le fait que l'acte de concession matérialise une autorisation, mais ne vaut pas engagement de l'État sur la capacité productive du milieu [Grua & Vaudour 1992]. Par conséquent, le montant de cette indemnité, du fait de son mode de calcul, est inapte à refléter la valeur des rentes attendues de l'acquisition des concessions conchyliques, et par suite à traduire la réalité du prix de vente des concessions. C'est pourquoi, le prix de vente réel comporte le plus souvent une composante implicite, liée aux attributs de la concession et au droit d'exploitation.

Un facteur important pour expliquer l'existence d'une composante implicite dans le prix réel des concessions conchyliques tient également au flou qui a pendant longtemps entouré le statut fiscal des opérations de cessions de concessions. La clarification du régime fiscal applicable n'a été obtenue par le CNC qu'en 2000 (voir encadré, page suivante) : il a d'abord été suggéré aux conchyliculteurs de s'en tenir aux termes du décret pour rédiger leurs conventions de transferts (c'est-à-dire les actes de ventes des concessions), de sorte que la transaction soit soumise au droit fixe prévu par l'article 732 du Code Général des Impôts pour les cessions en agriculture.

Depuis, l'article 732 du code général des impôts, qui stipule que “ Les actes constatant la cession de gré à gré de cheptel et autres objets mobiliers dépendant d'une exploitation agricole sont enregistrés au droit fixe de 125 euros lorsque cette cession n'est pas corrélative à la vente totale ou partielle du fonds ” a été complété, en vertu de l'article 24 de la Loi n° 2005-157 du 23 février 2005, par un alinéa ainsi rédigé : “ Il en est de même de la cession de gré à gré des installations, matériels et produits dépendant d'une exploitation de cultures marines en contrepartie de l'indemnité de substitution telle que fixée, par la commission des cultures marines, à l'article 12-5 du décret n° 83-228 du 22 mars 1983 fixant le régime de l'autorisation des exploitations de cultures marines. ”

Ces clarifications a posteriori visant à résoudre des problèmes pratiques traduisent bien l'insuffisance de la notion officielle d'indemnité. Avant l'adoption du décret de 1983, il avait été proposé que la valeur des concessions puisse être déterminée par référence à un “ fonds conchylique ”, qui comprendrait non seulement la valeur des matériaux et des produits se trouvant sur le parc (qui figurent sur l'acte officiel), mais également des éléments incorporels (par exemple un droit au renouvellement de la concession qui serait comparable au droit au bail en cas de cession de fonds de commerce). Mais l'administration s'est fermement opposée à cette notion, et donc à la possibilité d'intégrer des éléments incorporels dans la fixation de l'indemnité [Beurier 1983]. Cette opposition reposait sur la justification fondamentale suivante : dans le cas du fonds de commerce, la propriété incorporelle réside dans le droit à la clientèle (c'est-à-dire les éléments propres à attirer ou retenir la clientèle, source du revenu attaché au fonds de commerce), qui lui-même repose sur le droit au bail, c'est-à-dire le droit au renouvellement du bail. Or ce droit au bail se serait opposé aux principes de précarité et de personnalité qui sont attachés aux autorisations d'occupation du DPM [Merckelbagh & d'Izarny 1977].

Encadré : Position du CNC sur le régime fiscal du transfert des concessions conchyliques à titre onéreux

Depuis plusieurs mois, le CNC tente d'obtenir de la part du Ministère de l'Economie et des Finances, la confirmation officielle et écrite du régime fiscal des conventions de transfert des concessions conchyliques au regard des droits d'enregistrement. Pour ce faire, nous avons saisi le ministre de cette affaire, par lettre du 20 juillet 2000, et conformément à notre demande, nous avons été reçus le 8 novembre dernier par M. Bouche, Conseiller technique en matière fiscale de M. Laurent Fabius et M. Stasse, Inspecteur Principal, représentant la Direction Générale des Impôts.

Nous avons tout d'abord rappelé à nos interlocuteurs qu'après la réforme résultant de l'article 5 du décret de 1987, M. Bérégovoy, ministre de l'Economie, des Finances et du Budget de l'époque, s'était prononcé, le 1er Juillet 1989, à la demande de M. Jean-François Legrand, sénateur, en faveur de l'application exclusive du droit fixe prévu à l'article 732 du C.G.I., indiquant à cette occasion que les conchyliculteurs devaient être assimilés à des agriculteurs pour l'application des règles fiscales. Toutefois, le ministre avait concomitamment émis une réserve, quant à la possibilité d'appliquer les droits de mutation à titre onéreux, tels que prévus à l'article 720 du C.G.I. dans l'hypothèse où la convention de transfert ferait apparaître distinctement une cession du droit de présentation, ou si l'Administration établissait l'existence d'une convention de cette nature.

Depuis lors, une décision de la Chambre Commerciale de la Cour de Cassation du 7 mars 1995, n°464D, Pineau, avait justement appliqué l'article 720 du C.G.I. sur la cession d'une activité mytilicole exercée sur le domaine public. En outre, les contrôles fiscaux diligentés à partir de cette date sur ce problème, allaient dans le même sens que la décision de la Cour de Cassation. Après un exposé exhaustif de tous les motifs qui nous conduisent à considérer que les conventions de transfert de concession conchylique ne peuvent qu'être assujetties au droit fixe visé à l'article 732 du C.G.I., nous avons demandé à nos interlocuteurs de nous faire connaître la position du Ministère de l'Economie et des Finances. Il nous a été confirmé qu'ils entendaient s'en tenir strictement et littéralement à la réponse de M. Bérégovoy, et elle seule.

Il résulte de cette conclusion que si le prix prévu à la convention de transfert ne vise que :

- l'indemnité prévue à l'article 5 du Décret de 1987 d'une part,
 - le matériel, les installations et produits nécessaires à l'exploitation d'autre part,
- seul le droit fixe d'un montant de 500 F, à ce jour, prévu à l'article 732 du C.G.I. sera exigé.

Il en sera de même si la cession du matériel est constatée par une convention séparée de celle relative à la seule indemnité de transfert visée à l'article 5 du décret de 1897.

Par contre, si une autre convention est conclue entre les parties, et portant cession d'autres éléments corporels non identifiés, ou non justifiés au niveau de leur valeur, ou incorporels de l'exploitation, tels que, par exemple, un droit de présentation de clientèle, l'ensemble du prix de la transaction (et donc l'indemnité et le matériel et les agencements dûment individualisés et valorisés) seront alors assujettis au droit de mutation à titre onéreux prévu à l'article 720 du C.G.I., soit :

- 0% pour la fraction du prix n'excédant pas 150 000 F
- 3% pour celle comprise entre 150 000 et 700 000 F
- 4,40% pour la fraction du prix supérieure à 700 000 F

En d'autres termes, deux cas sont susceptibles de se présenter

1 / Ou bien la ou les conventions de transfert :

- ne visent que les éléments prévus à l'article 5 du décret de 1987, d'une part
 - reflètent la valeur réelle de ces biens et la sincérité de la transaction, en ce que le prix exprimé correspond à celui perçu par le cédant,
- et dans ce cas, seul le droit fixe prévu à l'article 732 du C.G.I. est exigible;

2 / Ou bien tel n'est pas le cas, et c'est le barème de l'article 720 du C.G.I. qui trouve alors son application.

Sur un plan pratique, il est donc indispensable que la convention de transfert :

- fasse l'objet d'une présentation aux Services Fiscaux de l'Enregistrement (ce qui, d'après nos interlocuteurs n'est toujours pas le cas), [NDA : Faut-il lire « pas toujours » ?]
- soit rédigée sans ambiguïté, par référence aux termes mêmes de l'article 5 du décret de 1987 qui définit l'indemnité perçue par le titulaire comme tenant compte : "d'une part, de la valeur des locaux d'exploitation et les aménagements fonciers et hydrauliques réalisés par le concessionnaire sur le domaine public, d'autre part, des améliorations de potentiels de production qu'il a apportées à sa concession".

Chacun de ces éléments devra faire l'objet d'une identification individuelle et d'une valorisation spécifique précise. Le bénéfice du régime de l'article 732 du C.G.I. est conditionné par le respect de ces deux conditions.

Nous attendons la confirmation écrite de cet entretien par les Services du Ministère de l'Economie et des Finances et dès que nous serons en sa possession, nous ne manquerons pas de la diffuser. Tous les litiges éventuels en cours doivent être portés à la connaissance des SRC en cas de non application de ces dispositions.

Source : CNC, <http://www.cnc-france.com>, consultation du site le 17 mars 2004

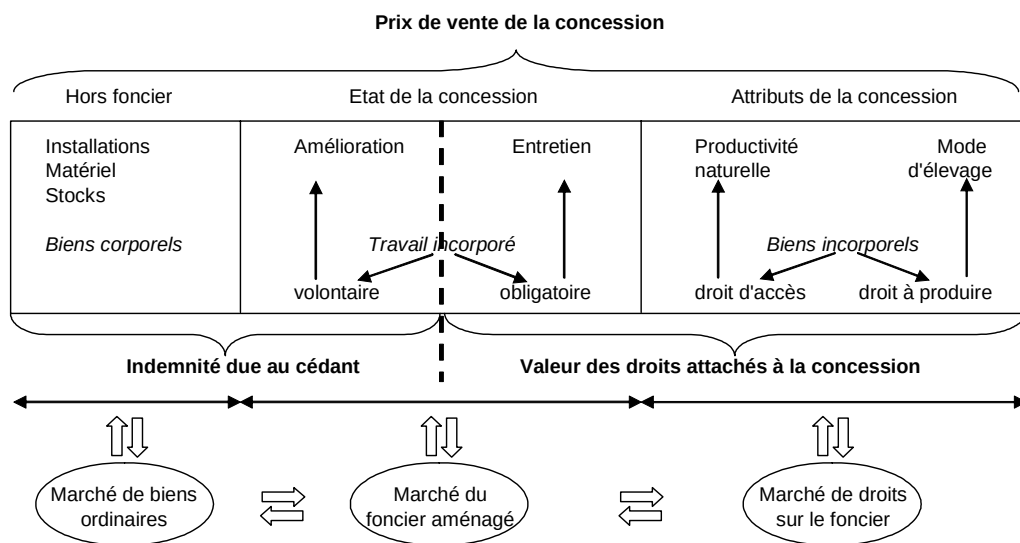
À la suite de la réforme de 1987 et du rétablissement de fait d'un quasi-marché des concessions conchyliques, la possibilité qui en résultait d'attribuer une valeur aux concessions constitutives d'une entreprise a pu être considérée comme susceptible de concrétiser la notion de fonds conchylicole [Miner 1991a]. En effet, outre des éléments corporels tels que les installations, le matériel ou les stocks en place, l'indemnité de substitution comprend des éléments incorporels, notamment un droit d'accès, un droit à exploiter et un droit (plus ou moins stable) au renouvellement de la concession [Miner 1991a]. De plus, dans le cas où des concessions sont cédées par lots, par exemple lors de la transmission d'une entreprise entière, d'autres éléments incorporels liés à cette entreprise (nom, clientèle), pourraient même intervenir dans la détermination du prix de vente. Mais l'analogie avec le fonds de commerce s'arrête à la présence d'éléments incorporels dans le prix de vente de la concession. Car pour une assimilation complète entre "fonds conchylicole" et fonds de commerce il faudrait, outre une plus grande stabilité juridique du droit d'exploiter en conchyliculture (même si ce droit-là est en pratique très stable), que le foncier conchylicole puisse en tant que tel à la fois apparaître comme un actif des entreprises, et faire l'objet d'un "nantissement", en vue notamment de permettre de garantir les emprunts bancaires. En revanche, il existe bien un phénomène de patrimonialisation du droit d'accéder à la ressource primaire et de l'exploiter, dans la mesure où il est possible en pratique de lui attribuer une valeur et de le monnayer.

La patrimonialisation du droit renvoie alors au problème central de la décomposition du prix de vente entre la valeur des installations, matériels et stocks présents sur la concessions, et la valeur des améliorations apportées au potentiel de production ; dans l'interprétation officielle de la réglementation, cette seconde composante du prix est exclusivement constituée par du travail incorporé, c'est-à-dire qu'elle rémunère l'ensemble des opérations qui ont maintenu la concession en état d'être exploité sinon effectivement amélioré son potentiel de productivité. Mais il y a ici une double contradiction : d'une part l'exploitation de la concession et donc son entretien en état d'être exploitée est une obligation, qui se justifie en tant que contrepartie du privilège attaché à la délivrance de la concession, et d'autre part la notion d'amélioration du potentiel de production (exclusivement imputable à l'action de l'homme) ne permet pas à elle seule d'expliquer l'influence de certains attributs propres à la concession sur la fixation du prix de vente. Par conséquent, le prix de vente d'une concession comprend toujours, outre des éléments corporels et la composante liée à l'indemnisation du travail incorporé volontaire, des composantes supplémentaires, correspondant d'une part au travail incorporé obligatoire (lié à l'obligation de maintenir la concession en l'état d'être exploitée) et d'autre part au paiement du droit d'accéder à la ressource et de l'exploiter, le montant de cette dernière composante étant proportionnel au potentiel productif de la ressource en fonction du mode d'élevage autorisé (voir figure 2).

La figure 2 permet de visualiser le décalage entre les principes et la pratique : l'indemnité due au cédant, telle qu'elle se justifie dans la réglementation, est inapte à rendre compte de la totalité des déterminants du prix de vente, puisqu'elle ne prend en compte explicitement que les améliorations du potentiel de production de la concession ainsi que les biens corporels qui peuvent éventuellement s'y trouver. Le prix de vente de la concession peut en réalité être décrit comme la résultante du fonctionnement simultané de trois types de marchés : un marché des biens conchyliques ordinaires, dissocié du foncier conchylicole proprement dit, le marché du foncier aménagé, toléré par l'administration, et le marché de droits sur le foncier, qui reste implicite. Cette décomposition du prix de vente des concessions fait passer la frontière entre indemnité due au cédant (justifiable au regard du statut du DPM) et valeur des droits attachés à la

concession (problématique au regard du statut du DPM) au beau milieu de la composante du prix de vente liée à l'état de la concession. Plus précisément, cette frontière traverse la notion de “travail incorporé” dans l'état de la concession, en séparant les travaux d'amélioration, considérés comme volontaires, et les travaux d'entretien, obligatoires. Bien évidemment, distinguer ce qui relève de l'entretien de ce qui relève de l'amélioration est éminemment délicat en pratique. En outre, les travaux d'entretien peuvent être rendus particulièrement lourds en cas de mauvaise gestion du bassin, notamment lorsque la circulation d'eau ne suffit pas pour circonscrire les effets des processus d'envasement. Dans de tels cas, l'entretien réalisé par un concessionnaire équivaut à une restauration du milieu en réponse aux impacts provoqués par le déficit d'entretien d'autres concessionnaires, et par conséquent le coût des travaux entretiens compense les externalités négatives subies. Une telle situation voit donc s'appliquer le principe “pollué-payeur”, et en retour il est logique que les coûts de ces travaux de restauration soient répercutés dans le prix de vente de la concession au titre des travaux d'entretien, même si ceux-ci n'ont pas en principe vocation à donner matière à compensation. Cette incorporation se fait alors d'autant plus facilement que sur le “marché du foncier aménagé”, où l'on ne prend en compte que l'état physique de la concession et non pas son potentiel de production biologique, une concession bien entretenue dans un contexte d'entretien déficient sera automatiquement mieux valorisée.

Figure 2 : Décomposition du prix de vente d'une concession conchylicole



L'aspect le plus problématique des déterminants des prix de vente d'une concession réside dans l'existence de fait d'une compensation liée à la valeur des droits d'usage attachés à la concession. En principe, la valeur des droits d'usage attachés à la concession ne saurait appartenir à aucun concessionnaire, qu'il s'agisse du cédant ou du repreneur (lesquels pourtant se l'approprient et se l'échangent), en raison du statut du DPM et des ressources qui s'y trouvent, et du caractère de privilège attaché au droit d'accéder à ces ressources et de les exploiter. Il y a donc bien à ce niveau, mais exclusivement à ce niveau-là, transfert de la valeur d'un bien public vers le secteur privé, autrement dit captation d'une richesse collective par des groupes d'intérêts particuliers. La solution pour la puissance publique pourrait être de faire en sorte que cette composante du prix de vente, qui est celle qui correspond aux rentes futures attendues

de l'exploitation de la ressource¹² et qui matérialise ici la capacité d'une ressource naturelle commune à générer des revenus globaux supérieurs à la rémunération normale des facteurs de production engagés, soit récupérée via les redevances sur le foncier conchylicole [Dumont 1987]. En effet, une taxe publique assise sur le niveau réel de rentabilité nette des concessions empêcherait que le prix de vente incorpore la valeur actualisée des rentes attendues, puisque celles-ci auraient vocation à être absorbées dans le futur via la perception des redevances. Par suite, la suppression (au moins partielle) de cette composante du prix de vente via le relèvement des redevances sur le foncier conchylicole empêcherait l'accaparement des rentes liées aux attributs propres des concessions par le secteur privé et leur transfert entre professionnels. De surcroît, la modulation de la taxe pourrait être utilisée comme un instrument de correction d'éventuelles instabilités du marché, par exemple en cas de hausses de prix excessives.

3.4. La constitution d'un patrimoine et sa transmission

Il était apparu au cours des années 1970 que le système de retraite des conchyliculteurs, basé sur le régime de l'ENIM pour les professionnels ayant le statut d'inscrits maritimes, permettait la retraite à 55 ans, mais à un taux faible, ce qui entraînait des stratégies d'amélioration de la retraite par la constitution d'une "rente viagère", retirée de la vente des concessions au moment de la cessation d'activité [Merckelbagh & d'Izarny 1977]. Les pratiques de ventes de concessions sont donc également liées aux questions de patrimoine, du conchyliculteur d'abord, mais aussi de son entreprise. Les modalités de la constitution du patrimoine, de la détermination de sa valeur et de sa transmission sont des préoccupations constantes des conchyliculteurs. Fondamentalement, le mécanisme de la patrimonialisation est le suivant : du fait de sa rareté et de son appropriation partielle via l'autorisation d'occupation privative du DPM, le foncier conchylicole est générateur de rentes, et la capacité du foncier conchylicole à générer des rentes est le fondement de sa patrimonialisation [Merckelbagh & d'Izarny 1977, Miner 1991a, Bailly 1994].

De manière générale, la rente peut être considérée comme la rémunération de l'utilisation d'un facteur de production, à un niveau supérieur au niveau "normal", du fait de la rareté de ce facteur de production. Au-delà du phénomène de rareté, la rente peut être due à des différences de productivité (les rentes ricardiennes en agriculture) ou à des monopoles. L'intérêt d'une application du débat sur la rente au cas de la valeur des concessions conchylicoles se situe à deux niveaux. Tout d'abord il permet de rappeler que la rente étant une rémunération, la valeur de la concession doit aussi être envisagée en liaison avec la question de la valorisation du produit de l'exploitation des concessions et de son partage entre les différents intervenants. Ensuite, cette question du "niveau normal de rémunération", au-delà desquels interviennent les rentes, implique également de s'interroger sur les modalités de la fixation de la redevance payée par le concessionnaire (s'agissant d'une redevance à taux fixe, s'apparente-t-elle à une rente

¹² Si l'on considère les rentes comme un revenu supplémentaire qui vient s'ajouter à la rémunération normale (au coût des facteurs) des moyens (travail et équipements) investis par le concessionnaire dans l'exploitation, les rentes, lorsqu'elles existent, matérialisent la capacité de la ressource publique à générer des revenus supérieurs à la rémunération normale des facteurs de production. La rente ainsi créée est bien la rente de la ressource et l'État, propriétaire de la ressource (ou du moins autorité délivrant les droit d'accès ou d'exploiter) a donc en théorie la légitimité de récupérer cette rente au profit de la collectivité. D'un point de vue pratique, il est plus aisé de légitimer une redevance visant la récupération de la rente de la ressource en affectant le produit de cette redevance aux coûts publics des opérations de suivi et de gestion de la ressource.

absolue ?), qui peut être considérée comme une redistribution du produit de l'exploitation soit vers l'État propriétaire, soit vers la collectivité en tant que pourvoyeuse de services publics, tels que la gestion du DPM (voir paragraphe précédent) [Dumont 1987]. En considérant la concession conchylicole comme source de rente, on mesure mieux la forme de privilège qui lui est attachée (exactement comme dans le cas des droits de pêche). L'accumulation de valeur économique qui découle des rentes conchylicoles est donc une autre manière d'expliquer la volonté constamment manifestée par la profession de pouvoir maîtriser la transmission du patrimoine constitué, que le transfert soit gratuit ou payant selon qu'il est destiné plutôt à des descendants et héritiers, ou plutôt à des tiers. En ce qui concerne la transmission du patrimoine aux descendants ou héritiers, il est à noter que les décrets n'emploient pas le terme de " succession " mais bien celui de transfert, mettant ainsi en évidence le fait que " on n'hérite pas du Domaine Public Maritime " [Miner 1991a].

Dans la pratique, la constitution et la transmission du patrimoine conchylicole suscitent un assez large éventail de stratégies, entre deux comportements types identifiés depuis les années 1970 (voir [Merckelbagh & d'Izarny 1977]). Le premier comportement type est celui de l'exploitation familiale de petite taille, qui a vocation à être transmise aux héritiers, mais qui se trouve en permanence confrontée au problème de sa viabilité économique. Le second comportement type est celui de l'entreprise de dimension industrielle, capable d'accaparer l'espace conchylicole en vue de spéculer, et qui dispose de moyens financiers lui permettant " d'acquérir plus facilement les concessions lors des cessions, d'étaler dans le temps la constitution des réserves en fonction des variations de cours (fortement sensibles lors des mauvaises années de production) et d'obtenir par leurs positions dans les instances professionnelles des avantages lors des attributions de concessions nouvelles " [Merckelbagh & d'Izarny 1977]. Outre le fait qu'il soulève déjà la question de l'équité dans l'accès au foncier, ce diagnostic montre comment le système et son utilisation peuvent produire une forme d'accumulation du capital ; par suite, face à des puissances et des intérêts économiques croissants, il devient de plus en plus difficile pour l'État d'exercer ses prérogatives. L'accumulation de la valeur sur le foncier conchylicole va donc dans le sens de la privatisation et de la marchandisation des droits, et elle doit donc être considérée comme un facteur déterminant dans l'apparition spontanée d'un marché des concessions conchylicoles.

4. LE SYSTEME D'ALLOCATION DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES ENVISAGE COMME UN SYSTEME DE DROITS A PRODUIRE TRANSFERABLE

Afin de mieux comprendre la logique, le fonctionnement et les éventuels limites du système d'attribution des concessions conchylicoles, il est procédé à une analyse de ce régime selon trois types d'approches comparatives. Tout d'abord le régime conchylicole français est confronté sur le plan juridique au statut des activités aquacoles à l'étranger. Puis il est examiné en tant que système d'accès à un espace et des ressources naturelles limités pour être comparé aux secteurs de la pêche et de l'agriculture. Enfin les concessions conchylicoles sont considérées en tant qu'autorisations administratives pour être comparées aux licences de taxis. Ces éléments de comparaison conduisent finalement à envisager le système d'allocation des concessions comme un système de droits à produire transférables.

4.1. Comparaison du régime conchylicole français avec la situation à l'étranger

De manière générale, l'espace maritime côtier où se développent les activités aquacoles relève du domaine public. Dans la plupart des pays du monde, la règle générale est que les terrains situés sur le rivage, c'est-à-dire au-delà de la limite de plus haute mer, peuvent entrer dans le régime de la propriété privée, tandis que la zone intertidale appartient à l'État [Milne 1972]. Toutefois, cette règle générale admet quelques exceptions. Aux Pays-Bas, l'aquaculture et la conchyliculture peuvent se développer sur le domaine public mais aussi sur des terrains privés [Spreij 2005b]. En Inde, l'acquisition de terrains pour y établir des installations aquacoles relève a priori du droit privé, mais en pratique il existe des controverses dans la mesure où ces installations peuvent faire obstacle à l'accessibilité des ressources communes de la mer [Spreij 2004b].

Les sites favorables à l'aquaculture ou à la conchyliculture sont donc le plus souvent gérés par les autorités publiques, qui en organisent la mise en valeur via des concessions de plus ou moins long terme attribuées en contrepartie d'une redevance annuelle. Sachant que le terme de la concession est un élément fondamental de la stabilité du droit d'exploitation, il faut noter que la France se situe traditionnellement parmi les pays pour lesquels la durée maximale des concessions était la plus longue : en 1970, la durée maximale de ces concessions était de 25 ans en France, alors qu'elle n'était que de 15 ans en Australie et de 10 ans en Espagne [Milne 1972]. Cette situation s'est évidemment confirmée depuis que la durée maximale de la concession en France a été portée à 35 ans. À titre de comparaison, la durée maximale des concessions est de 8 ans au Danemark [Skonhoft 2005], 10 ans au Royaume-Uni [Spreij 2005c], variable en Italie où les possibilités d'exploitation et d'aménagements diffèrent selon que la concession est valable pour plus ou moins de 4 ans ou pour plus ou moins de 15 ans ; les durées les plus longues atteignent seulement 20 ans en Irlande [Spreij 2005a], 20 ans au Brésil [D'Andrea 2005a] et 25 ans aux Philippines [Spreij 2004c] ; enfin la durée des licences est a priori illimitée en Norvège, mais les licences peuvent bien évidemment être retirées en cas de non respects des règles [Skonhoft 2004].

La Chine présente une situation particulière : le gouvernement peut décider d'accorder à des établissements publics ou collectifs des licences d'accès aux terrains du domaine public pour y développer l'aquaculture. Néanmoins la loi sur le foncier, telle qu'elle est appliquée par le Ministère de la Terre et des Ressources Naturelles, comporte des aménagements permettant d'affirmer des droits individuels plus stables : en particulier, les exploitants peuvent obtenir des contrats d'une durée de 30 ans qui leur confèrent des droits individuels sur une parcelle donnée, et qui ne peuvent être amendés que par les mesures de gestion collectives adoptées en vertu d'une procédure déterminée [Spreij 2004a].

Les éléments de comparaison concernant la transférabilité des droits lorsqu'ils sont attachés à des autorisations d'exploitation de statut publique sont difficiles à rassembler. Comme l'illustre le cas de la France (voir [D'Andrea 2005c]), une difficulté provient notamment du fait que la transférabilité peut intervenir en pratique alors qu'elle n'a pas été prévue explicitement. En Europe, les Pays-Bas semblent être le seul pays où la transférabilité des droits, y compris lorsqu'ils s'exercent sur des portions du domaine public, est admise, sous les conditions suivantes : la transférabilité du droit, de même que le montant de l'indemnité de cession, est soumise à l'accord du propriétaire lorsque le droit s'exerce sur des terrains privés ou à l'accord de l'administration lorsqu'il s'agit de

terrains publics [Spreij 2005b]. Au Chili, les droits sont transférables, mais le système prévoit des restrictions à l'éligibilité des détenteurs de droits : il ne peut s'agir que de ressortissants chiliens, d'étrangers ayant le statut de résident permanent dans le pays ou de sociétés chiliennes créées conformément aux lois du pays [D'Andrea 2005b]. En revanche, il semble plus fréquemment admis que le droit soit transféré aux héritiers (époux ou épouses, descendants directs) ; c'est par exemple le cas dans la législation des Philippines, qui prévoit qu'en cas de décès du concessionnaire, les héritiers ont un droit de préemption pour la reprise du droit qu'il peuvent exercer pourvu qu'ils aient les qualités requises [Spreij 2004c].

Enfin, il faut noter qu'au Danemark, pays où pourtant la durée des licences d'exploitation est assez limitée (8 ans), il existe une Banque Nationale des Pêches (*Fisheries Bank of Denmark*), qui accorde des prêts sur l'ensemble des investissements nécessaires à l'installation dans la profession [Skonhoft 2005].

4.2. La problématique de l'accès à une ressource primaire commune : une comparaison avec la pêche

Chaque bassin conchylicole se présente comme un pool de ressources communes renouvelables car il recèle des quantités limitées de nutriments permettant d'assurer la croissance des coquillages ; dès lors, dans une période de temps déterminée, toute ressource trophique utilisée par un éleveur ne sera plus disponible pour les autres qui eux-mêmes effectuent des prélèvements sur les ressources, selon un processus d'interactions décrit en économie comme celui des " effets externes négatifs réciproques ". Cette situation rapproche la problématique de l'exploitation des ressources trophiques primaires en conchyliculture de celle de l'exploitation des ressources halieutiques.

De prime abord, un parallèle peut être établi entre les concessions et les droits individuels dans la pêche, qu'il s'agisse de permis ou de quotas, transférables ou non. De façon générale, l'État décide de céder le droit de pêcher à des entreprises et se donne le droit de les récupérer ou de les modifier en cas de nécessité. Dans certains pays, la patrimonialisation des droits de pêche est possible : elle passe par l'appropriation réelle de ces droits, qui deviennent enregistrables en tant qu'actif des entreprises, et l'État ne peut alors les récupérer qu'en les rachetant. En France, il semblerait que la patrimonialisation des droits de pêche, impossible selon la loi, s'effectue en pratique via l'introduction d'une composante résiduelle dans la valeur des navires sur le marché de l'occasion. En effet, le contexte réglementaire de la pêche française implique que les droits d'accès au secteur de la pêche, principalement les permis de mise en exploitation et les licences, sont le plus souvent attachés au navire : les transactions sur le marché de l'occasion concernent donc l'outil de production mais également les éventuels droits de pêche associés, qui confèrent au navire d'occasion un ou plusieurs attributs supplémentaires [Guyader et al 2006].

Partant d'une même problématique de gestion d'une ressource naturelle renouvelable commune, les droits de pêche et les droits relatifs aux concessions conchylicoles partagent des fondements identiques : il s'agit de limiter le nombre d'intervenants dans le secteur, de contrôler l'accès à la ressource et éventuellement de limiter l'intensité de l'exploitation. C'est ce troisième objectif qui conduit à définir des quotas de débarquement dans la pêche ; mais la limitation de l'intensité prend une forme différente en conchyliculture, puisqu'elle s'exerce davantage sur les moyens mise en

œuvre que sur les volumes effectivement produits. De ce fait, alors que la variable de contrôle est l'output dans le cas des quotas de pêche, en conchyliculture le contrôle s'exerce sur les inputs, et s'apparenterait donc davantage au contrôle de l'effort dans la pêche.

La régulation de l'intensité de l'exploitation par bassin de production conchylicole s'effectue à travers la mise en œuvre du schéma des structures, qui définit d'une part le périmètre de la zone exploitée ainsi que le nombre total de concessions, et d'autre part les densités d'implantation (des tables et des bouchots) et les intensités de charge (en nombre de poches par tables et en taux d'ensemencement des bouchots). La combinaison des limites dans l'intensité de l'exploitation et de la productivité naturelle des différentes zones conchylicoles rend la concession équivalente d'une certaine façon à un droit à produire. En ce sens, pour chaque type d'activité de cultures marines et compte tenu de la combinaison des règles d'exploitation en vigueur dans un bassin et de la distribution spatiale des caractéristiques physiques, la concession se rapproche effectivement d'un quota de production autorisé. Ensuite, l'existence de pertes accidentelles mais aussi de différentiels de productivité dus modes de travail peut faire dévier le résultat obtenu de l'exploitation d'une concession donnée par rapport au volume de production initialement attendu. Cependant, cette affirmation peut encore être nuancée par la remarquable stabilité du volume de production globale que l'on observe dans certains bassins conchylicoles. Finalement, compte tenu des incertitudes qui pèsent sur la réalisation effective de la production déduite de la combinaison des spécifications du schéma des structures et des caractéristiques physico-biologiques de chaque concession, il faut considérer en toute rigueur que le droit attaché équivaut, plutôt qu'à un droit à produire, à un droit à potentiel de production. Il résulte de ces incertitudes concernant la réalisation effective du potentiel de production qu'en tant que biens échangés sur un marché de droits, les concessions conchylicoles sont des biens qui présentent une hétérogénéité plus forte que celle des quotas de pêche, car dans ce secteur la production attendue est relativement stable quel que soit le droit¹³ (voir également le chapitre 6, paragraphe 1.2.1.).

Dans le secteur des pêches, les systèmes de quotas ne garantissent pas forcément une gestion efficace de la ressource. Outre le problème du respect des quotas individuels et donc du quota global (appelé en général "total admissible de captures"), les limites des systèmes de quotas de pêche sur le plan de la gestion biologique découlent en grande partie des phénomènes de "*high grading*" : les pêcheurs rejettent certaines prises lorsque leur taille est inférieure aux limites légales ou parce qu'elles sont de faible valeur. Les rejets existent aussi en conchyliculture, notamment dans le cas de la mytiliculture lorsque la récolte est mécanisée : le tri des moules commercialisables étant alors effectué après la récolte et il en résulte d'une part une sous-utilisation du potentiel de production des concessions et d'autre part une création de déchets. Cependant, ces formes de gaspillage ne sont pas directement imputables au système de gestion qui ne réglemente ni les volumes ni les modalités des prélèvements effectués sur les stocks en élevage. Elles sont dues à certaines pratiques culturelles et posent fondamentalement la question de la maîtrise sociale du changement technique.

¹³ Dans le cas des quotas de pêche, la production peut être en première approximation considérée comme homogène quel que soit le droit. À titre d'exemple, un quota d'une tonne de merlu produit grosso modo le même niveau de revenu pour toutes les entreprises de pêche qui en possèdent un. Mais le caractère spatial de la pêche et les différentiels de pratiques sont ici négligés : dans la réalité, le lieu et le mode d'utilisation d'un droit de pêche peut avoir des conséquences sur les captures accessoires, sur les rejets, sur la valorisation du produit, etc.

4.3. La problématique de l'accès à un espace productif limité : l'analogie avec l'agriculture

La conchyliculture est une activité aussi souvent rapprochée de l'agriculture que de la pêche. D'ailleurs historiquement, les conchyliculteurs ont été des inscrits maritimes mais aussi des agriculteurs pratiquant l'élevage de coquillages à titre d'activité complémentaire. L'intérêt de l'analogie avec le secteur agricole réside principalement dans l'analyse de la question foncière. En effet, en agriculture, c'est l'accès au foncier qui matérialise l'entrée dans la profession et vaut de fait " autorisation d'exploiter ". De ce point de vue, la régulation de l'activité agricole traite la question de la gestion d'un espace productif limité à travers les politiques foncières. En pratique, la gestion du foncier n'est qu'une composante d'un dispositif d'encadrement souvent complexe, qui combine des mécanismes de gestion des moyens de production avec des mécanismes de gestion de la production elle-même, et dont les objectifs généraux sont le plus souvent le soutien du revenu des producteurs et la stabilisation des marchés de produits agricoles. En Europe, la Politique Agricole Commune a ainsi instauré un régime de quotas de production dans certaines filières, comme celle du lait depuis 1984.

Sur le plan de la politique foncière, l'analogie avec l'agriculture permet d'identifier les outils que la puissance publique est potentiellement capable de mobiliser pour gérer un espace productif limité. Le code rural prévoit ainsi que puissent être créées des Sociétés d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural (SAFER), pour contribuer à la mise en oeuvre du volet foncier de la politique d'aménagement et de développement durable du territoire rural. Les SAFER ont pour mission d'améliorer les structures foncières par l'installation ou le maintien d'exploitants agricoles ou forestiers, par l'accroissement de la superficie de certaines exploitations agricoles ou forestières, par la mise en valeur des sols et, éventuellement, par l'aménagement et le remaniement parcellaires. Elles peuvent concourir à la préservation de l'environnement. Elles assurent la transparence du marché foncier rural. Les collectivités publiques et les personnes morales représentatives des intérêts économiques, environnementaux et sociaux, à caractère rural, peuvent participer à leur capital social. Pour la réalisation de leurs missions, les SAFER peuvent notamment acquérir, dans le but de les rétrocéder et afin d'améliorer les structures foncières, des biens ruraux, des terres, des exploitations agricoles ou forestières, et se substituer un ou plusieurs attributaires pour réaliser la cession de tout ou partie des droits conférés (soit par une promesse unilatérale de vente, soit par une promesse synallagmatique de vente). Les SAFER peuvent également acquérir une partie ou l'intégralité des parts de sociétés ayant pour objet principal l'exploitation ou la propriété agricole et se livrer ou prêter leur concours (en vertu d'un mandat écrit) à des opérations immobilières portant sur les biens d'autrui. Les SAFER sont donc des sociétés paritaires qui visent à réguler le marché du foncier agricole et éventuellement à agir sur l'évolution des structures du secteur.

Des enseignements sur les droits à produire en agriculture utiles à l'analyse du cas du secteur conchylicole peuvent être retirés de l'expérience des quotas laitiers. La gestion administrée des quotas laitiers s'inscrit en France dans une perspective de défense de l'agriculture familiale, impliquant une répartition des moyens de production qui permette le maintien et le renouvellement du plus grand nombre possible d'exploitations viables [Barthélemy & David 1999]. Dans cette perspective, la gratuité des droits à produire est tenue pour essentielle par l'administration et les syndicats professionnels. Cette gratuité est respectée en apparence car les quotas laitiers ne peuvent pas être cédés indépendamment du foncier, mais pas dans la réalité car les paiements indirects

sont quasi-systématiques [Barthélemy & David 1999]. Comme pour tout ce qui concerne les baux ruraux en France, les pratiques occultes abondent : ou bien un “ dessous-de-table ” est versé, ou bien un bâtiment, du matériel ou du cheptel est vendu au nouveau propriétaire ou locataire, à un prix largement supérieur à la valeur intrinsèque. Par conséquent, le prix des terres incluant des quotas laitiers est supérieur à celui des terres dépourvues de quotas, le supplément de prix permettant aux cédants de se faire payer les quotas, mais en ne raisonnant que sur un prix de vente global, on évite de caractériser la valeur spécifique du droit à produire attaché au quota laitier [Barthélemy & David 1999]. C'est ainsi que se développe un marché de droits implicite, qui s'adosse au marché des terres agricoles. Or il faut rappeler que si le marché foncier relève a priori de transactions privées, tout projet de vente doit être notifié à la SAFER territorialement compétente qui pourrait révéler les distorsions de prix induites par la vente simultanée du quota, et faire jouer son pouvoir de régulation, notamment son droit de préemption. Mais il semble que l'administration et les professionnels s'accordent sur l'idée qu'il n'est pas utile d'explicitier le processus d'accumulation de valeur sur les quotas laitiers [Barthélemy & David 1999]. Pourtant le coût d'accès au quota laitier ne peut pas être neutre vis-à-vis de l'évolution de la structure des entreprises et du secteur en général.

4.4. L'émergence d'un quasi-marché sur des autorisations administratives : l'analogie avec les licences de taxi

L'analogie avec les licences de taxis permet d'analyser les questions soulevées par l'apparition spontanée d'un quasi-marché de droits sur des autorisations administratives, notamment en ce qui concerne les impacts sociaux du système et de sa régulation. La réglementation du secteur des taxis fixe, en premier lieu, les conditions d'accès à la profession qui portent principalement sur l'obtention d'un certificat de capacité professionnelle et sur la délivrance d'une autorisation de stationnement sur la voie publique. On peut, en pratique, être titulaire d'une autorisation de stationnement sans être titulaire d'une carte professionnelle et faire exploiter cette autorisation par un salarié ou un locataire, lui-même titulaire de la carte professionnelle dont **il** s'agit. Accordée unilatéralement par l'administration selon des impératifs d'intérêt général, une autorisation ne saurait par principe faire l'objet d'une appropriation ni a fortiori d'un commerce par son titulaire. En conférant la quote-part d'un monopole de transport et celle d'une clientèle captive, l'autorisation d'exploiter un taxi peut cependant revêtir une valeur économique et favoriser ainsi le développement de la pratique du pas de porte. Pour remédier à cet écueil, la loi n° 95-66 du 20 janvier 1995 donne à tout titulaire d'une autorisation, même acquise gratuitement, la faculté de présenter un successeur à titre onéreux à l'autorité compétente. Cette loi impose de déclarer et de porter les transactions, ainsi que leurs montants, sur un registre public tenu par l'autorité qui délivre les autorisations et précise que seuls les professionnels ayant effectivement exercé une activité pendant 5 ans sont habilités à présenter un successeur, ce délai étant porté à 15 ans – excepté la situation du décès du titulaire – pour la première cession des autorisations obtenues gratuitement [CCRF 2004]. Comme dans le secteur conchylicole, c'est la possibilité de présenter un successeur qui crée le marché de droits.

Par ces aménagements réglementaires, l'objectif du législateur a été d'organiser, outre la transparence des transactions, un marché sain et exempt de toute spéculation qui créerait une pénurie artificielle et dommageable dans ce service de transport. Obligation est donc faite au titulaire d'une autorisation de stationnement d'exercer son activité de manière effective et continue dans sa commune de rattachement, (article 10 du décret n° 95-935 du 17 août 1995). La décision de l'autorité compétente d'accorder une

autorisation a toujours des effets économiques : il existe un *numerus clausus* de fait qui, s'il est augmenté, entraîne la baisse du prix de cession des autorisations [CCRF 2004]. La réglementation vise également à prendre en compte un certain nombre de préoccupations sociales, mais il s'agit surtout d'organiser l'industrie du taxi pour permettre l'amélioration des conditions de travail des conducteurs et, par, conséquent, la sécurité de ce mode de transport [CCRF 2004].

Récemment, la Fédération nationale des taxis indépendants (FNTI) a sollicité un avis du Conseil de la Concurrence de la République Française, car elle émettait des doutes sur "la capacité des dispositions législatives et réglementaires actuelles à écarter, ou tout au moins à réduire, toute possibilité de spéculation sur les autorisations de stationnement ainsi que le maintien injustifié de privilèges de leurs détenteurs alors que ces situations ne peuvent qu'entraîner une réduction artificielle de l'offre, préjudiciable aux usagers sur le marché de la prestation de transport par taxi" [CCRF 2004]. Il semble que cette demande soit une réaction à un phénomène de concentration des licences par des sociétés au détriment des travailleurs indépendants¹⁴. En effet, l'offre de taxis apparaît encore très atomisée (la population du secteur est composée à 80 % d'artisans) mais manifeste une tendance certaine à la concentration : pour des raisons économiques et pour bénéficier des progrès technologiques, les chauffeurs de taxi s'unissent au sein de coopératives organisées généralement autour d'un central radio qui leur donne accès au marché des réservations par téléphone tout en leur permettant de bénéficier des avantages financiers inhérents à une structure de taille importante [CCRF 2004].

En réponse, l'avis rendu en 2004 par le Conseil de la Concurrence rappelle que la réglementation de l'activité des taxis par les pouvoirs publics n'est généralement pas motivée par un objectif de concurrence mais par la recherche d'une certaine stabilité de ce service d'intérêt collectif. L'expérience récente de certains pays montre, en effet, qu'une déréglementation complète de l'activité des taxis peut présenter, de ce point de vue, des inconvénients¹⁵. Il n'existe pas d'élément nouveau qui soit de nature à remettre en cause l'approche du secteur des taxis en tant que "service d'intérêt collectif", exposée en 1987 dans un précédent avis du Conseil : les caractéristiques propres à l'exercice de cette profession peuvent rendre souhaitable, aux yeux des pouvoirs publics et dans l'intérêt même de l'usager, une certaine part de réglementation portant sur la qualité et la quantité de l'offre et sur les tarifs. Ce pourquoi le Conseil suggère, en conséquence, de répondre à la demande de la FNTI en examinant les moyens d'améliorer cette réglementation dans le sens d'une meilleure concurrence entre les taxis plutôt que les conditions d'un changement radical qui relève, en tout état de cause, de la décision du législateur [CCRF 2004]. Autrement dit, le Conseil formule sa réponse en se plaçant exclusivement du point de vue de l'intérêt des usagers, alors qu'il était interrogé par une organisation professionnelle, qui se prévalait bien entendu également de la défense de l'intérêt des usagers, mais qui fondamentalement posait la question de l'évolution des structures du secteur en lien avec le système d'attribution des droits d'exploitation.

¹⁴ En pratique, la revendication principale de la FNTI était de réclamer le transfert **du** pouvoir de délivrer une licence depuis la commune vers la Préfecture, présentée comme un échelon de décision plus pertinent car supposé être moins sensible aux pressions **corporatistes** [CCRF 2004].

¹⁵ Une étude réalisée, en 1999, sous l'égide du Bureau international du travail (Peter Turnbull : Réglementation, déréglementation ou reréglementation des transports) a montré que plus de 1 000 compagnies de taxis suédoises ont fait faillite entre 1991 et 1995 à la suite de la déréglementation de 1990 et qu'aux Etats Unis, sur les 22 villes qui ont déréglementé les services de taxi en 1985, seize ont été conduites à réintroduire une législation limitant l'accès au marché et imposant des plafonds aux tarifs. De même, une étude récente de l'autorité de concurrence britannique ("The Regulation of licensed taxi and PHV services in the UK", OFT, November 2003) a conduit cet organisme à ne pas recommander une déréglementation complète des taxis britanniques.

Néanmoins, le Conseil estime que les rares signaux de marché disponibles sont principalement le prix de revente des licences de taxis et la concentration de l'offre sur certaines courses, et devraient donc être mieux pris en compte par les pouvoirs publics pour réguler l'activité des taxis. En effet, le prix des licences sur le marché secondaire constitue un indicateur indirect de cette adéquation, car le prix atteint par les autorisations de stationnement en cas de cession à titre onéreux est le seul prix de marché disponible dans le secteur : son augmentation révèle que les acteurs reconnaissent une rentabilité élevée à l'activité de taxi dans la zone considérée¹⁶. Cette appréciation de rentabilité peut se fonder sur plusieurs motifs : la demande excède globalement l'offre, la rareté de l'offre permet de choisir les courses les plus rentables, le niveau des prix obtenus par application du tarif réglementé se révèle trop favorable pour ces courses privilégiées. Le Conseil considère que seule une action développée dans plusieurs directions et portant conjointement sur plusieurs paramètres, notamment le découpage de zones économiquement pertinentes de coopération entre communes pour la mise en place de services communs de taxis, la révision du *numerus clausus* dans certaines de ces zones pertinentes et une modulation tarifaire plus incitative sera de nature à rétablir un meilleur fonctionnement sur un marché où la concurrence par les prix est quasiment nulle [CCRF 2004]. La problématique finalement retenue est celle de la définition de périmètres de gestion pertinents.

4.5. Les concessions conchyliques envisagées comme un système de droits à produire transférables

Le système d'accès au foncier conchylicole et donc à la productivité primaire des eaux côtières peut être décrit comme une combinaison de trois types de mécanismes (voir figure 3, page 67) : une limitation de l'entrée des professionnels dans le secteur, une limitation de l'étendue des surfaces concédées et de l'intensité de l'exploitation par bassin de production et enfin un mécanisme de transmission des concessions visant l'efficacité économique. La limitation de l'entrée dans le secteur s'effectue via les conditions de professionnalité requises pour obtenir un titre de concession ; ces conditions ont pour conséquence le caractère individuel de l'autorisation temporaire d'utilisation du DPM à des fins de cultures marines, qui fait de la concession un droit individuel d'exploitation¹⁷. La limitation des surfaces concédées et la régulation de l'intensité de l'exploitation par bassin de production, qui constituent les fondements de la gestion biologique des ressources communes utilisées par la conchyliculture, s'effectuent à travers la mise en oeuvre du schéma des structures ; la combinaison des limites dans l'intensité de l'exploitation et de la productivité naturelle des différentes zones conchyliques rend la concession équivalente à un droit à produire¹⁸. Enfin, le mécanisme de la substitution avec droit de présentation du successeur introduit la transférabilité des droits à produire.

Toutefois, cette formalisation doit être nuancée du fait de certaines particularités du secteur conchylicole. Le droit à produire est en réalité un droit à potentiel de production, dans la mesure où la réalisation effective de la production dépend des conditions du

¹⁶ Par exemple, dans plusieurs zones fortement urbanisées, notamment sur la Côte d'Azur et à Paris, le prix de revente des autorisations est très supérieur à la moyenne nationale [CCRF 2004].

¹⁷ À propos du droit de présentation du successeur, M.-C. Miner note qu'il vaut reconnaissance d'un droit acquis par le concessionnaire, non pas sur la parcelle du DPM elle-même, mais sur son titre d'occupation, et qu'il s'agit donc bien d'un "droit à exploiter" [Miner 1991a].

¹⁸ Un cas similaire de droit à produire créé de fait par l'effet d'une double réglementation est celui des vins de qualité en France pour lesquels les surfaces et les rendements sont limités [Boussard 1995].

milieu. Dans l'analogie avec le secteur des pêches, la variable de contrôle de l'intensité de l'exploitation serait en effet ici la charge appliquée au bassin, qui équivaldrait à l'effort de pêche (input) et non pas aux captures soit la production finale (output), mais tout en étant a priori plus facilement contrôlable que l'effort de pêche. Le système est partiellement marchand car une partie importante des transmissions continuent de s'effectuer dans un cadre familial. Le droit a un caractère peu divisible, l'unité de transfert étant la concession. Il est assorti d'obligations (exploitation, entretien), l'administration pouvant exercer un droit de retrait pour non respect de ces obligations.

Enfin, il est à noter que du fait de son apparition spontanée, ce système de droits à potentiel de production transférables partiellement marchand laisse en suspens un certain nombre de questions qui se posent classiquement au moment de la mise en œuvre de systèmes de marchés de droits sur l'environnement et les ressources naturelles : il s'agit des problèmes liés à l'allocation initiale, à l'appropriation de la rente attachée à une ressource commune, à la valeur de vente des droits et à leur possible patrimonialisation et enfin aux phénomènes de concentration des droits. Ces problèmes concernent principalement les aspects sociaux de l'évolution du secteur qu'induit le fonctionnement d'un système de droits transférables. Ils sont identiques à ceux que l'on a déjà pu identifier lors de la comparaison avec le secteur de la pêche pour les QIT, avec le secteur de l'agriculture pour les quotas laitiers et avec le cas des licences de taxis.

5. EVALUATION DU DISPOSITIF : PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION ET INTERET EN MATIERE DE GESTION DES BASSINS CONCHYLICOLES

5.1. Perspectives d'évolution : le point de vue des professionnels

De façon générale, les entreprises perçoivent l'ambiguïté de la forme des droits attachés aux concessions conchylicoles comme un obstacle au développement économique du secteur ; et les particularités en cause sont justement celles qui devraient soustraire les concessions aux échanges marchands. La première de ces particularités, qui résulte de l'anormalité de l'occupation du DPM pour un usage privatif, consiste en la précarité du droit, lequel est révocable à tout moment par l'administration. Il en résulte en outre l'absence de droits réels sur la chose concédée, qui fait obstacle à la patrimonialisation et pourrait entraîner une sous-évaluation des actifs liés à la concession. Enfin, le caractère individuel du droit apparaît comme un frein aux stratégies d'achats visant l'accumulation des droits.

Néanmoins, certaines spécificités des droits d'occupation du DPM à des fins de cultures marines sont dénuées de réelles conséquences pratiques. De fait, l'administration n'utilise quasiment jamais de son droit de retrait ce qui relativise la précarité de la concession, et la possibilité d'obtenir des concessions via des sociétés ou des systèmes de codétention lève les obstacles à l'accumulation des droits. Du point de vue de la profession, c'est donc surtout l'absence de droits réels qui continue d'alimenter le débat.

Figure 3 : Caractérisation du système de gestion du foncier conchylicole et comparaison avec le secteur de la pêche

Réglementation appliquée au secteur conchylicole	Type de régulation de l'accès et objectif de l'instrument	Analogie avec d'autres secteurs (pêche)
Autorisation temporaire d'accès au DPM pour les activités de culture marine	→ droits individuels d'exploitation  <i>limitation de l'entrée dans le secteur</i>	Permis de pêche (accès à la ressource)
Schéma des structures = . nombre limité de concessions . charges et densités définies	→ droits à produire individuels  <i>gestion de l'intensité de l'exploitation</i>	TAC et quotas
Droit de présentation (transférabilité de la concession)	→ droits à produire individuels transférables  <i>recherche de l'efficacité économique</i>	Quotas individuels transférable

Ces préoccupations sont résumées par président du Comité National de la Conchyliculture : “ La conchyliculture est une activité économique. Elle ne doit pas subir les contraintes liées à sa dépendance de l’État et du Domaine Public Maritime. La loi d’orientation sur les pêches de 1997 reconnaît des droits réels sur le DPM dans les ports concédés. Cela concerne les mareyeurs dans les ports de pêche et quelques établissements conchylicoles à Arcachon, par exemple. À l’époque de la préparation de la loi d’orientation sur la pêche et les cultures marines, la profession n’a pas su se mobiliser pour que cette mesure soit étendue à l’ensemble du littoral. Sans ces droits réels par exemple, les jeunes qui veulent s’installer ne peuvent pas donner de garantie aux banques. Bien sûr la profession peut envisager des solutions, comme la création d’un fonds de garantie de cautions bancaires, mais le pivot c’est le décret de 1983, modifié en 1987, qui doit prendre en compte la dimension économique de la conchyliculture ” [G. Brest, président du CNC, déclaration à l’Ostréiculteur français, n° 152, janvier-février 2002].

Puisque cette question des droits réels se heurte au principe de l’inaliénabilité du DPM, c’est elle qui focalise toutes les attentions de la profession. Le président du Comité National de la Conchyliculture suggère une piste : “ il faut à tout prix que les conchyliculteurs deviennent propriétaires, non pas du sol, mais des installations qu’ils construisent sur ce Domaine Public Maritime. ” [G. Brest, déclarations à l’Ostréiculteur français, n° 153, mars 2002]. En effet, ces droits réels existent déjà dans le cas des concessions portuaires. Depuis la loi d’orientation sur les pêches maritimes de novembre 1997, les mareyeurs et les conchyliculteurs installés dans des ports départementaux concédés ont la possibilité d’hypothéquer leurs ateliers, comme ils ont la possibilité de les céder. Une des voies possibles serait d’étendre cette disposition à l’ensemble du littoral. Dès lors, un chantier deviendrait une valeur en lui-même, qu’il soit installé dans un port concédé ou dans une zone conchylicole située sur le DPM.

Par ailleurs, une revendication fréquemment formulée par les représentants de la profession concerne la “ reconnaissance de la dimension économique de la conchyliculture ”, c’est-à-dire concrètement la “ reconnaissance des entreprises ”. Pour certains, cette reconnaissance devrait aller jusqu’à établir un lien entre le cadastre conchylicole et un “ fichier des entreprises du secteur ”. Plusieurs explications à cette revendication peuvent être avancées. Tout d’abord, la reconnaissance des entreprises peut être un moyen d’aller vers une explicitation de la patrimonialisation des droits, en vue notamment d’éviter la sous-évaluation des actifs des entreprises (voir ci-dessus). Fondamentalement, cette revendication revient à proposer d’abandonner la logique du concessionnaire, individu bénéficiaire d’un privilège accordé par l’Etat, pour celle de l’entrepreneur, confronté à des exigences de rentabilité : ce glissement aurait alors plusieurs types de conséquences potentielles à la fois sur les objectifs de développement sectoriel et sur le statut des conchyliculteurs vis-à-vis de l’autorité publique. En particulier, reconnaître une dimension entrepreneuriale à l’activité conchylicole pourrait conduire à modifier la manière de poser la question de la rentabilité : la rentabilité était jusqu’alors envisagée en liaison avec la viabilité de l’exploitation familiale, c’est-à-dire comme un critère limite de l’extension d’une politique visant la distribution au plus grand nombre de moyens de production rentables ; elle serait désormais envisagée en termes optimisateurs comme un indicateur de l’efficacité du fonctionnement des unités de production. Une conséquence possible de ce type de renversement de perspective serait qu’une politique de redistribution de la rente ne pourrait plus prendre la forme d’un partage a priori des moyens de production et mais devrait prendre la forme d’un partage a posteriori du produit de l’exploitation.

Néanmoins, cette logique initiale du partage de la rente conchylicole fondée sur la distribution des moyens de production à des exploitations de dimension familiale a été largement contredite par la tendance marquée du secteur à la réduction du nombre des entreprises. Deux facteurs peuvent expliquer cette évolution : l'élévation du seuil de rentabilité de l'activité, et la concentration du secteur, qui peut être pour partie (mais pas forcément totalement) due à une recherche d'économie d'échelle visant à atteindre un seuil de rentabilité supposé croissant. C'est pourquoi l'introduction de la notion d'entreprise conchylicole vise également à aborder deux problèmes supplémentaires liés à l'évolution du secteur : il s'agit d'une part de faciliter le renouvellement de la profession en définissant des tailles minimales d'entreprises en fonction de seuils de viabilité économique et ainsi de déterminer les investissements nécessaires à l'installation, y compris en termes d'acquisitions de concessions, et d'autre part de réintroduire une certaine transparence dans le système d'allocation des concessions, puisqu'il semblerait que des abus en matière d'acquisition de concessions aient été commis, notamment grâce au contournement du principe d'individualité de la concession, avec pour conséquence une concentration excessive des droits. En quelque sorte, les cessions onéreuses étant pratiquées de longue date, il apparaît que les conchyliculteurs ont d'abord cherché à écarter le contrôle administratif pour pouvoir expérimenter le fonctionnement d'un marché non régulé. Après quoi, le marché non régulé ayant permis le développement de diverses stratégies d'entreprise (concentration, diversification, adaptation aux contraintes écologiques), les conchyliculteurs semblent envisager l'intérêt du retour du contrôle administratif, non pas pour remettre en cause fondamentalement l'existence du marché, mais simplement pour en assurer la régulation, et corriger ses principaux défauts, notamment en termes de barrière à l'entrée du secteur et de concentration des moyens de production.

La pratique des cessions onéreuses de concessions a provoqué une accumulation de valeur sur les droits attachés aux concessions. Cette accumulation de valeur empêche de revenir sur cette marchandisation de fait, et c'est ainsi que la pratique de la cession onéreuse devient un moyen d'appropriation des droits. L'existence d'un marché des concessions conchylicoles amène donc à poser la question de savoir quelles sont les caractéristiques de fonctionnement d'un tel marché de droits, quelles sont ses conséquences en termes d'évolution de la structure et des performances du secteur, et quels sont ses effets sur le bien-être global. Le processus historique et social de la construction d'un quasi-marché de droits et de l'aménagement institutionnel de son fonctionnement présente en outre un intérêt dans la perspective plus générale du débat actuellement en cours sur les marchés de droits sur l'environnement et les ressources naturelles. Par conséquent, si les intérêts et limites du régime actuel telles que la profession les perçoit sont connus, il convient d'analyser le fonctionnement du système dans son ensemble pour tenter de mieux en caractériser les impacts sectoriels et surtout d'en évaluer les effets du point de vue de l'intérêt collectif.

5.2. Intérêt et limite du dispositif actuel pour la gestion des bassins conchylicoles

Comme nous l'avons déjà vu précédemment, un bassin conchylicole se présente comme un pool de ressources communes renouvelables et par conséquent son exploitation génère des " effets externes négatifs réciproques " entre producteurs individuels. De plus, les interactions fortes entre les différentes unités de production qui détiennent chacune une partie du cheptel en élevage se traduisent aussi par la transmission souvent foudroyante

des maladies. Par conséquent, la surcharge d'un site de production est susceptible de provoquer à la fois des phénomènes de surexploitation et des crises sanitaires [Bailly 1994]. Depuis peu, il est en outre reconnu que l'inexploitation d'une partie vraisemblablement croissante du parcellaire conchylicole est également source d'inefficacité. Les friches conchylicoles apparaissent avec le défaut d'entretien voire l'abandon des matériels d'exploitation (structures métalliques, blocs de béton), qui entraîne un rehaussement des fonds, un fort envasement et finalement le développement de "crassas", c'est-à-dire l'accumulation de couches d'huîtres ou de moules qui, en se fixant sur les supports abandonnés, forment de véritables banches et murs. Ces friches provoquent non seulement une dégradation des paysages, mais également une détérioration de la circulation hydraulique dans les bassins et par voie de conséquence, une diminution des rendements des parcelles en exploitation [Peltier 2004].

Ces phénomènes concomittants et apparemment contradictoires de surexploitation et d'inexploitation¹⁹ sont au centre des problèmes de gestion d'abord biologiques, mais aussi économiques et sociaux du secteur. La régulation de l'activité conchylicole repose fondamentalement sur un mécanisme de contrôle de l'accès par l'administration, mais dont la définition au plan national et la mise en œuvre localement s'exerce en concertation étroite avec les représentants de la profession. En conchyliculture, la régulation de l'accès s'effectue via un système d'attribution des concessions soumis à un contrôle administratif. Le contrôle administratif, qui s'exerce en étroite concertation avec la profession elle-même, se justifie pour trois raisons : *i)* sur le plan juridique, il s'agit du caractère anormal, donc précaire et encadré, de l'occupation du Domaine Public Maritime, *ii)* sur le plan biologique, il s'agit de la nécessité de coordonner les actions individuelles pour éviter la surexploitation du pool de ressources trophiques primaires communes qui supporte la production de chaque bassin conchylicole et *iii)* sur le plan économique et social, il s'agit du besoin de se doter d'outils qui permettraient le cas échéant d'appliquer une politique de développement sectoriel. Cependant, la rigidité du système n'est qu'apparente dans la mesure où les professionnels gardent une grande part de l'initiative et où l'administration fait un usage extrêmement parcimonieux de ses prérogatives. En outre, les outils de politique sectorielle sont rendus quasi-inopérants par le développement du quasi-marché des concessions.

Parallèlement à la flexibilité dont bénéficient les entreprises conchylicoles pour la gestion de leurs structures foncières, les décrets en vigueur prévoient que deux dispositifs institutionnels prennent en charge la coordination des actions privées : il s'agit pour le premier de la "commission des cultures marines", placée sous la présidence du préfet de département et composée de six représentants des administrations, de deux élus et de huit représentants de la profession, qui est chargée de donner un avis sur la délimitation, l'affectation et l'aménagement des zones conchylicoles, et pour le second du "schéma des structures", qui pour chaque bassin conchylicole, définit des tailles minimales et maximales de référence pour les entreprises ainsi que les "dispositions propres à favoriser une meilleure répartition des eaux salées nécessaires aux productions biologiques". Mais il n'existe pas de cadre général qui permettrait d'orienter la définition locale des schémas des structures. Un tel cadre général pourrait au minimum définir l'information biologique et économique à mobiliser pour établir les règles localement admises, et à favoriser l'explicitation des objectifs biologiques mais aussi économiques et sociaux poursuivis, de sorte que l'adéquation entre outils de gestion et objectifs soit ensuite plus facilement testable et vérifiable.

¹⁹ Schématiquement, on peut considérer que les processus de surexploitation résultent d'une surcharge des zones les plus productives, tandis que parallèlement l'inexploitation touche les zones les moins productives, situées en général à la périphérie ou encore "à la marge" des bassins de production.

D'ores et déjà, nous pouvons signaler que le dispositif actuel présente un certain nombre de dysfonctionnements qui ont été clairement identifiés par la mission d'audit de la conchyliculture dans son rapport remis en 1999. En particulier, le diagnostic établi par cette mission d'audit relève les problèmes de gestion suivants :

- l'administration peine à exercer ses prérogatives (respect du schéma des structures, cas des exploitants retraités qui conservent des concessions) ;
- le niveau apparent des redevances foncières est très faible (inchangées depuis 1989, les redevances représenteraient seulement 1 % du chiffre d'affaires total du secteur selon une estimation de 1996) ;
- la compétition pour l'accès au foncier génère de véritables enchères et par suite une inflation du prix des concessions, ce qui privilégie obligatoirement les entrepreneurs les plus puissants ;
- l'élévation du montant des indemnités de substitution fonctionne au détriment des jeunes candidats à l'installation ou à l'agrandissement ;
- les informations et les statistiques relatives au DPM et à son utilisation ne sont pas collectées par l'administration avec un point de vue économique (l'audit recommande d'y remédier par la mise en place des outils suivants : référentiels technico-économiques, typologie des entreprises, observatoire de la filière, réseau de conseillers conchylicoles, méthodes d'évaluation de la valeur d'une entreprise conchylicole).

Dans la suite de ce rapport, après une description des trois sites d'étude (chapitre 3), nous tenterons de mieux cerner la portée et les limites du dispositif actuel à partir d'éléments d'analyse empiriques. Dans le chapitre 4, nous examinerons dans quelle mesure le système de régulation de l'accès au foncier conchylicole permet aux professionnels de mettre en œuvre des stratégies individuelles ou collectives, quels sont les liens qui peuvent être établis entre ce système et l'évolution du secteur, et ce qui en résulte du point de vue de la gestion de la capacité trophique des bassins de production. En ce qui concerne spécifiquement la question de la gestion des ressources, l'analyse s'appuiera sur deux études de cas concernant d'une part un bassin de petite taille, celui de la baie du Mont-Saint-Michel, où les producteurs sont réputés parvenir à s'entendre pour gérer collectivement les ressources [Fontenelle et al. 1998], et d'autre part un bassin de grande taille, celui de Marennes-Oléron, à propos duquel un diagnostic de surexploitation a été posé de longue date [Goulletquer & Le Moine 2002]. Dans le chapitre 5, une analyse quantitative du fonctionnement du système d'allocation des concessions conchylicoles débouchera sur la mise en évidence des effets non désirés de l'apparition spontanée du quasi-marché des concessions. Enfin, le chapitre 6 proposera un modèle d'analyse de la formation du prix du foncier conchylicole.

**CHAPITRE III :
STRUCTURES DU FONCIER CONCHYLICOLE
DANS LES TROIS SITES D'ETUDE**

Les données de cadrage relatives aux trois sites d'application de l'étude sont issues du premier recensement de la conchyliculture française en 2001 (SCEES), qui est la seule enquête nationale exhaustive réalisée à ce jour sur ce secteur d'activité. Une première analyse des données du recensement, centrée sur les concessions, permet de caractériser le foncier conchylicole de chacun des sites étudiés à travers différents indicateurs : superficies totales concédées, taux d'exploitation, répartition des superficies par type d'élevage et par usage. Le niveau géographique le plus fin auquel ont été recensées les surfaces conchylicoles étant le département, la structure foncière du bassin de Marennes-Oléron est appréhendée au travers des données agrégées à l'échelle de la Charente-Maritime. L'analyse du foncier dans les deux autres sites est basée sur les résultats du recensement pour les départements de l'Ille et Vilaine (Baie du Mont Saint Michel) et de l'Hérault (lagunes méditerranéennes). Dans une seconde approche, basée sur l'entreprise, on s'est attaché à analyser la structure du secteur conchylicole dans les trois départements concernés par l'étude. La répartition des entreprises par grand type d'élevage, leurs caractéristiques moyennes au vu des indicateurs foncier et travail, et des premiers éléments sur la concentration du foncier mettent en évidence les spécificités de l'activité conchylicole dans chacune des régions.

1. DONNEES GENERALES DU RECENSEMENT CONCHYLICOLE 2001 RELATIVES AU FONCIER

Les données du recensement 2001 sont utilisées pour évaluer les superficies occupées par l'activité conchylicole, à la fois sur le domaine public maritime (DPM) et sur le domaine privé (DP). Elles permettent également d'estimer le taux d'exploitation du foncier.

Les concessions attribuées sur le DPM sont exprimées soit :

- en unité de surface (tous types d'élevage, mais ostréicole prédominant)
- unité de longueur (culture de moules sur bouchots ou filières quasi-exclusivement).

Le coefficient de conversion appliqué pour ramener les longueurs en surfaces diffère suivant le mode d'élevage (1 km correspond à 2 ha pour les bouchots et à 6 ha pour les filières) [Agreste, 2005].

Les données issues du recensement indiquent que la conchyliculture française occupait une superficie totale de près de 23 000 hectares en 2001 (correspondant à 22 675 ha et 1750 km de bouchots ou de filières). L'activité s'exerce principalement sur le domaine public maritime, et les surfaces recensées sur le domaine privé sont à 95 % constituées de " claires " utilisées pour l'affinage des coquillages. Ces claires sont concentrées dans le bassin de Marennes-Oléron (Charente Maritime).

Au niveau national, les superficies dédiées à la conchyliculture mais inexploitées atteignent 2 900 hectares, soit un taux d'inexploitation moyen de 13 %. Rapporté au seul DPM, il apparaît que le taux d'inexploitation du foncier est beaucoup plus important en Charente marine (21 %) et dans l'Hérault (20 %) que en Ille et Vilaine (5 %). Pour ce dernier département, les déclarations de surfaces inexploitées touchent uniquement

l'ostréiculture (pas de longueurs de bouchots déclarées inexploitées). Inversement, dans l'Hérault, c'est le foncier alloué à la mytiliculture en mer qui présente le plus fort taux d'inexploitation (29 % des longueurs de filières), tandis que en étang les surfaces dédiées à la fois à l'ostréiculture et à la mytiliculture sont exploitées pratiquement en intégralité.

Tableau 1 : Total des surfaces et longueurs exploitées et non exploitées en Charente maritime, Ille et Vilaine, Hérault et total national

DEPARTEMENT		surfaces DPM (ha)	surfaces DP (ha)	Surfaces DPM + DP (ha)	longueurs (km)	Longueurs converties en ha	total superficie (ha)
Charente Maritime	exploité	2 385	2 266	4 650	332	779	5 429
	non exploité	673	273	946	38	151	1 097
	total	3 057	2 539	5 596	370	930	6 526
	% non exploité	22%	11%	17%	10%	16%	17%
Ille et Vilaine	exploité	1 094	1	1 095	272	545	1 640
	non exploité	84	0	84	0	0	84
	total	1 178	1	1 179	272	545	1 724
	% non exploité	7%	0%	7%	0%	0%	5%
Herault	exploité	336	1	337	76	458	795
	non exploité	6	0	6	32	191	196
	total	342	1	343	108	648	991
	% non exploité	2%	0%	2%	29%	29%	20%
Total national	exploité	13 313	2 476	15 789	1 645	4 017	19 806
	non exploité	1 990	397	2 388	104	481	2 869
	total	15 304	2 873	18 177	1 749	4 499	22 675
	% non exploité	13%	14%	13%	6%	11%	13%

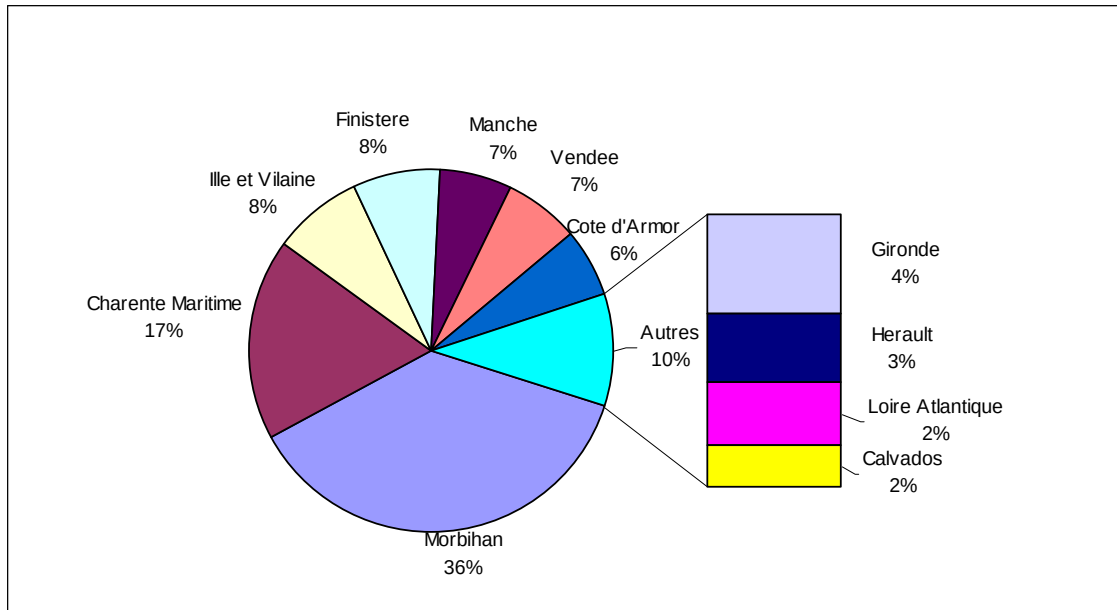
Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

Les indicateurs du foncier qui figurent dans le tableau d'ensemble, sont ensuite déclinés par principaux usages pour montrer la place qu'occupent les trois départements au sein de la conchyliculture nationale, et les facteurs de variabilité que recouvrent ces indicateurs selon les modes d'élevage.

1.1. Répartition des surfaces exploitées sur le DPM

Au niveau national, les concessions exprimées en unités de surface sont majoritairement destinées à l'ostréiculture (88 %). Les surfaces restantes se partagent entre des élevages " mixtes " (mélange de coquillages non précisé) à hauteur de 8 %, des élevages de coques (1 %), de palourdes (1 %) et de moules *Mytilus edulis* (1 %).

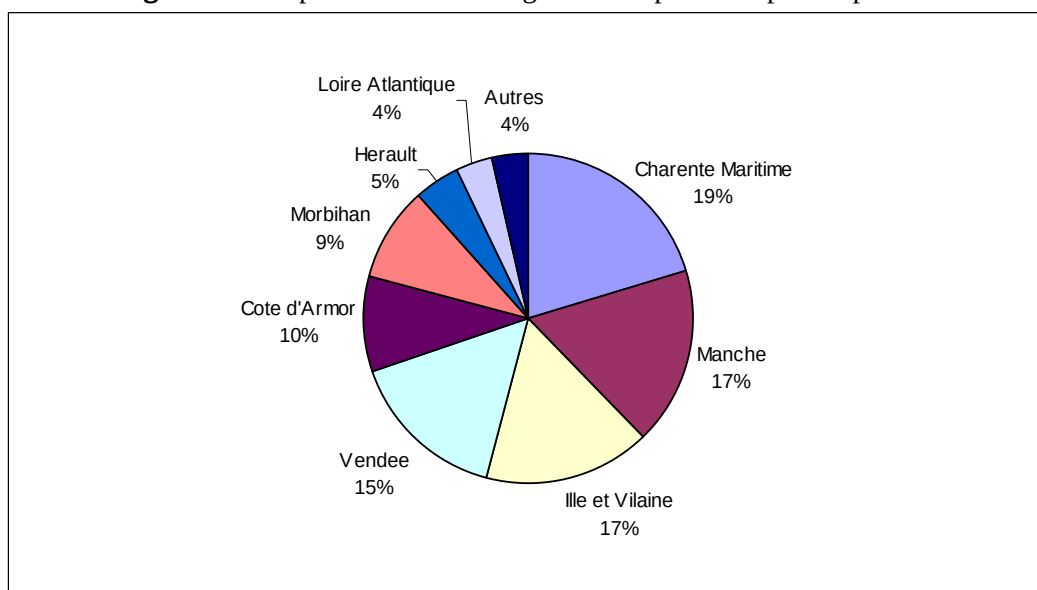
Par département, la Charente maritime arrive en seconde position, derrière le Morbihan, pour les surfaces concédées sur le domaine public maritime. Elle totalise 18 % des surfaces exploitées au niveau national. Les surfaces exploitées recensées en Ille et Vilaine représentent 8 % des surfaces nationales, contre seulement 3 % dans l'Hérault. A noter toutefois que le mode d'élevage dominant dans les lagunes méditerranéennes, en suspension sous table, requiert des superficies beaucoup plus réduites que les élevages sur estran ou en eau profonde du littoral Atlantique ou en Manche.

Figure 4 : Répartition des surfaces exploitées sur le DPM par département

Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

1.2. Répartition des longueurs exploitées sur le DPM

Les concessions exprimées en longueurs correspondent à des élevages de type filières ou bouchot, pratiqués en mytiliculture. Avec respectivement 332 et 272 km de bouchot ou de filières, la Charente Maritime et l'Ille et Vilaine, figurent parmi les trois premiers départements français pour ces deux modes d'élevage. Pour l'Hérault, les concessions exprimées en longueur concernent les filières de moules en mer ouverte (5 % des longueurs totales recensées au niveau national), tandis que la mytiliculture en étang est comptabilisée en unités de surface (culture en suspension sous tables).

Figure 5 : Répartition des longueurs exploitées par département

Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

L'application de coefficients de conversion pour traduire les longueurs de bouchot ou de filières en unités de surface amène à revoir la répartition précédente. Compte tenu des coefficients utilisés (rappel : 1 km correspond à 2 ha pour les bouchots et à 6 ha pour les filières), la part de l'Hérault dans la surface nationale consacrée aux cultures en filières ou bouchot s'accroît à 11 %, tandis que la part de l'Ille et Vilaine est ramenée à 14 %.

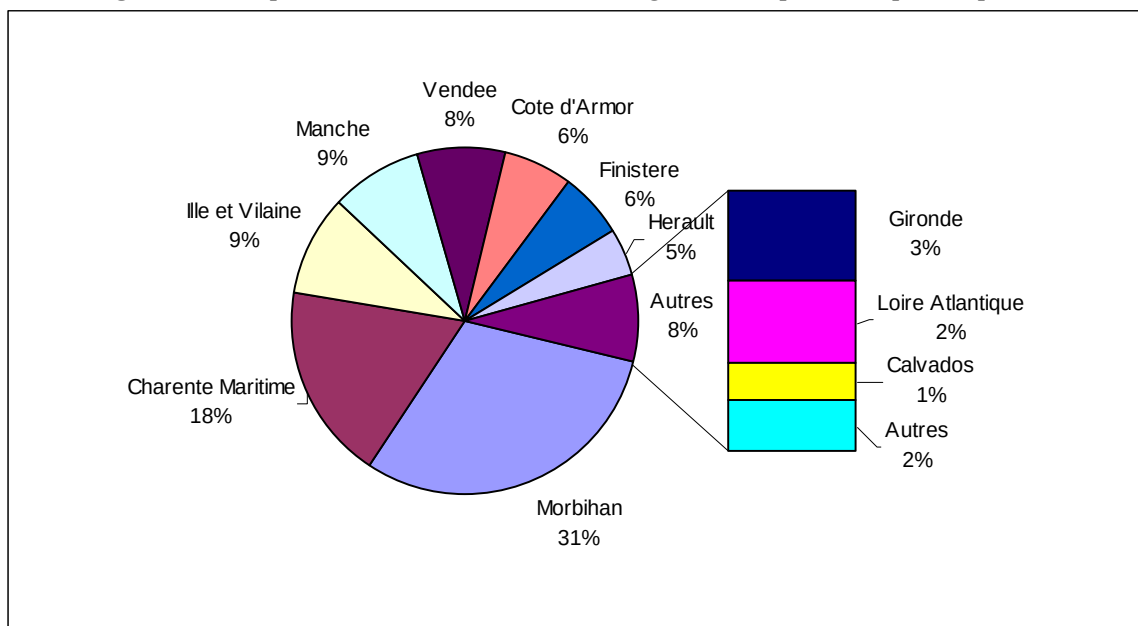
1.3. Répartition des surfaces et longueurs exploitées sur le DPM

En définitive, l'agrégation des surfaces et longueurs exploitées sur le DPM grâce à l'utilisation de coefficients de conversion permet d'avoir une vue d'ensemble des superficies totales exploitées par la conchyliculture au niveau national, et de leur répartition par grand type d'élevage. Il apparaît ainsi que globalement l'emprise sur le domaine public maritime des élevages mytilicoles de type bouchots ou filières s'élève à 23 % du foncier exploité.

En termes de distribution géographique, l'indicateur " superficies totales exploitées " fait par ailleurs ressortir la faible occupation du DPM de la conchyliculture méditerranéenne, comparée aux superficies déployées sur les façades Manche et Atlantique. Ainsi, le département de l'Hérault qui concentre la majorité de l'activité conchylicole de la région méditerranéenne (80 % des superficies exploitées) ne représente que 5 % du domaine exploité au niveau national (hors la mytiliculture en mer ouverte, ce pourcentage est ramené à moins de 2 % pour la conchyliculture dans l'étang de Thau).

Comparativement, le département de la Charente maritime concentre 18 % des superficies totales exploitées, l'Ille et Vilaine 9 %.

Figure 6 : Répartition des surfaces et longueurs exploitées par département



Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

1.4. Répartition des surfaces exploitées sur le DP

Comme indiqué précédemment les surfaces enregistrées sur le domaine privé sont essentiellement consacrées à l'affinage des coquillages (95 % de claires). A cette forte spécialisation des usages du domaine privé en conchyliculture s'ajoute une forte spécialisation géographique de l'affinage. Les claires sur le DP sont concentrées dans le département de la Charente maritime (95 % des surfaces). Par ailleurs, il existe aussi des claires qui sont déclarées sur le DPM, mais leurs surfaces cumulées, de 128 hectares, ne représentent que 5 % de l'ensemble des claires.

Les claires sur le domaine privé constituent donc une composante importante de l'ostréiculture en Charente Maritime, en occupant presque la même surface que les concessions exploitées sur le domaine public maritime (cf. tableau 1). Il faut signaler que les échanges de claires, bien que celles-ci soient dépendantes du domaine privé, sont également examinés dans le cadre des commissions des cultures marines.

2. SPECIALISATIONS DU FONCIER CONCHYLICOLE

On s'intéresse ici plus particulièrement à l'espace conchylicole exploité sur le **domaine public maritime**. Il s'agit de poursuivre la caractérisation des superficies conchylicoles en identifiant les principaux types de concession, suivant l'espèce élevée et le mode d'élevage, et en fonction de l'activité (captage, grossissement, stockage).

2.1. Répartition des superficies par espèce élevée et par mode d'élevage

Au niveau national, c'est l'ostréiculture qui occupe la première place, au vu des superficies exploitées sur le domaine public maritime : 54 % en huîtres creuses, 8 % en huîtres plates, 6 % en huîtres creuses et plates mélangées [Agreste, 2005]. La mytiliculture utilise pour sa part près d'un quart des superficies consacrées à l'élevage de coquillages : 20 % pour les moules *Mytilus edulis* et 4 % pour les moules *Mytilus galloprovincialis*.

Le taux d'occupation des différents élevages n'est pas toujours représentatif de leur importance en termes de volume d'activité. Le Tableau 2 met en évidence les écarts de production à l'hectare existants suivant les espèces cultivées et leur mode d'élevage dominant. L'indicateur de production utilisé est le volume des ventes à la consommation déclarées dans le cadre du recensement, desquelles sont déduites les importations de coquillages adultes par les entreprises expéditrices dans le cas des moules (achats extérieurs pour la revente significatifs pour *Mytilus edulis* et *Mytilus galloprovincialis*). Cet indicateur n'est pertinent qu'agrégé au niveau national, où l'égalité entre production apparente et ventes à la consommation est vérifiée. On peut toutefois l'approcher également à l'échelle de la Méditerranée et des façades Atlantique et Manche, car les échanges de coquillages entre les bassins conchylicoles à l'échelle de ces deux grandes entités sont pratiquement nuls.

La spécificité de l'activité ostréicole en Méditerranée apparaît déjà à ce stade. Le mode d'exploitation en étang (élevage en suspension sous tables) se caractérise par un taux d'occupation de l'espace différent de celui des élevages d'huîtres creuses situés sur le littoral de la Manche et de l'Atlantique. L'emprise de l'ostréiculture sur le DPM est, par rapport à l'activité générée, plus faible dans les lagunes méditerranéennes que sur le littoral de l'Atlantique ou de la Manche (élevages d'huîtres creuses sur estran majoritaires).

À l'opposé, on constate que la culture de l'huître plate, qui ne subsiste plus aujourd'hui qu'en Bretagne, repose sur un système de production plus extensif que pour l'ensemble des autres coquillages. Limitée à 1 % de la production conchylicole, l'huître plate occupe au moins 8 % des superficies exploitées sur le DPM. La culture de cette espèce a été en partie déplacée vers le large, sur des parcs en eau profonde, pour limiter les risques d'épizootie.

Tableau 2 : Superficies exploitées sur le DPM, indicateurs de production commercialisée (total France) et modes d'élevage dominants par espèce

	Superficies exploitées DPM* (ha)	%	Indicateur de production (tonnes)	%	ratio production (tonnes/ha)	Mode(s) d'élevage dominant (% superficies)
Huîtres creuses Atlantique, Manche	9075	60%	97615	57%	10,8	72% en surélevé et 14% à plat sur estran, 11% à plat en eau profonde
Huîtres creuses Méditerranée	332	2%	9775	6%	29,4	86% en suspension sous tables (étang)
Huîtres plates	1328	9%	1653	1%	1,2	84% à plat en eau profonde
Mytilus Edulis	3526	23%	46548	27%	13,2	84% bouchots, 11% filières en mer
Mytilus galloprovincialis	656	4%	10728	6%	16,3	88% filières en mer, 9% suspension sous table
Coques	130	1%	1613	1%	12,4	98% à plat sur estran
Palourdes	178	1%	2034	1%	11,4	63% à plat sur estran, 15% à plat en eau profonde

* sauf " mélanges de coquillages "

Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

2.2. Répartition des superficies par " activité "

Les concessions ont été déclarées dans le cadre du recensement selon plusieurs " activités " : élevage, captage, stockage et mixte. Cette variable est toutefois insuffisamment discriminante, a vu de l'importance des superficies déclarées en mixte (26 %), sur lesquelles se déroulent à la fois le grossissement des coquillages, la production de naissain, voire le stockage. Les superficies exclusivement consacrées au captage de naissains ne représentent que 6 % du total (versus 66 % pour l'élevage, 2 % pour le stockage). La répartition par activité diffère toutefois entre les deux types d'élevage dominants.

- En ostréiculture, les concessions mixtes représentent 18 % des surfaces totales et 5 % des superficies sont spécialisées dans l'activité de captage. Ce faible pourcentage peut cependant s'expliquer par la limitation des secteurs propices au captage : les bassins de Marennes-Oléron et d'Arcachon dans le cas de l'huître creuse ; la Bretagne pour l'huître plate.

- En mytiliculture, la différenciation des concessions par type d'activité est moins marquée, si l'on considère que 37 % des superficies sont déclarées " mixtes ". En revanche, la part des superficies affectées au captage exclusif est plus élevée (11 %).

En identifiant selon les régions la spécialisation dans le captage et le poids respectif de l'ostréiculture et de la mytiliculture, les superficies spécialisées dans la production de naissain et les concessions " mixtes " se distribuent comme suit dans les bassins étudiés :

Ille et Vilaine : Aucune concession spécialisée dans le captage. Les superficies totales sont pour 67 % destinées à l'élevage stricto sensu et pour 33 % à usage " mixte " (dont 24 % huître plate, 6 % *Mytilus edulis*).

Charente maritime : Ce département rassemble 75 % des surfaces spécialisées dans le captage de naissain d'huîtres creuses au niveau national. Sur l'ensemble des superficies DPM exploitées du département, 14 % sont consacrées exclusivement au captage (9 % huître creuse, 5 % *Mytilus edulis*), 30 % sont " mixtes " (13 % huître creuse, 16 % *Mytilus edulis*). Les superficies dédiées au stockage des coquillages représentent 5 % du total.

Hérault : La grande majorité des concessions sont allouées à l'élevage (91 %). La part des superficies spécialisée dans le captage, ou mixtes, représente respectivement 3 % et 5 % (*Mytilus galloprovincialis*).

2.3. Structure du foncier conchylicole dans les départements étudiés

En définitive, les données du recensement permettant de segmenter le foncier conchylicole se rapportent à l'activité, dans la mesure où cette dernière permet d'identifier avec précision les surfaces spécialement allouées au captage de naissains, et le type d'élevage. Celui-ci peut être défini comme le croisement entre une espèce et un mode d'élevage, lequel fait référence à la fois à la technique utilisée (bouchot, filières, tables surélevées...) et au milieu (estran, pleine mer, lagunes). Un descriptif du foncier conchylicole structuré en fonction des différents usages et de la nature des milieux exploités, a été établi à partir des données du recensement 2001 pour les départements de la Charente Maritime, de l'Ille et Vilaine et de l'Hérault.

Charente Maritime

- 3 164 ha exploité sur le domaine public maritime, 2 266 ha sur le domaine privé
- 2374 ha de cultures d'huîtres creuses sur le DPM, dont 278 ha spécialisés dans le captage
 - 2014 ha de claires d'huîtres creuses sur le DP
 - 606 ha équivalent de cultures de moules de bouchot (303 km)
 - 159 ha équivalent de cultures de filières de moules en mer (27 km)
 - 4 ha de cultures de palourdes (domaine privé)

Ille et Vilaine

- 1 640 ha exploités sur le domaine public maritime
- 225 ha de cultures d'huîtres creuses sur estran
 - 812 ha de cultures d'huîtres plates, dont 805 ha en eau profonde
 - 54 ha de cultures mixtes huîtres creuses et huîtres plates sur estran
 - 548 ha équivalent de cultures de moules (99 % bouchot, soit 272 km)

Hérault

795 ha exploités sur le domaine public maritime

- 260 ha de cultures d'huîtres creuses en suspension sous tables en étang
- 26 ha de cultures de palourdes (à plat, en eau profonde)
- 45 ha de cultures de moules en suspension sous tables en étang
- 444 ha équivalent de cultures de filières de moules en mer ouverte (74 km)

Le foncier conchylicole en Charente-Maritime est principalement dévolu à la culture des huîtres creuses qui mobilise à la fois des concessions sur le DPM pour le captage et l'élevage, et des claires sur le domaine privé pour l'affinage des coquillages. La mytiliculture quand à elle s'exerce plutôt au Nord du département. Les concessions sur le DPM sont concentrées sur l'estran. Rappelons par ailleurs que l'activité conchylicole dans le département se caractérise par un taux d'inexploitation du foncier assez élevé (environ 20 % sur le DPM).

En Ille et Vilaine, la conchyliculture s'exerce à la fois sur l'estran et en eau profonde. Sur l'estran, l'espace est majoritairement occupé par la mytiliculture (élevage sur bouchot) qui est la production dominante du département. Les concessions en eau profonde pour la culture d'huîtres plates sont de très grandes dimensions, mais génèrent une faible production.

Dans l'Hérault, le foncier conchylicole se caractérise par la mixité des élevages (huîtres, moules) et des milieux exploités (lagunes, pleine mer). Le développement de la mytiliculture en mer ouverte a déplacé une partie de la production de moules vers le large, conférant à la production en étang une spécialisation plus forte dans l'ostréiculture. Le fort taux d'inexploitation des filières en mer, traduit toutefois les limites de l'extension de la mytiliculture vers le large.

3. PROFIL DES ENTREPRISES PAR DEPARTEMENT

La caractérisation du foncier par département fournit une première approche des spécialisations de chaque bassin de production, qu'il convient de compléter par une analyse des caractéristiques des entreprises implantées dans les 3 sites de l'étude. Le niveau géographique le plus fin fourni par les données du recensement étant le département, aussi bien concernant la localisation du siège des entreprises (la commune est une information confidentielle) que pour la localisation des concessions, on retiendra cette échelle, considérant qu'il y a globalement une bonne adéquation entre les sites d'application choisis (Marenne-Oléron, Baie du Mont Michel, lagunes méditerranéennes, et les départements 17 (Charente-Maritime), 35 (Ille et Vilaine) et 34 (Hérault). L'appellation lagunes méditerranéennes est comprise ici au sens large, pour tenir compte également de l'activité plus récente de mytiliculture en mer ouverte au large de Thau.

3.1. Multi-localisation des entreprises conchyliques

Le premier facteur à examiner pour faire le lien entre l'approche "bassin" et l'approche "entreprise" est la localisation des concessions exploitées, qui reflète les différentes

dynamiques foncières à l'œuvre suivant les régions. La confrontation des données de concessions suivant leur département de localisation ou suivant le département du siège des entreprises montre que les surfaces exploitées par les entreprises charentaises (hors domaine privé) excèdent d'environ 20 % les surfaces exploitées sur le domaine public de leur département (3 968 ha versus 3 164 ha). Pour les départements de l'Ille et Vilaine et de l'Hérault, les écarts entre les deux valeurs sont faibles, dans la mesure où l'activité des entreprises se concentre dans leur région d'implantation.

Tableau 3 : Surfaces et longueurs exploitées sur le DPM et le DP par département du siège des entreprises

DEPARTEMENT	Nombre d'entreprises	surfaces exploitées DPM (ha)	longueurs exploitées (km)	Longueurs exploitées converties en ha	total superficie DPM exploitée (ha)	surfaces exploitées DP (ha)
Charente Maritime	1257	3066	402	901	3968	2 237
Ille et Vilaine	122	1162	313	670	1832	14
Hérault	602	349	76	458	807	1

Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

Si les entreprises charentaises exploitent des concessions hors du département, à l'inverse les concessions sur le DPM en Charente-Maritime sont en grande majorité attribuées à des entreprises locales (97 % des surfaces et 92 % des longueurs). Ce ratio est également proche de 100 % concernant les claires sur domaine privé.

Localisation des superficies exploitées sur le DPM par les entreprises de Charente Maritime :

- 2 304 ha dans le département (sur 3 066 ha exploités), soit 25 % des surfaces hors département (9 % dans les Côtes d'Armor, 8 % dans le Morbihan et 2 % dans la Manche)
- 307 km de bouchot ou filières dans le département (sur 402 km exploités), soit 24 % des longueurs hors département (22 % en Vendée).

Concernant la mytiliculture, la dispersion géographique des sites des entreprises n'est qu'apparente, la majorité des concessions extérieures se situant dans le département limitrophe. Il s'agit vraisemblablement d'entreprises ayant leur siège en Charente Maritime mais exploitant des concessions dans la partie vendéenne de la baie de l'Aiguillon. En revanche, concernant l'ostréiculture (et autres élevages) on observe bien une multi-localisation des sites exploités, entraînant pour les entreprises charentaises un élargissement du " marché " des concessions hors de la région d'origine.

La structure foncière des entreprises d'Ille et Vilaine traduit une moindre dispersion des sites de production, tant du point de vue de l'importance des surfaces exploitées que de l'éloignement géographique.

Localisation des superficies exploitées sur le DPM par les entreprises d'Ille et Vilaine :

- 1 058 ha dans le département (sur 1 162 ha exploités), soit 9 % des surfaces hors département (6 % dans le Morbihan, 2 % dans le Finistère)
- 272 km de bouchot ou filières dans le département (sur 313 km exploités), soit 13 % des longueurs hors département (7 % dans la Manche, 3 % dans le Morbihan).

Pour la mytiliculture, on note là encore une plus forte spécialisation géographique des entreprises, qui exploitent des bouchots principalement dans leur département ou dans le département voisin (Manche). L'accès à des sites hors départements limitrophes est davantage une réalité pour les entreprises exerçant l'ostréiculture, même si cette pratique est plus réduite que pour les entreprises de Charente Maritime (8 % en superficies des concessions exploitées) et s'exerce dans un rayon d'action limité à l'échelle de la région Bretagne.

Enfin, en ce qui concerne le département de l'Hérault, la mixité géographique est quasiment absente. Les entreprises exploitent des concessions situées dans l'Hérault, principalement dans l'étang de Thau ou en mer ouverte, et on n'observe pas davantage d'extension à l'échelle de la région méditerranéenne. Le système d'accès aux concessions apparaît en retour circonscrit au département et s'il y a des échanges avec les autres bassins conchylicoles, cela ne passe pas par l'accès au foncier.

3.2. Caractéristiques des entreprises conchylicoles

Les trois sites étudiés présentent des caractéristiques très différentes, tant du point de vue du nombre d'entreprises, de leurs dimensions que des activités dominantes. La Charente maritime représente de loin le premier département conchylicole français, et regroupe le tiers des entreprises et des emplois du secteur. Ce département occupe une position centrale en ce qui concerne l'affinage et l'expédition des huîtres creuses et partage avec le département de la Gironde (bassin d'Arcachon) la majorité des sites de captage naturel de naissain d'huîtres creuses. L'Hérault se classe en deuxième position en nombre d'entreprises (16 %), mais a une plus faible incidence en terme d'emplois (11 %). Comparativement, le secteur de la conchyliculture en Ile et Vilaine a un poids plus faible sur le plan national (3 % des entreprises, 5 % des emplois).

3.2.1. Charente maritime

Le secteur de la conchyliculture en Charente maritime est largement dominé par les entreprises ostréicoles. Exploitant exclusivement des surfaces en huîtres creuses, ou pratiquant en activité secondaire l'élevage de la palourde (à peine 2 % des effectifs), les entreprises ostréicoles, qui représentent 87 % des entreprises, exploitent en moyenne 4,5 ha sur le domaine public maritime et le domaine privé.

Les mytiliculteurs exclusifs, en faible nombre, ont des dimensions plus élevées (9,2 équivalent ha en moyenne soit 4 km de bouchot et (ou) filières) mais en moyenne utilisent la même quantité de main-d'œuvre que les ostréiculteurs. Les entreprises mytilicoles se distinguent également selon le critère âge du dirigeant (41 ans en moyenne contre 45 pour l'ensemble de la population).

Les entreprises mixtes, exerçant à la fois l'ostréiculture et la mytiliculture (et éventuellement d'autres types de cultures) ont des dimensions intermédiaires. En moyenne, elles emploient près d'une personne de plus en équivalent temps plein que les autres types d'entreprises.

Tableau 4 : Caractéristiques moyennes des entreprises conchyliques de Charente maritime

	nbre entreprises	%	superficies totales exploitées (ha)	superficie moyenne (ha)	Emplois (ETP)	nombre d'emplois moyens	Age moyen chef d'entreprise
ostréiculteurs	1080	87%	4873	4,5	2953	2,7	45
mytiliculteurs	59	5%	542	9,2	153	2,6	41
mixtes	107	9%	774	7,2	379	3,5	45
total*	1246	100%	6189	5,0	3485	2,80	45

*Sont exclus les expéditeurs purs et entreprises ne produisant que d'autres coquillages (secret statistique)

Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

On peut distinguer ensuite au sein des entreprises ostréicoles différentes catégories, suivant qu'elles pratiquent ou non l'affinage des coquillages et qu'elles assurent ou non la fonction d'expédition. Il s'agit d'évaluer à partir des données du recensement dans quelle mesure la maîtrise de ces différentes "fonctions", influence les caractéristiques générales des entreprises et la structure du foncier.

La distinction "affineurs" et "non affineurs" aboutit à des écarts significatifs du point de vue de la dimension des entreprises (cf. Tableau 5). Cet écart ne dépend pas uniquement des superficies de claires détenues sur le domaine privé par les entreprises qui pratiquent l'affinage. Ces dernières, qui représentent 63 % des entreprises ostréicoles de Charente maritime, exploitent par ailleurs des surfaces plus importantes sur le DPM (2,9 ha en moyenne contre 2,1ha). Plus qu'une augmentation du potentiel de production, la détention de claires permet d'obtenir une plus value sur les ventes à la consommation et un accroissement du volume des expéditions via l'affinage d'huîtres provenant d'autres régions²⁰.

Tableau 5 : Caractéristiques des entreprises ostréicoles de Charente maritime

	nbre entreprises	%	superficies totales exploitées (ha)	Total surfaces DP	% DP	superficie moyenne totale (ha)	Emplois (ETP)	Emplois moyens
Non affineurs	403	37%	940	86	9%	2,3	705	1,7
Affineurs	677	63%	3933	1995	51%	5,8	2248	3,3
total	1080	100%	4873	2081	43%	4,5	2953	2,7

Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

On constate parallèlement que les entreprises qui sont agréées pour l'expédition de coquillages (65 % des ostréiculteurs) disposent de surfaces plus élevées que les éleveurs purs (5,2 ha en moyenne versus 3,2 ha). L'indicateur emploi moyen des entreprises expéditrices et non expéditrices est proche de celui calculé pour les affineurs et non affineurs. Les deux fonctions, affinage et expédition, sans être totalement liées, présentent des complémentarités certaines. Les entreprises qui pratiquent l'affinage sont plus nombreuses à assurer la fonction d'expédition (82 %) que celles qui ne pratiquent pas l'affinage (64 %).

²⁰ A l'échelle de la Charente maritime, on observe effectivement un écart significatif entre les ventes à la consommation, de 46 800 tonnes et la production apparente calculée de l'ordre de 33 700 tonnes (source : SCEES, recensement conchylicole 2001).

Pour compléter ce premier descriptif des entreprises ostréicoles charentaises, il convient d'analyser leur situation en matière de captage de naissain. Les entreprises qui disposent de concessions spécialisées dans le captage (les surfaces "mixtes" sont écartées à ce stade, faute de précisions) ne se distinguent pas des autres, du point de vue de l'indicateur "superficies totales exploitées". En revanche, l'accès à des sites de captage détermine l'approvisionnement en naissain d'huîtres creuses et confère aux entreprises qui maîtrisent la totalité du cycle de production une position dominante par rapport aux entreprises non productrices de naissain. Cet avantage tend toutefois à se réduire compte tenu de l'offre concurrente de naissain d'écloseries qui s'est développée depuis plusieurs années. En particulier l'introduction de naissain triploïde, a créé une nouvelle demande pouvant se substituer à l'approvisionnement traditionnel en naissain issu du captage naturel.

Les données du recensement permettent de dénombrer 811 entreprises ayant des surfaces spécialisées dans le captage d'huîtres creuses : soit les trois quart des entreprises ostréicoles de Charente maritime. La moyenne des superficies de captage d'huîtres creuses, 28 ares, recouvre toutefois des disparités très fortes. 51 entreprises, disposant d'au moins un ha de captage, concentrent 31 % des surfaces allouées au captage d'huîtres creuses.

3.2.2. Ille et Vilaine

Les entreprises d'Ille et Vilaine se partagent entre l'élevage ostréicole et l'élevage mytilicole. Si l'on ajoute aux entreprises mytilicoles exclusives, les entreprises mixtes à orientation mytilicole, on obtient même un léger avantage pour l'activité mytilicole (63 entreprises versus 55 entreprises ostréicoles exclusives ou dominantes). Les entreprises mytilicoles d'Ille et Vilaine présentent des dimensions légèrement supérieures à celles de Charente maritime, du point de vue des superficies exploitées. Dans le secteur ostréicole, les dimensions moyennes des entreprises ostréicoles exclusives (environ 24 ha) sont fortement majorées par la présence d'entreprises exerçant la culture d'huîtres plates en eau profonde sur de vastes concessions. Si l'on écarte ces dernières, la superficie moyenne des entreprises est ramenée à 4,5 ha.

Tableau 6 : Caractéristiques des entreprises conchyliques d'Ille et Vilaine

	nbre entreprises	%	superficies totales exploitées (ha)	superficie moyenne (ha)	Emplois (ETP)	nbre d'emplois moyens	Age moyen chef d'entreprise
ostréiculteurs	45	38%	1072	23,8	184	4,1	44
- estran	40	34%	179	4,5	139	3,5	
- eau profonde	5	4%	893	178,5	45	9,0	
mytiliculteurs	51	43%	544	10,7	161	3,2	44
mixtes	22	19%	216	9,8	109	5,0	42
total*	118	100%	1832	15,5	455	3,9	43

*Sont exclus les expéditeurs purs (pas de surfaces exploitées)

Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

Globalement les entreprises d'Ille et Vilaine utilisent plus de main d'œuvre que la moyenne nationale. L'indicateur emplois par entreprise s'élève à 3,9 ETP (équivalent temps plein) sur l'ensemble du département (2,8 ETP en moyenne au niveau national).

Le recours à la main d'œuvre est légèrement plus réduit en mytiliculture, supérieur au sein des entreprises mixtes.

Les entreprises du département sont agréées pour l'expédition des coquillages pour la plupart : 100 % dans le cas des entreprises mixtes, 92 % pour les entreprises mytilicoles. Seules les entreprises ostréicoles présentent un taux d'expédition un peu moins élevé (76 %). Les entreprises ostréicoles non expéditrices sont de plus petite taille que les entreprises qui pratiquent l'expédition : elles exploitent moins de surfaces et utilisent moins de main d'œuvre.

3.2.3. Hérault

On dénombre environ 600 entreprises conchyloles dans l'Hérault qui exercent leur activité majoritairement en étang, qu'il s'agisse de l'ostréiculture ou de la mytiliculture. Les entreprises qui travaillent en dehors de l'étang appartiennent :

- à la catégorie des mytiliculteurs purs qui exploitent des filières en pleine mer (17 des 21 mytiliculteurs exclusifs recensés),
- ou à la catégories des entreprises mixtes ostréicoles–mytilicoles qui ont à la fois des tables en étang et des filières en mer

Tableau 7 : Caractéristiques des entreprises conchyloles de Hérault

	nbre entreprises	%	superficies totales exploitées (ha)	superficie moyenne (ha)	Emplois (ETP)	nbre d'emplois moyens
ostréiculteurs	241	41%	115	0,5	333	1,4
mytiliculteurs	21	4%	102	4,9	36	1,7
mixtes	327	56%	564	1,7	719	2,2
- étang	275	47%	169	0,6	543	2,0
- étang + pleine mer	52	9%	396	7,6	176	3,4
total*	589	100%	782	1,3	1089	1,8

*Sont exclus les expéditeurs purs et entreprises ne produisant que d'autres coquillages (secret statistique)

Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

Les entreprises sont dans l'ensemble de petite taille, au vu de l'indicateur emploi. En moyenne, elles font travailler moins de deux personnes, ce qui est en deçà de la moyenne nationale. Les entreprises mixtes ostréicoles et mytilicoles sont celles qui utilisent le plus de main d'œuvre. C'est également au sein de cette catégorie, que les entreprises expéditrices sont les plus nombreuses (75 % contre 45 % pour la catégorie des ostréiculteurs et 37 % pour les mytiliculteurs).

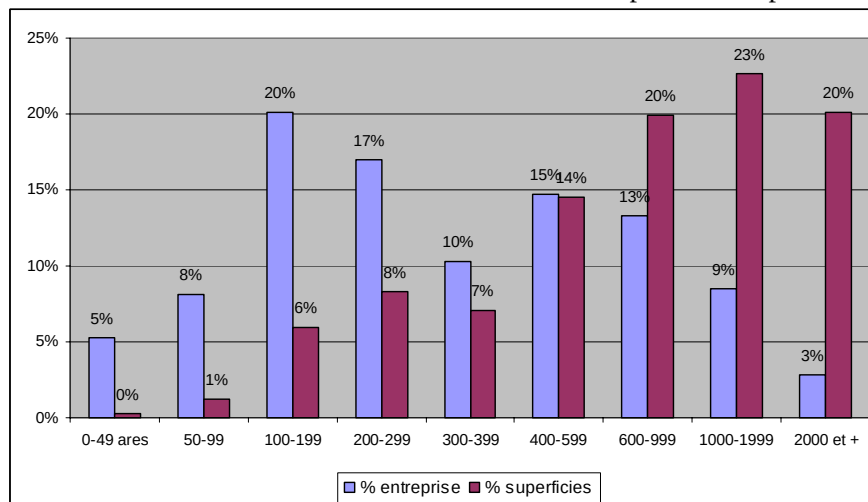
Compte tenu de la technique d'élevage utilisée en étang, en suspension sous table, les superficies exploitées par les entreprises ne travaillant qu'en étang sont faibles : environ 50 ares pour les ostréiculteurs purs, 60 ares pour les ostréiculteurs-mytiliculteurs. A titre d'information, une table équivalant à une surface unitaire de 12,5 ares, les entreprises exploitent en moyenne quatre tables.

3.3. Premiers éléments sur la concentration du foncier conchylicole

Dans une première approche, tous types d'entreprises confondus, on observe une distribution du foncier très différente entre les trois bassins étudiés, en relation avec les modes d'élevage dominants et les dimensions moyennes des entreprises.

En **Charente maritime**, la distribution des entreprises par classe de taille est d'abord représentative de l'ostréiculture, qui est l'activité dominante (95 % des entreprises l'exercent à titre exclusif ou en association avec d'autres élevages). La moitié des entreprises exploitent moins de trois hectares : 13 % des entreprises disposent de moins d'un hectare et 37 % des entreprises utilisent entre 1 et 3 hectares. Un quart des entreprises exploitent entre 3 et 6 hectares ; le quart restant, des entreprises exploitant plus de 6 hectares, concentrent 63 % des superficies. Cette répartition des entreprises tient compte de l'ensemble de leur structure foncière, c'est-à-dire à la fois les concessions exploitées sur le domaine public maritime, les surfaces de claires détenues sur le domaine privé et également les superficies exploitées hors département. Les entreprises ostréicoles qui exploitent plus de 10 hectares disposent soit de capacités d'affinage importantes (claires sur le DPM), soit ont accru leur potentiel d'élevage stricto sensu en obtenant le droit d'exploiter des concessions dans d'autres départements.

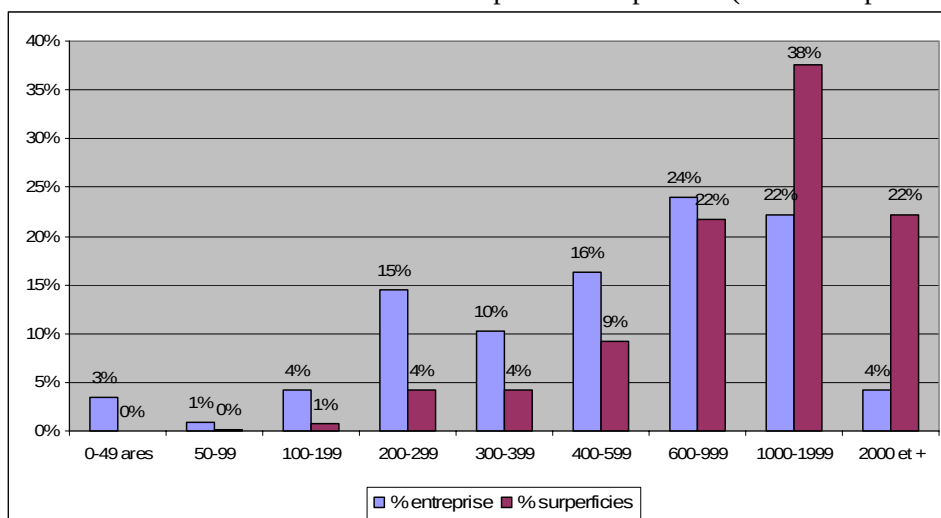
Figure 7 : Répartition des entreprises de Charente maritime suivant la superficie exploitée



Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

En **Ille et Vilaine**, la distribution des entreprises est plus caractéristique de l'activité mytilicole, qui prévaut sur l'ostréiculture, et se traduit par un dimensionnement moyen des entreprises plus élevé et un nombre réduit de petites entreprises, au regard des superficies exploitées. Rappelons qu'une superficie de 1 hectare correspond à 500 mètres de bouchots suivant l'équivalence surface retenue. Les entreprises de moins d'un hectare ne sont que 4 %. Les catégories d'entreprises exploitant entre un et trois hectares, et entre 3 et 6 hectares, représentent respectivement 19 % et 26 % des entreprises du département. Hors concessions en eau profonde, la moitié des entreprises d'Ille et Vilaine exploitent plus de 6 hectares et utilisent 82 % des superficies totales. La dernière catégorie, qui regroupe les entreprises de plus de 20 hectares (ou 10 km de bouchots), ne comprend que des entreprises mytilicoles.

Figure 8 : Répartition des entreprises d'Ille et Vilaine suivant la superficie exploitée (sauf eau profonde)

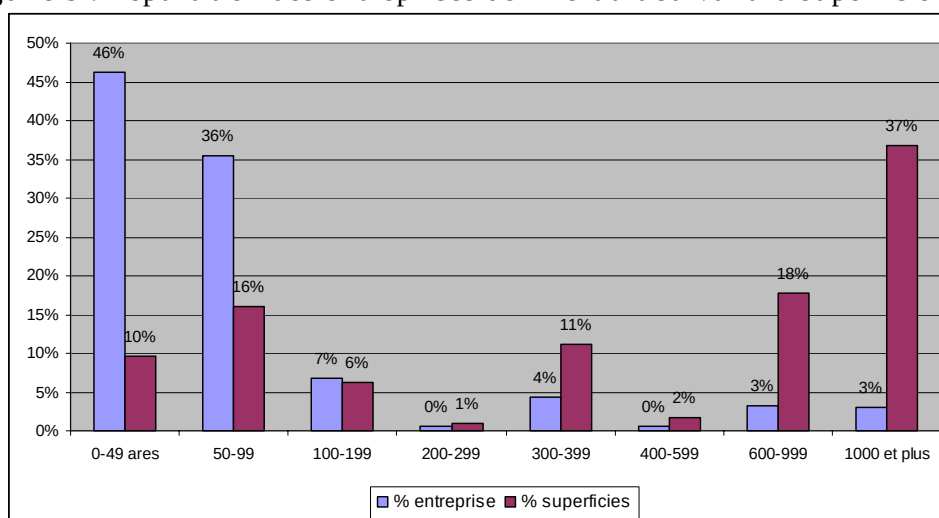


Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

Dans l'**Hérault**, la grande majorité des entreprises, soit 82 %, exploite des surfaces de petite taille, inférieures à un hectare. 7 % des entreprises disposent de superficies comprises entre un et trois hectares, 4 % entre 3 et 6 hectares, 5 % de plus de 6 hectares. Cette distribution des entreprises par classes de superficies reflète nettement le clivage entre la conchyliculture en étang et la conchyliculture en mer.

- En étang, 69 % des entreprises ostréicoles ou mixtes (ostréicoles et mytilicoles) exploitent 2 à 4 tables (25 à 50 ares). Seule une minorité d'entre elles (7 %) excède un hectare.
- En mer, l'élevage de moules sur filières requiert des superficies plus vastes (un kilomètre de filière correspond à 6 hectares concédés). Les entreprises mytilicoles ou mixtes, qu'elles exercent leur activité exclusivement en pleine mer, ou à la fois en mer et en étang, exploitent des superficies supérieures à 3 hectares dans 90 % des cas.

Figure 9 : Répartition des entreprises de l'Hérault suivant la superficie exploitée



Source : SCEES, Recensement conchylicole 2001

À ce niveau d'agrégation du foncier conchylicole, tous usages et toutes localisations confondus, il est donc difficile d'aller au-delà de l'analyse de la répartition des entreprises par classes de taille, car les indicateurs disponibles sur le foncier ont une signification plus "physique" qu'économique. L'analyse de la concentration doit tenir compte de la segmentation de l'espace alloué à la conchyliculture, telle qu'elle est déterminée par les schémas des structures de chaque bassin. Au niveau d'un bassin, ou d'un département, des indicateurs de concentration du foncier pourraient être calculés pour chaque type d'élevage (ostréiculture sur estran, ostréiculture sous table en étang, mytiliculture sur bouchots, mytiliculture sur filières en mer...), mais ce mode de calcul soulève plusieurs questions :

- comment déterminer le niveau de concentration des droits pour les entreprises "mixtes", qui exercent à la fois l'ostréiculture et la mytiliculture
- même question concernant la mixité du DPM exploité, quand il y a eu redéploiement de l'activité de l'espace "traditionnel" (estran, lagune) vers de nouvelles zones au large (élevage extensif en eau profonde),
- comment évaluer le niveau de concentration global, pour les entreprises qui exploitent des concessions dans différents départements
- comment intégrer les superficies non exploitées dans le calcul des indicateurs de concentration (fonction du contexte dans lequel s'opère un "gel" d'une partie des concessions, et des conditions d'exploitabilité effective des superficies non utilisées par les entreprises)

Les données du recensement n'apportent que des réponses partielles à ces questions, car elles ne permettent pas de calculer des indicateurs de productivité des surfaces selon le mode d'élevage. Elles peuvent toutefois être utilisées pour mettre en évidence, au travers de l'analyse approfondie de la structure des entreprises, les différentes stratégies foncières qui se dessinent à l'échelle d'un bassin.

**CHAPITRE IV :
STRATEGIES DES ENTREPRISES
EN MATIERE DE GESTION DU FONCIER**

Les stratégies individuelles des entreprises en matière de gestion du foncier sont abordées dans ce chapitre à l'aide de différentes approches, combinant analyse statistique de la structure foncière des entreprises et données qualitatives issues d'enquêtes de terrain.

Dans une première partie, l'étude se concentre sur la conchyliculture en Charente-Maritime, et plus précisément sur l'ostréiculture qui représente l'activité dominante dans ce département, contrairement aux deux autres sites de l'étude. Le choix d'élaborer une typologie à partir des entreprises ostréicoles charentaises s'est imposé compte tenu du grand nombre d'entreprises en présence et des diverses natures du foncier impliqué dans l'activité. L'ostréiculture s'exerce à la fois sur le domaine public et le domaine privé, et couvre l'ensemble des stades de production, depuis le captage, jusqu'à l'affinage en passant par les différents stades d'élevage. Par ailleurs, les entreprises charentaises sont celles qui montrent la plus forte interdépendance avec les autres bassins conchylicoles, en exploitant des concessions dans d'autres départements. L'élaboration d'une typologie d'entreprises devrait donc permettre de faire émerger différentes stratégies foncières tant du point de vue de la spécialisation des activités, que de la diversification géographique et de la concentration. La typologie sera par la suite confrontée aux données issues du traitement d'enquêtes qualitatives pour illustrer les stratégies individuelles des entreprises au regard de leur dynamique d'exploitation et de leur perception des conditions d'accès au foncier.

Dans une deuxième partie, des enquêtes menées en baie du Mont-Saint-Michel permettent d'établir des liens entre stratégies foncières et performances économiques des entreprises.

1. ANALYSE QUANTITATIVE : TYPOLOGIE DES ENTREPRISES OSTREICOLES DE CHARENTE-MARITIME

Pour aller au-delà de la présentation des caractéristiques moyennes des entreprises (cf. chapitre 3) et appréhender la variabilité de leurs dimensions et structures foncières, une analyse de statistique descriptive plus approfondie a été conduite et les outils d'analyse en composante principale (ACP) et de classification ascendante hiérarchique utilisés pour fournir une typologie des entreprises. Ce travail de typologie a porté uniquement sur les entreprises de Charente-Maritime qui pratiquent l'ostréiculture exclusivement, soit 85 % des entreprises du département. Ces entreprises étant très majoritairement localisées dans le bassin de Marennes-Oléron (les entreprises mytilicoles ou mixtes sont davantage implantées dans le Nord du département), on considère que la typologie construite à l'échelle de la Charente-Maritime est représentative de l'ostréiculture marennaise.

La population retenue est constituée de 1 053 entreprises, qui ont déclaré (1) des surfaces exploitées pour la culture de l'huître et (2) des ventes ou de la production d'huîtres (6 entreprises ont été écartées sur la base de ces deux dernières variables, ainsi qu'une éclosion).

1.1. L'analyse statistique descriptive

Un travail préliminaire d'analyse statistique descriptive a été conduit sur les principales variables de structure et d'activité fournies par le recensement, et des tests de corrélation entre variables ont été effectués avant de fixer la population et la liste des variables à prendre en compte dans l'ACP (Verger, 2005).

Les variables testées lors de l'analyse descriptive comprennent les principales variables caractérisant l'entreprise : fonctions exercées (élevage, expédition), surfaces exploitées et non exploitées, main d'œuvre (en équivalent temps plein), ventes à la consommation, principaux circuits de commercialisation, production apparente (calculée à partir des ventes et des entrées-sorties de l'entreprise à des stades intermédiaires), statut juridique des entreprises, âge du chef d'entreprise, activité principale ou secondaire, statut actif/retraité... Un certain nombre d'autres variables ont été calculées, pour utiliser au mieux l'information contenue dans les données du recensement et enrichir l'analyse. Il s'agit de ratios de spécialisation (ex. part des ventes d'huîtres affinées sur ventes d'huîtres totales, part des surfaces d'affinage par rapport aux surfaces totales...) et des indicateurs de productivité (volume de production d'huîtres par unités de travail, de surface).

L'analyse descriptive montre la distribution et la variabilité de la population par rapport aux principales variables déclarées ou calculées, et met en évidence les corrélations les plus significatives entre variables. L'effet " taille " caractérise logiquement nombre de relations entre variables :

- Fortes corrélations entre la production apparente de l'entreprise et les facteurs de production (surfaces totales, travail). Les surfaces hors département se distinguent déjà à ce stade, montrant une bonne corrélation avec l'indicateur de production de l'entreprise.
- Fortes corrélations entre les surfaces totales exploitées et les surfaces sur domaine privé (claires), puis avec le travail, le niveau de production et les surfaces hors département.
- Fortes corrélations entre le travail et les ventes d'huîtres creuses, puis les ventes d'huîtres affinées, les surfaces totales, la production, montrant une relation positive entre la quantité de travail et l'implication dans la fonction d'expédition. A signaler que comparée à la production totale et aux surfaces exploitées totales, la variable travail présente un coefficient de variation (écart type/moyenne) plus faible.

Pour mettre en évidence les effets de spécialisation des entreprises, mesurables par des variables sous forme de ratio, il est préférable de caractériser un échantillon de la population qui présente des valeurs élevées pour les ratios analysés (par ex. les entreprises qui consacrent une part importante de leur surfaces à l'affinage, au captage...).

Enfin, certains indicateurs de productivité ont été testés. La productivité du foncier, mesurée par les quantités d'huîtres adultes produites par hectare (hors surfaces consacrées à l'affinage et au captage) montre une variabilité plus forte que la productivité du travail. Elle reflète la variabilité des conditions d'exploitation dans le bassin de Marennes-Oléron suivant la localisation des concessions. On n'observe pas, en

revanche, de relation linéaire entre la productivité du foncier de l'entreprise et la part des surfaces hors département, ce qui signifie que globalement les entreprises qui ont choisi de diversifier leurs zones de production n'obtiennent pas de meilleurs résultats que les autres entreprises. La prise en compte de l'indicateur de productivité du travail conduit toutefois à relativiser ce constat, en montrant que les entreprises ayant une forte productivité du travail sont caractérisées par des taux de surfaces hors département élevé.

1.2. Choix des variables pour l'ACP et principaux résultats

L'analyse factorielle et la classification sont des outils utilisés pour saisir l'essentiel de l'information contenue dans les données puis de découper la population en groupes d'individus "homogènes", c'est-à-dire de manière à ce que la différenciation entre les groupes soit maximale et que les éléments à l'intérieur des classes se ressemblent le plus possible (Verger, 2005). Le choix des variables est déterminant à la fois pour contribuer à la définition des axes factoriels et pour le processus de classification. L'objectif étant ici de mettre en évidence les stratégies foncières des entreprises, les variables qui décrivent la structure foncière sont seules considérées comme des variables actives, tandis que les autres variables sont prises en compte à titre de variables illustratives.

Les variables actives retenues sont les suivantes :

- Surfaces totales exploitées (DPM + DP)
- Surfaces de captage
- Surfaces non exploitées
- Surfaces hors département
- Surfaces sur domaine privé (indicateur de la surface des claires)
- Ratio captage : proportion des surfaces exploitées sur le DPM affectées au captage
- Ratio inexploitation : part des surfaces totales qui sont inexploitées
- Ratio surfaces extérieures : part des surfaces hors 17 sur le total des surfaces exploitées
- Ratio affinage : part des surfaces domaine privé sur le total des surfaces exploitées

Par ailleurs, les variables continues illustratives se rapportent :

- au facteur travail (indicateur global et part des emplois familiaux, non familiaux et saisonniers)
- aux variables mesurant les volume d'activité de production et de ventes des entreprises : production apparente de coquillages adultes, production de naissain, ventes à la consommation d'huîtres creuses d'élevage, ventes d'huîtres affinées
- aux circuits de commercialisation : le taux de vente directe et le taux de vente à la GMS sont les deux variables retenues pour différencier les stratégies commerciales des entreprises
- à la productivité du foncier (hors surfaces de captage et d'affinage), la productivité du travail
- à l'âge du chef d'entreprise

Des variables discrètes illustratives ont également été considérées, notamment le statut de l'entreprise par rapport aux fonctions d'élevage et d'expédition, le statut juridique et la position du chef d'entreprise par rapport à la retraite.

Les variables actives servent à la construction des axes factoriels et des classes, tandis que les variables illustratives, en plus des variables actives, contribuent à la caractérisation des classes obtenues. Pour résumer les principales étapes de l'ACP, on retiendra que les trois premiers axes factoriels représentent 67 % de l'inertie totale (pourcentage des valeurs propres cumulées de chaque axe). La prise en compte d'un quatrième axe améliore l'inertie (jusqu'à 82 % de l'inertie totale), donc l'aptitude des axes retenus à représenter les données, mais ayant sensiblement les mêmes caractéristiques que l'axe 2, il n'est pas présenté. L'interprétation du premier axe met en évidence un effet " taille ", en distinguant les entreprises possédant beaucoup de surfaces (totales, sur le domaine privé, hors département). L'axe 2 oppose les entreprises qui ont beaucoup de surfaces inexploitées et (ou) dont la part des surfaces hors département est forte aux entreprises fortement impliquées dans l'affinage (part des surfaces sur domaine privé élevé). L'axe 3 paraît caractéristique du captage, en isolant les entreprises bien dotées en surfaces de captage (en valeur absolue et relative).

1.3. La classification des entreprises : présentation de la typologie

La mise en place de la typologie repose, dans la dernière étape, sur l'utilisation de la méthode de classification ascendante hiérarchique (CAH). Le choix du nombre de classes retenues, résulte d'un compromis entre les critères statistiques et la capacité de la typologie à fournir une bonne représentation du secteur au vu des objectifs affichés. L'option qui consistait à répartir la population en 4 classes a été écartée, car considérée comme peu explicative du fait que 70 % des entreprises appartenaient à la même classe. Une typologie en 6 classes a finalement été retenue, car au-delà, le découpage en 7 ou 8 classes n'apportait que peu d'information supplémentaire, tout en rajoutant des classes à effectifs très réduits.

La répartition de la population des 1053 entreprises ostréicoles en 6 classes, permet de mettre en évidence, au-delà de l'effet taille, différentes stratégies de valorisation et de spécialisation du foncier conchylicole. Chaque classe est caractérisée en comparant les variables actives ou illustratives des entreprises qui la composent à la moyenne de la population de référence.

Classe 1 – 353 entreprises (33 %)

Entreprises " spécialisées " dans l'affinage

L'affinage, qui représente une activité spécifique de l'ostréiculture charentaise, structure nombre d'entreprises puisque un tiers d'entre elles se définissent par rapport à cette activité. L'orientation des entreprises vers l'activité d'affinage est déterminée en premier lieu par le ratio surfaces exploitées DP sur surfaces exploitées totales. Les entreprises de la classe 1 utilisent en moyenne 3,2 ha sur le DP, représentant 60 % de leurs surfaces totales exploitées (30 % pour l'ensemble des entreprises de Charente-Maritime). Cette caractéristique des entreprises se retrouve dans les ventes, composées à 90 % d'huîtres affinées (70 % pour l'ensemble des entreprises). En moyenne, le groupe des " affineurs " rassemble des entreprises de dimensions légèrement supérieures à la moyenne (+20 % pour les surfaces totales exploitées et le nombre d'emplois par entreprises) mais recouvre une plus grande variabilité dans la dotation en facteurs de production (au vu des écart-types des variables surfaces totales exploitées et total emplois).

Les éleveurs-expéditeurs et expéditeurs purs sont surreprésentés dans la classe 1. Les deux tiers des expéditeurs purs de la région sont dans cette classe.

Classe 2 – 360 entreprises (34 %)

Petites entreprises, pratiquant peu l'affinage

De dimensions voisines de la classe 3 et d'un niveau de production équivalent, les entreprises de la classe 2 s'en distinguent par un bon taux d'utilisation des surfaces (le taux d'inexploitation de 12 % est inférieur à la moyenne des entreprises charentaises). Les surfaces exploitées sont presque exclusivement situées dans le département. Une autre caractéristique de cette classe, qui regroupe un bon tiers des entreprises, est sa faible implication dans l'activité d'affinage. Les entreprises n'exploitent en moyenne que 25 ares sur le DP, ce qui correspond à peine à 15 % des surfaces d'affinage moyennes utilisées par les entreprises ostréicoles du département. Les entreprises de la classe 2 affichent de surcroît des indicateurs de ventes d'huîtres affinées plus faibles, en valeur absolue et ratio, que la moyenne des entreprises.

Plus de la moitié des éleveurs purs de Charente-Maritime ont été regroupés dans cette classe, qui en contient proportionnellement plus que la population totale (55 % versus 35 %). Les entreprises individuelles sont très majoritaires (94 % contre 83 %).

Classe 3 – 166 entreprises (16 %)

Petites entreprises, fort taux d'inexploitation du foncier

Les principales variables caractérisant la classe 3 se rapportent au foncier non exploité (indicateurs en valeur relative puis absolue) et la dimension des entreprises, de petite taille, au vu des facteurs "foncier exploité" et travail. Les entreprises de la classe 2 exploitent en moyenne 1,8 ha de surfaces DPM et DP et emploient 1,8 ETP (respectivement 4,4 ha et 2,7 ETP dans la population générale). Elles disposent de surfaces beaucoup plus vastes si l'on considère les concessions non exploitées qui couvrent en moyenne 2,5 ha (moins d'un hectare dans la population totale), mais le fort taux d'inexploitation (57 % des surfaces contre 19 % en moyenne dans l'ensemble) limite leur volume d'activité. La moyenne de production de la classe, de l'ordre de 18 tonnes par entreprise, correspond en effet à 60 % de la production moyenne de l'ensemble des entreprises ostréicoles. Les indicateurs de productivité, du travail et du foncier exploité sont dans la moyenne. L'âge n'est pas une variable réellement discriminante.

Classe 4 – 67 entreprises (6 %)

Entreprises "spécialisés" dans le captage, taille moyenne inférieure

Les principales variables discriminantes de cette classe, qui ne regroupe que 6 % de l'effectif total, se rapportent aux surfaces dédiées au captage du naissain. Près de la moitié des surfaces concédées sur le DPM aux entreprises de la classe 4 sont destinées au captage (10 % dans l'ensemble de la population), correspondant à une surface moyenne d'environ un hectare, soit 5 fois plus que la surface de captage moyenne utilisée par les entreprises ostréicoles charentaises. La variable production de naissain est beaucoup moins discriminante (et présente par ailleurs un écart-type élevé) mais indique toutefois un volume d'activité supérieur à la moyenne. Les entreprises à forte orientation "captage" sont relativement peu impliquées dans l'affinage et disposent à fortiori de surfaces totales plus réduites que la moyenne. L'indicateur travail confirme par ailleurs qu'il s'agit d'entreprises de dimensions inférieures à la moyenne (2 ETP versus 2,7 ETP).

Classe 5 – 85 entreprises (8 % effectif total)

Entreprises exploitant beaucoup de surfaces en dehors du département 17, taille moyenne supérieure

Les entreprises de cette classe se distinguent d'abord par un taux d'exploitation du foncier hors département très élevé, de 55 % en moyenne (contre 6 % dans la population totale). Les surfaces totales exploitées en dehors de la Charente Maritime atteignent près de 4 ha en moyenne par entreprise (0,6 ha dans la population totale) et l'emploi moyen est proche de 4 ETP (contre 2,7 ETP). Les entreprises de la classe 4 produisent plus du double du volume d'huîtres creuses que l'entreprise ostréicole charentaise moyenne (64 T versus 30 T). En terme de productivité (volume de production par unité de facteurs de production), ces entreprises présentent une meilleure utilisation du facteur travail que la moyenne (+45 %), mais une productivité des surfaces exploitées sur le DPM (hors captage) un peu plus faible. La productivité du facteur foncier dans son ensemble- y.c surfaces DP et de captage- est toutefois supérieure.

En contrepartie d'un fort développement de l'activité à l'extérieur du département, les entreprises de la classe 5 investissent proportionnellement moins dans l'activité d'affinage : les surfaces sur DP ne représentent que 14 % du foncier exploité, contre 30 % pour l'ensemble de la population, et la part des ventes de produits affinés est plus faible. Les surfaces dédiées au captage sont également, en proportion, plus réduites, et compensées par un recours élevé aux achats de naissain d'écloserie (33 % des achats de naissain d'écloserie des entreprises charentaise proviennent de la classe 5).

Classe 6 – 22 entreprises (2 %)

Les grandes et très grandes entreprises

L'accumulation du facteur foncier est principalement à l'origine de cette classe d'entreprises, qui ne regroupe que 2 % des effectifs mais utilise 17 % du foncier exploité par l'ensemble des entreprises charentaises. La classe 6 rassemble des entreprises qui exploitent des grandes superficies, à l'intérieur du département (11 fois plus de surfaces exploitées sur le DP par rapport à la moyenne), et (ou) hors département (10 ha en moyenne soit 17 fois plus que la moyenne générale). La stratégie de croissance peut donc emprunter différentes voies ; soit elle repose sur un accroissement du potentiel de production par " acquisition " de concessions d'élevage extérieures au bassin, dans des secteurs plus productifs (en Normandie, Bretagne ...), soit sur une augmentation des capacités d'affinage in situ, ou les deux, afin de maîtriser l'ensemble du processus de production, jusqu'à la vente. Les entreprises de la classe 6 exploitent 22 % des surfaces de claires en activité et totalisent 21 % des ventes d'huîtres affinées, compte tenu d'un niveau de ventes par entreprises 10 fois supérieur à la moyenne. Le ratio ventes d'huîtres creuses affinées/surfaces DP, 2 fois plus élevé que la moyenne, suggère un taux d'utilisation des claires plus important.

Les entreprises de la classe 6 affichent de meilleurs indicateurs de productivité du travail que l'ensemble des entreprises (rapport de 1,6), du fait de l'exploitation de surfaces hors département et(ou) d'économies d'échelle.

1.4. Synthèse de la typologie

Le tableau 8 récapitule les principales caractéristiques des différentes classes. Dans la première partie du tableau, la contribution de chaque classe à la population totale est évaluée en termes d'effectifs, de surfaces totales exploitées, d'emplois, de volume

d'activité... Dans une deuxième partie, les indicateurs fonciers de chaque classe sont présentés et comparés aux valeurs moyennes de la population de référence.

Tableau 8 : Synthèse de la typologie des entreprises ostréicoles de Charente-Maritime

	Entreprises spécialisées dans l'affinage	Petites entreprises, peu d'affinage	Petites entreprises, taux d'inexploitation élevé	Entreprises spécialisées captage	Entreprises hors 17	Grandes et très grandes entreprises	Population
Nombre d'entreprises	353	360	166	67	85	22	1053
% population	34%	34%	16%	6%	8%	2%	100%
% surfaces exploitées	41%	18%	6%	5%	13%	17%	100%
% emplois	39%	24%	11%	5%	12%	10%	100%
% production apparente d'huîtres	33%	23%	9%	4%	17%	13%	100%
% ventes d'huîtres à la consommation	48%	12%	9%	3%	10%	18%	100%
% achats de naissain d'écloserie	23%	24%	1%	1%	33%	19%	100%
indicateurs foncier (ha/entreprise)							
Surfaces totales exploitées	5,5	2,3	1,8	3,2	7,0	35,8	4,4
<i>domaine public maritime</i>	2,5	2,1	1,3	2,4	5,9	16,4	2,6
<i>dont DPM hors 17</i>	0,2	0,0	0,1	0,2	3,8	10,3	0,6
<i>domaine privé (claires)</i>	3,0	0,3	0,5	0,8	1,1	19,4	1,8
Surfaces inexploitées	0,6	0,3	2,5	0,4	1,4	1,5	0,9
taux d'inexploitation	7%	12%	57%	13%	20%	4%	19%

Source : IFREMER, à partir des données du Recensement conchylicole 2001

La classification des entreprises, à partir de leur structure foncière, a donc contribué à valider les différentes stratégies de valorisation du foncier mises en œuvre. Ces stratégies s'appuient sur les différentes spécialisations du foncier possibles dans le bassin de Marennes-Oléron, (affinage, captage); elles peuvent aussi reposer sur la diversification géographique pour améliorer les conditions d'exploitation. Les objectifs en terme de croissance (voire de concentration du foncier), sont également au cœur des stratégies foncières des entreprises.

L'affinage, activité spécifique de Marennes-Oléron, structure nombre d'entreprises, et par défaut fait ressortir des stratégies qui se détournent de cette activité (entreprises centrées sur l'élevage) pour des raisons qui pourront transparaître au travers des enquêtes qualitatives.

Le captage est également une activité qui fédère un petit groupe d'entreprises spécialisées et ce malgré la faiblesse des surfaces requises pour le captage, qui rendait à priori difficile l'identification d'entreprises sur la base de ce seul critère.

L'intérêt de la typologie a été par ailleurs de faire émerger une classe d'entreprises caractérisées par un fort taux d'inexploitation du foncier. Il s'agit d'entreprises dont l'activité est faible du fait d'une forte inutilisation des concessions. Nous verrons également lors du traitement des enquêtes qualitatives, que l'inexploitation est la conséquence d'une dégradation des conditions d'exploitation et (ou) une baisse de productivité dans le bassin de Marennes-Oléron. La stratégie de valorisation du foncier est par conséquent réduite pour cette catégorie d'entreprises, elle est contrainte par les dotations en foncier, de mauvaise qualité.

La typologie distingue ensuite un groupe d'entreprises qui ont assis leur stratégie de croissance sur l'acquisition et l'exploitation de surfaces d'élevage hors département, attestant même pour certaines d'un désengagement de l'activité dans le bassin. Cette

classe est par définition moins dépendante des conditions d'accès au foncier dans le bassin de Marennes-Oléron, d'autant que les entreprises sont assez peu impliquées dans l'affinage.

Dans le dernier groupe, la stratégie de croissance des entreprises est encore plus affirmée et repose sur l'acquisition de capacités d'affinage très élevée et(ou) des surfaces d'élevage qui excèdent largement les surfaces maximales de référence, grâce à la diversification géographique des sites de production. La question est posée de savoir dans quelle mesure cette stratégie de croissance individuelle, qui permet aux entreprises concernées de contrôler une part significative du marché (via les ventes à la consommation), accroît la concentration du foncier à l'échelle du bassin, ou en dehors du bassin.

2. ANALYSE QUALITATIVE : TRAITEMENT DE L'ENQUETE MENEES A MARENNES-OLERON

Une enquête a été réalisée en septembre 2004 auprès d'ostréiculteurs du bassin de Marennes-Oléron autour du thème général de la gestion du foncier. Dans une première partie, l'enquête se centre sur les questions relatives à la constitution du foncier au sein des entreprises, avec un suivi quantitatif des entrées-sorties de concessions depuis l'installation jusqu'à la situation actuelle, et la définition des objectifs de croissance et(ou) de spécialisation poursuivis par l'entreprise. L'enquête aborde ensuite des aspects plus qualitatifs liés à la perception qu'ont les conchyliculteurs interrogés du " marché " des concessions conchylicoles dans le bassin de Marennes-Oléron, de l'évolution des conditions d'accès au foncier, et de leur perception du régime actuel d'attribution des concessions (cf. questionnaire en annexe).

L'analyse des résultats du traitement de l'enquête ne suit pas totalement le questionnaire d'origine. Après une présentation de la population enquêtée à partir des éléments recueillis sur l'identification de l'entreprise, l'analyse des principales données de l'enquête s'est structurée autour de deux axes : la dynamique foncière de l'entreprise et l'analyse des facteurs déterminants de l'accès au foncier dans le bassin de Marennes-Oléron.

2.1. Présentation de la population enquêtée

Au cours d'une période de pré-enquête, l'échantillon servant à définir la base d'enquête a été constitué avec l'aide de la section régionale conchylicole et du service cultures marines des Affaires maritimes, à partir de critères déterminants du point de vue de l'activité économique des entreprises et surtout identifiables pour l'ensemble des entreprises à partir des données disponibles (rappelons que les données du recensement, non nominatives, ne pouvaient être utilisées à cet effet). Les critères retenus au départ pour assurer une bonne représentativité des entreprises enquêtées étaient les suivants :

- Les fonctions exercées par l'entreprise (élevage, expédition), conduisant à 2 catégories : les éleveurs purs et les éleveurs-expéditeurs. Les entreprises

possédant un agrément sanitaire pour l'expédition de coquillages vivants sont les seules habilitées à vendre à la consommation, leur production de coquillages et celles d'entreprises non expéditrices.

- Le volume d'activité, approché par le niveau de production, et distinguant 3 groupes: petits producteurs (inférieur ou égal à 50 tonnes), moyens (entre 51 et 100 tonnes) et gros producteurs (plus de 100 tonnes).
- L'âge du chef d'entreprises : jusqu'à 35 ans, entre 36 et 45 ans, plus de 45 ans.
- La localisation des concessions (ensemble des concessions situées dans le département ou diversification géographique des zones d'élevage).
- Le statut juridique des entreprises.

Les 2 premiers critères ont servi à constituer un premier échantillon avec la collaboration des interlocuteurs locaux. Ce premier échantillon a été comparé ensuite avec la population totale, pour s'assurer de sa représentativité. L'échantillon final, composé des personnes ayant répondu favorablement à la demande d'enquête, est toutefois plus réduit que l'échantillon de départ. Sa représentativité a donc du être réévaluée a posteriori.

Il en est de même pour les trois derniers critères, qui n'étaient pas précisés dans les documents consultables auprès des Affaires maritimes, et pour laquelle la comparaison de l'échantillon avec la population totale s'est effectuée également a posteriori.

Les enquêtes ont pu être réalisées en définitive auprès de 61 entreprises. Les entreprises enquêtées sont comparées à la population des ostréiculteurs de Charente-Maritime, que l'on peut caractériser à partir des données du recensement 2001. Les entreprises ostréicoles de ce département sont en effet très majoritairement implantées dans le bassin de Marennes-Oléron, et à défaut de pouvoir disposer de données à l'échelle du bassin, on considère que les caractéristiques de l'ostréiculture charentaise sont fortement influencées par celles de l'ostréiculture marennaise.

Tableau 9 : Répartition des entreprises enquêtées suivant différents critères et comparaison avec la population totale

	Echantillon (%)	Population (%)
Production		
0-50 tonnes	51	87
51-100 tonnes	28	8
> 100 tonnes	21	5
Expédition		
pas d'expédition	33	35
0-100 tonnes	34	57
> 100 tonnes	33	8
Statut juridique		
Entreprises individuelles	67	82
Autres	33	18
Age du chef d'entreprise		
< 36 ans	16	11
36-45 ans	30	30
46 ans et plus	54	59
Localisation des concessions		
département 17	79	84
département 17 et extérieur	21	16

Sources : Enquête Ifremer et données SCEES, recensement conchylicole 2001

Les caractéristiques de la population enquêtée par rapport à la population de référence montrent que les principaux écarts portent sur le volume d'activité des entreprises. Les petites entreprises sont sous représentées dans l'échantillon, aussi bien du point de vue des volumes de production, que des ventes pour les entreprises expéditrices. La représentativité de ce critère n'a pu être améliorée, les entreprises de petite taille ayant été les plus difficiles à contacter et les plus nombreuses à ne pas souhaiter participer à l'entretien. Conséquence de cette moins bonne couverture des petites entreprises : la part des entreprises individuelles est plus réduite et à l'inverse les formes sociétaires sont plus fréquentes dans l'échantillon que dans la population totale.

Concernant la répartition des chefs d'entreprise par classe d'âge, la population enquêtée est revanche relativement proche de la population totale. La proportion des éleveurs purs dans l'échantillon (33 %) est également conforme à la situation observée dans l'ensemble de la population (35 %). Enfin, du point de vue de la localisation des sites d'élevage, les entreprises enquêtées paraissent représentatives de l'ostréiculture charentaise. La part des entreprises ostréicoles enquêtées qui exploitent des concessions en dehors du département n'est pas très éloignée de l'évaluation qui a pu être faite lors du recensement à l'échelle du département. Il était essentiel que la stratégie de diversification géographique des entreprises soit bien prise en compte lors de l'enquête.

2.2. La dynamique foncière de l'entreprise depuis l'installation

Au-delà des conditions d'installation du chef d'entreprise, l'enquête s'est intéressée aux objectifs qu'il a poursuivis ultérieurement dans la gestion du foncier jusqu'à aujourd'hui. L'objectif de reconstitution du foncier de l'entreprise depuis son installation est d'apprécier ce que représente l'apport initial par rapport à la structure foncière actuelle, déduction faite des concessions qui ont été "abandonnées" parce qu'elles étaient devenues improductives ou qui ont été cédées à des tiers, et la part des concessions obtenues à l'affichage. L'analyse de la dynamique foncière à l'œuvre depuis l'installation doit permettre de faire ressortir les différentes stratégies poursuivies, lesquelles ne portent pas uniquement sur la taille, mais également sur les spécialisations retenues et sur les choix de diversification géographique (croissance à l'extérieur du bassin).

2.2.1. Le contexte et les modalités de l'installation

Le traitement des réponses à la question 2.2 sur les circonstances de l'installation fournit les résultats suivants :

- 45/61 installations dans le cadre familial (dont 3 reprises avec frère) quelques soient les modalités financières de la cession,
- 4/61 installations mixtes : reprise familiale plus achat à un tiers,
- 12/61 achats à un tiers (20 % des enquêtés).

Les installations qui se sont effectuées dans le cadre familial représentent près de 75 % des entreprises enquêtées (80 % si l'on y ajoute les installations mixtes). Les installations intra-familiales, en majorité suite à la reprise de l'entreprise des parents (plus rarement de celle des beaux-parents) sont généralement précédées d'une période d'apprentissage. Le fils commence à travailler avec son père sur l'entreprise en tant

qu'emploi familial puis au bout de plusieurs années, au moment de la cessation d'activité (définitive ou progressive) de ses parents, il reprend l'entreprise dans sa totalité, ou en partie, *i)* s'il a un autre frère (ou sœur) souhaitant lui aussi s'installer, *ii)* si les parents continuent à exploiter pour leur compte quelques concessions, ou encore *iii)* s'ils restent associés au sein de l'entreprise. Ce dernier cas de figure n'équivaut pas toutefois à un partage des concessions - comme dans le cas où deux enfants reprennent, ou dans le cas où les parents ne transmettent pas la totalité de leur patrimoine foncier – et le successeur peut continuer d'exploiter l'intégralité du foncier de l'entreprise familiale. Le dédommagement des autres héritiers, qui ne sont pas intéressés à la poursuite de l'exploitation familiale, peut également être source de division du patrimoine foncier au moment de la transmission de l'entreprise familiale, si le repreneur ne souhaite pas s'endetter trop lourdement.

La structure foncière initiale au moment de la reprise constitue en tout état de cause un point de départ à partir duquel “le jeune” qui s'installe va constituer progressivement son propre foncier. Il va abandonner les parcs les moins bons, dont l'exploitabilité a décliné au fil du temps, et va améliorer son potentiel de production par l'obtention de nouveaux parcs et claires, voire se spécialiser davantage dans une activité (captage, élevage, affinage). Si la transmission familiale s'est effectuée par étape, il complètera aussi sa surface d'installation par les derniers parcs cédés par ses parents au moment de leur cessation d'activité définitive.

Si l'enquête ne permet pas de reconstituer dans le détail les circonstances de l'installation dans le cadre familial, et de fait, de conclure sur les principaux schémas d'accession dans le cadre familial, elle met en évidence les principaux ressorts de l'installation au travers de la diversité des situations rencontrées. L'installation apparaît a fortiori très dépendante des modalités de cessation de l'activité des parents (progressive ou non) et des conditions dans lesquelles s'opère la transmission du “patrimoine foncier” (nombre de repreneurs, nombre d'héritiers, conditions économiques pour le cédant, *i.e.* niveau des retraites). Le rôle joué par les cessions familiales dans la constitution du capital foncier de l'entreprise pourra être ensuite très différent suivant l'importance de l'apport initial : simple aide au démarrage, ou transmission d'une entreprise performante, déjà très bien dotée sur le plan du foncier.

L'installation par achat à un tiers a représenté le mode d'accès à la profession pour une entreprise sur cinq parmi les enquêtés. Elle constitue donc une voie d'accès minoritaire, sans être négligeable, mais nous n'avons aucun moyen d'appréhender si ce pourcentage est représentatif de la situation des entreprises de Marennes-Oléron. L'installation par achat à un tiers recouvre différentes situations qui peuvent s'appuyer sur des relations amicales et (ou) professionnelles (une situation particulière, observée dans l'enquête, est celle d'un ancien ouvrier ostréicole qui a repris l'entreprise de son patron à son départ en retraite). L'installation est majoritairement précédée d'une expérience professionnelle plus ou moins longue de travail comme employé dans une entreprise ostréicole. L'achat à un tiers constitue plus rarement une alternative pour un enfant d'ostréiculteur qui ne souhaite pas attendre le départ à la retraite de ses parents pour s'installer.

2.2.2. Dynamique de la constitution du foncier

La difficulté de reconstituer le foncier d'une entreprise est apparue à l'enquête, (avec une précision de réponses très hétérogène suivant les enquêtés) et ensuite lors du traitement

des données recueillies sur l'historique des acquisitions et cessions de concessions de l'entreprise depuis son année d'installation (question 2.3. du questionnaire). Cinq enquêtes ne sont pas exploitables et ont été retirées du traitement, ce qui ramène, pour cette partie du questionnaire, l'échantillon à 56 enquêtes. Même pour ces enquêtes, les biais liés au mode d'obtention des données, en déclaratif (risque d'oublis qui s'accroît avec la durée de l'historique à prendre en compte) imposent une certaine prudence par rapport à l'utilisation des données.

Il doit être signalé en particulier que malgré l'objectif initial de recueillir l'ensemble des mouvements de concessions (acquisitions comme cessions), le nombre de cessions effectivement recensées pour l'ensemble des entreprises semble faible. Si une partie des surfaces qui ne sont plus détenues par l'entreprise a pu être oubliée, l'hypothèse la plus vraisemblable est que ces concessions n'ont pas non plus été déclarées comme faisant partie du foncier de l'entreprise au moment de l'installation. S'il s'agit de surfaces qui ont été cédées au moment de l'installation ou très rapidement ensuite, sans même avoir été exploitées, ces oublis n'ont pas d'incidence sur la dynamique foncière de l'entreprise. Dans le cas contraire, le risque porte soit sur une sous-évaluation des surfaces au moment de l'installation, soit une surestimation du taux de croissance ultérieur des entreprises.

Certains indicateurs peuvent néanmoins être calculés, que l'on interprétera avec toutes les précautions d'usage. Ces indicateurs mesurent la dynamique foncière des entreprises essentiellement à partir des surfaces concédées sur le domaine public maritime. Les données concernant les claires sur le domaine privé seront traitées ensuite séparément, car elles n'ont pas été recueillies aussi finement que les données relatives aux surfaces sur le domaine public maritime.

a) Superficies concédées sur le DPM lors de l'installation

L'installation correspond au moment où le chef d'entreprise a déclaré avoir repris tout ou partie de l'entreprise familiale ou avoir racheté l'exploitation d'un tiers. Au moment de l'installation, les entreprises enquêtées disposaient en moyenne de 1,8 ha de surfaces concédées sur le domaine public maritime. Les installations dans le cadre familial ont démarré avec une surface moyenne plus importante que pour les installations par achat à tiers (2 ha versus 1,2 ha). Au sein de l'échantillon, 4 entreprises disposaient déjà au moment de l'installation de surfaces en dehors du bassin.

Tous types d'entreprises confondus, les surfaces d'installation se situent pour 46 % des entreprises entre 50 et 150 ares. Près de 30 % des entreprises de l'échantillon peuvent se prévaloir de surfaces d'installation d'au moins 2,5 ha et correspondent exclusivement à des cas d'accession dans le cadre familial. Une minorité d'entreprises de l'échantillon ont démarré avec moins de 50 ares.

Tableau 10 : Répartition des entreprises suivant les surfaces DPM 17 au moment de l'installation par classe de taille (ares)

	<50 ares	50-99	100-149	150-249	250-349	350 et plus	ensemble
installation cadre familial	5	11	5	7	11	5	44
installation achat tiers	0	6	4	2	0	0	12
total enquêtes	5	17	9	9	11	5	56
Répartition	9%	30%	16%	16%	20%	9%	100%

Source : Enquête Ifremer

Pour mémoire, la surface de première installation définie dans le schéma des structures de Charente Maritime (arrêté du 21 décembre 1987) s'élève à 35 ares, tandis que les dimensions minimales de référence à atteindre dans un délai de 5 ans après la première installation sont fixées à 70 ares.

Indépendamment du cadre dans lequel s'est effectuée l'installation, on observe au niveau de l'échantillon, une certaine relation entre les dimensions à la première installation et l'ancienneté de l'entreprise. Cette relation va dans le sens d'une augmentation des surfaces d'installation pour les entreprises les plus récentes. En moyenne, les entreprises ayant moins de 20 ans d'ancienneté ont déclaré une surface initiale de 2,5 ha, tandis que les entreprises de plus de 20 ans ont débuté avec 1,4 ha. En termes de répartition des entreprises, cela se traduit par le fait que la grande majorité des installations de moins d'un hectare concerne des entreprises ayant au moins 20 ans d'ancienneté. A ce stade, on peut émettre l'hypothèse que l'augmentation des surfaces d'installation traduit une élévation du seuil de rentabilité des entreprises par rapport au facteur foncier.

b) Superficies concédées sur le DPM au moment de l'enquête

Au moment de l'enquête, les surfaces concédées sur le DPM atteignent en moyenne 4,4 ha par entreprise, avec très peu d'écart suivant le mode d'installation. Cela correspond, en moyenne, à un taux d'accroissement par rapport à la surface d'installation de 140 % et se traduit au niveau de la distribution des entreprises par un déplacement vers les classes de taille de plus de 1,5 ha (84 % des effectifs).

Tableau 11 : Répartition des entreprises suivant les surfaces totales concédées sur le DPM (y compris inexploitées) (ares)

	<50 ares	50-99	100-149	150-249	250-349	350-499	500 et plus	ensemble
installation cadre familial	0	1	4	5	12	5	17	44
installation achat tiers	0	0	4	2	3	1	2	12
total enquêtes	0	1	8	7	15	6	19	56
Répartition	0%	2%	14%	13%	27%	11%	34%	100%

Source : Enquête Ifremer

Ce premier indicateur foncier doit cependant être revu à la baisse, compte tenu des surfaces qui ont été progressivement écartées de l'exploitation, pour différentes raisons (envasement, problème d'accès, baisse de productivité, changement de technique d'élevage...). Le taux d'inexploitation moyen des entreprises, tel qu'il peut être évalué à partir des déclarations, s'élève à 22 % pour les surfaces localisées dans le bassin de Marennes-Oléron ; il est pratiquement nul pour les surfaces situées à l'extérieur du bassin (Bretagne Nord, Bretagne Sud, Normandie, Ile de Ré).

Si l'on ne considère que les concessions déclarées exploitées, le taux d'accroissement moyen de la surface des entreprises enquêtées a été de +90 % depuis l'installation. Cet indicateur global tient compte des entreprises qui ont enregistré une diminution de leurs surfaces exploitées sur le DPM par rapport à la surface initiale (11 entreprises sur 56, soit 20 %). Le taux de croissance moyen recouvre par ailleurs des évolutions très variables selon le rythme d'acquisition depuis l'installation. Il convient à cet égard de souligner que pour les entreprises de l'enquête, le taux de croissance calculé paraît être plus dépendant de la surface initiale des entreprises, que de leur ancienneté. Ce sont les entreprises de plus petite taille à l'installation qui globalement ont accru le plus leurs surfaces exploitées, en valeur absolue et relative. Les entreprises qui disposaient de moins de 1,5 ha sur le DPM à l'origine, sont passées en moyenne de 0,8 ha à 3,3 ha

(+2,5 ha, soit +400 %). Les entreprises qui disposaient de surfaces supérieures lors de l'installation se sont comparativement moins agrandies, en évoluant de 3 ha exploités en moyenne à 3,9 ha (+0,9 ha, soit +30 %).

En définitive, la distribution des entreprises à partir des superficies effectivement exploitées sur le DPM est assez étalée, avec une majorité d'entreprises qui exploitent des surfaces comprises entre 1 et 3,5 ha. Les entreprises exploitant plus de 3,5 ha sur le DPM représentent par ailleurs 34 % des effectifs enquêtés (versus 9 % à l'installation).

Tableau 12 : Répartition des entreprises suivant les surfaces totales exploitées sur le DPM (ares)

	<50 ares	50-99	100-149	150-249	250-349	350-499	500 et plus	ensemble
installation cadre familial	0	1	5	13	8	7	10	44
installation achat tiers	1	2	3	2	2	1	1	12
total enquêtes	1	3	8	15	10	8	11	56
Répartition	2%	5%	14%	27%	18%	14%	20%	100%

Source : Enquête Ifremer

c) Le cas des entreprises qui exploitent des surfaces à l'extérieur du bassin

L'accès au foncier conchylicole en dehors du bassin a contribué pour partie à la croissance des entreprises. Les 10 entreprises qui ont acquis après l'installation des concessions à l'extérieur du bassin de Marennes-Oléron, ont augmenté leurs surfaces exploitées dans des proportions beaucoup plus importantes que la moyenne (340 % versus 90 %). Pour ces entreprises, l'exploitation de concessions en dehors du département (Bretagne, Normandie...) a représenté une opportunité de croissance supplémentaire, quand ce n'est pas la principale source, attestant même parfois d'un désengagement de l'élevage dans le bassin de Marennes-Oléron (30 % de surfaces inexploitées pour ces entreprises).

Si l'acquisition de concessions en dehors du département participe à la croissance de l'entreprise, celle-ci n'en représente pas le seul but. Les principales raisons invoquées pour expliquer la diversification géographique des sites exploités par l'entreprise se rapportent à une recherche d'amélioration de la productivité de l'élevage, et plus généralement, d'amélioration des conditions d'élevage, compte tenu des difficultés d'exploitation rencontrées sur le bassin de Marennes-Oléron (envasement, durée d'allongement du grossissement, morcellement des parcelles...). Il n'en reste pas moins que les entreprises ayant des parcs à l'extérieur du bassin ont, en moyenne, des dimensions supérieures aux autres entreprises, et ce quelque soient les conditions d'installation : 6 ha de surfaces exploitées sur le DPM pour les premières (dont plus de la moitié hors département 17) versus 2,8 ha pour les secondes.

d) Récapitulatif de la constitution du foncier (DPM)

La constitution du foncier des entreprises enquêtées à partir de l'installation est reprise dans le tableau suivant, avec ses différentes composantes (surfaces DPM totales, taux de surfaces inexploitées à Marennes-Oléron, surfaces DPM exploitées seulement). L'évaluation de la part totale des surfaces d'origine familiale dans la constitution du foncier des entreprises, et de la part des surfaces obtenues à l'affichage complète ce tableau de synthèse.

Tableau 13 : Récapitulatif des surfaces moyennes concédées sur le DPM pour les entreprises de l'enquête

	familiale et mixte	achat tiers	ensemble
surface installation DPM	203	121	185
surface enquête DPM	444	419	439
tx de croissance ¹	119%	246%	137%
surface enquête DPM exploité	354	384	361
tx de croissance 2	75%	217%	95%
tx DPM 17 inexploité	24%	13%	22%
ratio apport familial /total surfaces	50%	5%	40%
ratio affichage/total surfaces	5%	2%	5%

Source : Enquête Ifremer

A l'exception d'une grosse entreprise dont la création remonte au début des années 70, les ostréiculteurs qui se sont installés sans apport familial sont en majorité de petite taille au moment de l'enquête. A noter que cette entreprise majeure fortement la surface moyenne exploitée et le taux d'agrandissement de l'ensemble du groupe. Si l'on exclut du calcul cette entreprise relativement atypique, la surface moyenne exploitée sur le DPM des entreprises qui se sont installées par achat à un tiers est de 2,1 ha, ce qui correspond à une augmentation de 56 % de la surface d'origine, soit une croissance finalement plus limitée que pour les entreprises dont l'installation s'est effectuée dans un cadre familial.

Tout en gardant à l'esprit que les valeurs moyennes contenues dans le tableau se rapportent à un échantillon d'entreprises qui n'est pas totalement représentatif de la population totale (les petites entreprises notamment sont sous-représentées dans l'échantillon), et sous réserve des oublis probables de déclaration déjà mentionnés, quelques commentaires peuvent être livrés concernant *i)* la part de l'apport familial dans la constitution du foncier des entreprises, *ii)* le recours à l'affichage et aux achats à des tiers et *iii)* le rythme des acquisitions.

La part des surfaces d'origine familiale (au titre de donations ou de cessions onéreuses, au moment de l'installation ou ultérieurement) représente au final la moitié du patrimoine foncier constitué par les entreprises qui se sont installées dans le cadre familial. Cette proportion moyenne recouvre cependant de fortes disparités suivant les entreprises. La contribution a été nulle, voire réduite, pour les entreprises qui n'ont pas bénéficié d'apport familial au moment de l'installation (mais ont pu en bénéficier par la suite). Un nouveau classement des entreprises basé sur l'importance de l'apport familial dans le foncier (quelque soit le cadre de l'installation) fournit les résultats suivants : pour 62 % des entreprises cet apport n'est pas majoritaire (0-49 %), pour 38 % il domine (50 % et plus).

Les surfaces obtenues à l'affichage ont été très limitées pour les entreprises enquêtées. D'une part les entreprises concernées sont peu nombreuses et d'autre part il s'avère que quand l'affichage a été utilisé de manière significative, c'est à des fins relativement spécifiques : atteindre une surface viable d'un point de vue économique pour une petite entreprise, développer de nouvelles techniques (mécanisation) sur d'anciens parcs à plat pour une autre.

Un des résultat de l'enquête est donc de confirmer que, les possibilités de recours à l'affichage étant limitées, l'achat de concessions à des tiers constitue pratiquement la seule alternative pour les entreprises qui souhaitent augmenter (ou même simplement maintenir) leurs capacités de production. Plus de 40 % de la constitution du foncier

provient d'acquisitions auprès de tiers pour les entreprises du premier groupe, plus de 90 % pour le second. L'enquête confirme par ailleurs que concernant les achats à un tiers, "le tiers" fait partie des relations de proximité de l'exploitant (voisins, amis, entourage familial ...). Ce réseau de relations est privilégié par rapport à la consultation des annonces ou de la liste des concessions vacantes aux Affaires Maritimes. Il constitue de fait un canal informel pour connaître l'offre de concessions disponibles (en particulier dans un faible rayon d'action), et surtout le principal moyen pour obtenir de nouvelles concessions, puisque le cédant peut faire usage de son droit de présentation.

Le bilan de constitution du foncier réalisé permet finalement de répartir les entreprises enquêtées suivant leur rythme d'acquisition, que l'on peut approcher par le taux de croissance annuel (augmentation des surfaces pondérée par l'ancienneté de l'entreprise). Ce taux a été évalué en distinguant deux niveaux, le taux de croissance total (y compris surfaces inexploitées) et le taux de croissance effectif, correspondant à l'augmentation des surfaces exploitées.

Tableau 14 : Répartition des entreprises suivant le taux annuel de croissance des surfaces DPM depuis l'installation

	inférieur ou égal à 0	1-5%	6-10%	11-15%	16-20%	>20%	ensemble
taux de croissance annuel total	4	22	8	7	3	12	56
Répartition	7%	39%	14%	13%	5%	21%	100%
taux de croissance annuel exploité	12	20	6	7	5	6	56
Répartition	21%	36%	11%	13%	9%	11%	100%

Source : Enquête Ifremer

Une minorité d'entreprises se caractérise par un taux de croissance du foncier nul, qui correspond à la situation où le capital foncier total est stable depuis l'installation. Si l'on considère les surfaces réellement exploitées, on constate par contre que une entreprise sur cinq a enregistré une diminution ou un maintien de ses surfaces exploitées. Dans ce cas, les acquisitions n'ont pas été suffisantes ou ont tout juste compensé l'abandon de parcs devenus inexploitable. Pour la majorité des entreprises, toutefois, le bilan des entrées-sorties est positif et repose sur une dynamique d'acquisition plus ou moins active. Globalement, une relation semble se dessiner entre la surface d'origine et le taux d'agrandissement, mettant en évidence une dynamique d'acquisition foncière plus active pour les petites entreprises, confrontées plus que les entreprises déjà bien dotées à l'installation, à la nécessité d'assurer les conditions de leur viabilité économique.

Ces différents éléments sur les modalités et rythme d'acquisition du foncier sont à resituer dans le contexte d'un bassin dont les conditions d'exploitation ont évolué, et se sont même dégradées, ce qui oblige les entreprises à un certain taux de renouvellement de leurs concessions pour améliorer leur capital foncier, indépendamment même de toute stratégie de croissance de leur production. L'accès à des concessions à l'extérieur du bassin témoigne à cet égard des stratégies foncières mises en place par certaines entreprises à la recherche de croissance et(ou) de conditions d'élevage plus favorables que celles existantes dans le bassin de Marennes-Oléron.

e) Bilan des surfaces pour l'affinage des claires

Les claires utilisées pour l'affinage des huîtres représentent une composante supplémentaire du foncier des entreprises ostréicoles marennaïses, mais sont situées sur

le domaine privé. Les données collectées auprès des entreprises sur leurs surfaces de claires ne permettent pas d'en suivre la dynamique d'acquisition. On se limitera donc à analyser la distribution des entreprises en fonction de leurs surfaces d'affinage et des différentes modalités d'accès aux claires (acquisition, location, prêt).

Tableau 15 : Répartition des entreprises suivant les surfaces de claires détenues et exploitées

	0	1-99 ares	100-199 ares	200-299 ares	300-500 ares	500 ares et plus	ensemble
claires exploitées	8	5	13	11	10	9	56
répartition	14%	9%	23%	20%	18%	16%	100%
claires détenues	13	2	8	9	10	14	56
répartition	23%	4%	14%	16%	18%	25%	100%

Source : Enquête Ifremer

Les surfaces détenues sont dans l'ensemble supérieures aux surfaces exploitées. Les ostréiculteurs ont déclaré les surfaces de marais qui leur appartiennent et ont précisé, le cas échéant, les surfaces de claires en eau, c'est-à-dire effectivement utilisées pour l'affinage ou la part des claires qu'ils exploitent, sachant qu'ils peuvent également en louer ou en prêter à d'autres ostréiculteurs. Douze entreprises, soit un quart des entreprises qui pratiquent l'affinage sont en surcapacité, et n'utilisent pas la totalité de leurs claires. A l'inverse, 7 entreprises qui ne disposent pas de claires ou en quantité insuffisante (une seule entreprise), louent ou empruntent des claires. Dans l'échantillon, les entreprises qui ne possèdent pas de claires (23 % des effectifs) sont donc plus nombreuses que les entreprises qui ne pratiquent pas l'affinage.

Il est difficile d'établir une relation entre les surfaces de claires exploitées et les surfaces concédées sur le DPM. Le besoin en claires de l'entreprise dépend en effet de son niveau de production, mais aussi, i) de la part de sa production qui est affinée, ii) des conditions d'affinage pratiquées (durée, densité) suivant son implication dans des démarches de qualité plus ou moins exigeantes et iii) de l'importance de son activité d'expédition d'huîtres achetées dans d'autres bassins de production et affinées à Marennes.

Les acquisitions de claires participent en tout état de cause à la dynamique foncière de l'entreprise au même titre que les concessions localisées sur le DPM, avec des spécificités liées à leur mode d'appropriation. Les entreprises qui se sont installées dans le cadre familial, ou non, ont pu disposer dès l'installation de claires et en acquérir par la suite de nouvelles pour s'adapter à l'évolution de la production de l'entreprise et(ou) de ses stratégies de valorisation sur le plan commercial.

2.2.3. Objectifs en termes de croissance et de spécialisation

f) Objectif en termes de croissance

La question 3.5, qui conclut la partie sur "la structure actuelle du foncier dans l'entreprise", visait à déterminer les objectifs poursuivis actuellement, mais dans les réponses ils se confondent souvent avec les objectifs qui ont été poursuivis jusqu'alors (au vu du bilan qui vient d'être fait). Les réponses ont donc été confrontées avec la question 5.1 (en fin de questionnaire) sur les perspectives à court et moyen terme de l'entreprise, et réajustées si nécessaire.

Pour les 61 chefs d'entreprises rencontrés, les perspectives sont les suivantes :

1. 19 (31 %) déclarent vouloir à terme augmenter leur exploitation
2. 36 (59 %) se situent dans une logique de maintien
3. 6 (10 %) annoncent une cessation prochaine de l'activité (principalement pour cause de retraite), précédée pour 2 d'entre eux d'une réduction d'activité avant cession totale de l'entreprise à un descendant

Il apparaît à nouveau qu'il ne se dégage pas de schéma unique en relation avec le cycle de vie des entreprises. L'ancienneté de l'exploitation et l'âge du chef d'entreprise semblent peu interférer avec les objectifs en termes de croissance, si l'on excepte les entreprises qui vont bientôt cesser leur activité. Une perspective de reprise au sein de la famille, quand elle est explicitement mentionnée pour l'avenir proche, participe en revanche de manière plus évidente à la définition des objectifs actuels. Dans le groupe des entreprises qui se déclarent dans une logique de croissance (réponse 1), 7 entreprises relient clairement leur intention de s'agrandir à une perspective de transmission à des descendants. Mais dans la même situation, 3 autres entreprises déclarent au contraire se situer dans une logique de maintien ou de réduction (réponses 2 et 3).

En définitive, les intentions affichées à court terme sont dominées par des objectifs de maintien de l'exploitation. L'objectif de maintien recouvre cependant des situations différentes sur le plan de la gestion foncière suivant qu'il s'inscrit dans une logique d'optimisation des facteurs de production ou qu'il est présenté comme étant le résultat de contraintes économiques. Dans le premier cas, les entreprises tablent sur un maintien des surfaces exploitées, mais l'accompagnent de mesures visant à améliorer la qualité des productions, à augmenter l'expédition ou à optimiser l'allocation des différentes composantes du foncier. La recherche de revenus supplémentaires ne passe pas par l'agrandissement des surfaces, car les entreprises sont déjà bien dotées en foncier ou elles considèrent que les conditions d'acquisition de nouvelles concessions ne sont pas très favorables. Dans le second cas, l'entreprise a identifié différents freins à sa croissance : les conditions du travail (coût, difficulté d'embaucher), ou directement le coût d'accès au foncier, qui limitent l'acquisition de nouvelles concessions et l'empêchent de s'agrandir.

g) Objectifs en termes de spécialisation

Le traitement de la question sur les objectifs de l'entreprise en terme de " spécialisation " du foncier appelle les mêmes remarques que précédemment. Cette question a été interprétée d'une manière générale, en témoignent les réponses qui reflètent des processus déjà engagés, ou envisagés à court terme suite à une stratégie déjà bien arrêtée par l'entreprise. En dépit des différences d'appréciation sur la période de temps visée par la question, et considérant le temps qui est justement nécessaire à la définition et à la mise en oeuvre de la stratégie de l'entreprise en matière de foncier, on considérera que les réponses fournies reflètent la stratégie en cours. La question posée visait à déterminer si la stratégie foncière de l'entreprise reposait plutôt sur une spécialisation accrue vers l'élevage (par opposition à l'affinage, et inversement) et si elle traduisait une augmentation ou une diminution des surfaces de captage. Les réponses ne traduisent donc pas des choix de spécialisation exclusifs, mais montrent plutôt quelle activité l'entreprise souhaite renforcer pour améliorer ses performances économiques.

Tableau 16 : Répartition des entreprises enquêtées suivant leur objectif en termes de spécialisation

	Nombre de réponses	%
Spécialisation accrue vers l'affinage (plus de claires, moins de surfaces en élevage)	19	31%
Spécialisation accrue vers l'élevage (moins de claires, plus de surfaces en élevage)	29	48%
maintien de l'existant	13	21%
total	61	100%

Source : Enquête Ifremer

Le choix d'une spécialisation accrue vers l'affinage est mentionné par 31 % des entreprises enquêtées (ou 36 % des entreprises pratiquant l'affinage). L'opération d'affinage en claires apporte une valeur-ajoutée aux huîtres, qu'elles soient cultivées à Marennes-Oléron ou proviennent d'autres bassins de production. Elle permet en outre aux entreprises charentaises de différencier leurs huîtres sur le marché national et de contrôler une part des ventes largement supérieure à leur production d'élevage²¹. Une implication plus forte dans l'affinage peut être motivée par différentes stratégies de valorisation commerciale. On distingue une première stratégie de valorisation par la vente directe, qui caractérise des entreprises ayant une faible production (moins de 50 tonnes). La pratique de l'affinage représente pour ces petites entreprises un complément d'activité indispensable pour compenser la baisse de productivité de l'élevage, mais qui devient indissociable du mode de commercialisation en vente directe, qui seule offre des conditions de rémunération acceptables pour le producteur (les prix proposés par la grande distribution sont jugés insuffisants). La deuxième stratégie de valorisation est basée sur l'expédition. Elle rassemble des entreprises de taille moyenne à grande, dont l'activité d'expédition est au moins deux fois supérieure, en volume, à l'activité d'élevage. Ces entreprises doivent disposer des surfaces de claires nécessaires à l'affinage de leurs propres huîtres et de celles achetées à d'autres éleveurs du bassin de Marennes-Oléron, ou à l'extérieur (Bretagne, Normandie). On retrouve aussi dans ce groupe des entreprises qui optimisent leur production d'élevage en délocalisant leurs huîtres, sur une partie du cycle d'élevage, dans d'autres régions. Enfin, on peut identifier une stratégie de valorisation guidée par la recherche d'une qualité supérieure. L'adhésion à des démarches de qualité pour obtenir le label rouge (fines de claires, pousses en claires) concerne un petit nombre d'entreprises qui ont fait de l'affinage leur spécialité. Leurs besoins en claires sont accrus, car les cahiers des charges du label rouge sont très exigeants sur les procédés d'affinage (durée de passage en claires plus longue, à plus faible densité).

La spécialisation accrue vers l'élevage s'avère représenter la réponse la plus fréquente dans l'échantillon, en dépit de l'avantage comparatif que représente l'affinage pour le bassin de Marennes-Oléron. Toutefois cette réponse provient pour moitié d'éleveurs purs qui, s'ils peuvent pratiquer l'affinage pour certains d'entre eux, n'en tirent pas forcément le même profit sur le plan commercial que les éleveurs-expéditeurs. Les raisons invoquées pour renforcer l'élevage par rapport à l'affinage, se rapportent en premier lieu à un objectif de croissance de la production. Pour les entreprises expéditrices, ce développement doit permettre d'augmenter les marges de l'entreprise (par rapport à la revente d'huîtres provenant d'une autre entreprise) et d'être moins dépendant

²¹ D'après les données du recensement conchylicole, les ventes d'huîtres creuses sous marquage sanitaire des entreprises dont le siège est en Charente-Maritime se sont élevées à 46 800 tonnes en 2001 (dont 38 800 tonnes d'huîtres affinées). Comparativement, la production apparente des mêmes entreprises était estimée à 33 700 tonnes.

d'approvisionnements extérieurs pour assurer l'activité d'expédition. Pour d'autres entreprises, l'affinage est considéré comme une opération coûteuse en temps, et mal valorisée, ce qui justifie un recentrage sur le métier d'éleveur. D'autres encore évoquent un choix par défaut, du fait d'une situation financière difficile, qui empêche d'investir dans les claires. On remarque par ailleurs, qu'une partie des entreprises qui déclarent une spécialisation accrue vers l'élevage mentionnent spontanément une recherche d'amélioration de la productivité : changement des techniques ou pratiques d'élevage, diversification des zones de production et en particulier exploitation de concessions en dehors du bassin, raccourcissement du cycle de production, utilisation de triploïdes...

L'absence de spécialisation, ou le maintien de l'existant, concerne des entreprises qui mettent en avant une bonne complémentarité entre les deux activités, soit qu'elles aient besoin d'augmenter simultanément leur surface d'élevage et d'affinage pour assurer à la fois les fonctions de production et d'expédition de l'entreprise, soit qu'elles considèrent être parvenu à un équilibre. On trouve aussi dans cette catégorie des entreprises qui n'ont pas les moyens financiers de modifier leur structure foncière.

Concernant le captage, qui est pratiqué par toutes les entreprises rencontrées, les déclarations concernant une augmentation de l'activité sont peu fréquentes, de même que les réponses inverses, de réduction du captage. Ce résultat peut signifier que l'accès à des concessions de captage n'est pas un facteur limitant. Les entreprises spécialisées dans le captage sont peu nombreuses dans l'échantillon, de même que dans la population totale. Parmi les raisons avancées pour justifier une réduction de l'activité de captage, citons l'achat accru de naissain d'huîtres triploïdes qui diminue les besoins de l'entreprise en captage naturel, le changement de support de captage qui permet de produire autant sur des surfaces plus réduites, l'opportunité de réduire le travail au sein de l'entreprise.

2.2.4. Perspectives de cession en cas d'arrêt d'exploitation

A la question “ En cas d'arrêt d'exploitation, quels sont vos projets concernant le transfert de vos concessions ”, les réponses proposées étaient les suivantes :

1. *Mise en vente de la totalité des vos concessions à un tiers*
2. *Cession totale de vos concessions conchyliques à un descendant ou à un autre membre de votre entourage familial*
3. *Cession partielle de vos concessions conchyliques à un descendant ou à un autre membre de votre entourage familial et vente à un tiers de la part restante*
4. *Vous n'avez pas d'avis pour le moment*

Dans le traitement, les réponses 2 et 3 ont été agrégées (la cession partielle à un descendant n'est citée qu'une fois).

Les réponses “ nsp ” (ou “ pas d'avis pour le moment ”) proviennent pour une large part des ostréiculteurs les plus jeunes, qui ne s'estiment pas encore concernés par le sujet, mais pas seulement. Quand cette réponse émane d'un ostréiculteur proche de la retraite (à l'approche de 50 ans et plus), elle exprime, en l'absence de repreneur au sein de la famille, une incertitude quand à la transmission.

Tableau 17 : Répartition des perspectives de cession d'activité au sein de la population enquêtée en fonction des modalités d'installation

Perspectives	installation dans le cadre familial	installation par achat à un tiers	total réponses perspectives	fréquence perspectives
cession fils, fille, beau-fils...	14	1	15	25 %
cession à un tiers	20	6	26	43 %
nsp(ne sait pas)	15	5	20	33 %
total réponses installation	49	12	61	100 %
fréquence mode installation	80 %	20 %	100 %	

Source : Enquête Ifremer

Par rapport à la proportion d'entrées dans la profession qui se sont déroulées dans le cadre familial (80 %), les réponses relatives aux perspectives de cession marquent une rupture. Même si l'on considère qu'une partie des ostréiculteurs n'a pas encore d'avis sur la question (1/3 de réponses), ils ne sont qu'un quart à annoncer une transmission de l'entreprise à un descendant là où plus de 40 % d'entre eux envisagent, faute de repreneurs, une cession à un tiers. La citation la plus fréquente " *Mise en vente de la totalité de vos concessions à un tiers* " représente pour le chef d'entreprise l'objectif à atteindre quand il n'envisage pas de reprise familiale. La préférence est de fait accordée à une cession de l'ensemble des concessions à un seul acheteur pour préserver l'intégrité de l'entreprise mais, réalisme oblige, certains anticipent déjà la difficulté à trouver des candidats à la reprise de la totalité des parcs et annoncent leur intention de vendre par lots, si cela s'avérait nécessaire.

2.2.5. Synthèse et discussion autour de la gestion individuelle du foncier

L'enquête menée auprès des ostréiculteurs de Marennes-Oléron a fourni une première analyse de la gestion individuelle du foncier, en retraçant les différentes étapes de la constitution du foncier au cours de la vie de l'entreprise, depuis son installation jusqu'à sa situation actuelle, et en ouvrant sur ses perspectives en cas de cession.

1. Les installations dans le cadre familial représentent un mode d'accès à la profession dominant, qui se déclinent en une diversité de schémas de transmission suivant les modalités de cessation de l'activité des parents (progressive ou non), les conditions de partage des concessions entre le cédant et son successeur, le nombre de repreneurs potentiels... Les modalités financières de la cession dans le cadre familial (donation, transfert onéreux) déterminent de surcroît les conditions économiques d'accès au foncier.
2. Dans la constitution du foncier, l'apport familial a été déterminant pour la majorité des entreprises, mais il peut être très variable : simple aide au démarrage ou transmission d'un patrimoine foncier déjà bien constitué. On observe dans l'échantillon une tendance à l'augmentation des surfaces à l'installation pour les entreprises les plus récentes, ce qui peut traduire un accroissement du seuil de rentabilité des entreprises (en termes de surfaces exploitées).
3. Pour la majorité des entreprises, l'acquisition de concessions sur le DPM après l'installation (achat à tiers) est venue compléter de manière substantielle les dotations initiales. Ces achats ont été nécessaires pour remplacer les concessions abandonnées (inexploitées), et, pour une part non mesurable, pour pallier la baisse de productivité

des parcs exploités. Au-delà de ce renouvellement visant à maintenir le potentiel productif, les acquisitions de nouveaux parcs peuvent aussi avoir soutenu une stratégie de croissance de l'activité.

4. La dynamique foncière plus active des entreprises disposant de peu de surfaces à l'installation, et les mouvements d'acquisition de concessions à l'extérieur du bassin pour améliorer la rentabilité de l'élevage (voire augmenter son potentiel productif) sont des éléments qui attestent également de la dégradation des conditions d'exploitation dans le bassin, qu'elle soit d'origine environnementale ou liée à la gestion collective.
5. La gestion foncière de l'entreprise ostréicole à Marennes-Oléron porte également sur l'achat (ou la location) de claires sur le domaine privé, pour les entreprises qui pratiquent l'affinage des huîtres. L'enquête permet d'identifier deux principaux groupes d'entreprises pour lesquelles la stratégie de valorisation est fortement dépendante de l'affinage : des petites entreprises qui assurent leurs débouchés exclusivement ou majoritairement par la vente directe ; des entreprises de plus grandes dimensions qui ont développé, en complément de leur propre activité d'élevage, l'expédition d'huîtres achetées dans d'autres régions et affinées à Marennes. Pour un plus faible nombre d'entreprises, la spécialisation accrue dans l'affinage résulte d'un engagement dans des démarches de certification ou de labellisation, visant à la reconnaissance d'une qualité supérieure (ex. label rouge « pousse en claires »).
6. Les perspectives en cas de cessation d'activité montrent la faible part des intentions de transmission d'entreprise aux descendants, ce qui témoigne pour nombre d'entreprises d'une perte de confiance dans l'avenir de l'activité.

En définitive, l'analyse de la dynamique foncière des entreprises a permis d'illustrer et de préciser les différentes stratégies foncières qui avaient été mises en évidence par la typologie des entreprises ostréicoles de Charente-Maritime (à l'exception des entreprises dont la production est spécialisée dans le captage, faiblement représentée dans l'échantillon). Elle montre notamment comment les caractéristiques de l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron, qui combinent faible productivité de l'élevage et avantage comparatif procuré par l'affinage, ont influencé ces stratégies foncières, tant du point de vue du renouvellement et de la croissance des surfaces sur le DPM, que du partage des activités entre élevage et affinage, relevant par conséquent à la fois de stratégies d'occupation du DPM et d'investissements sur le domaine privé. La délocalisation d'une partie de l'élevage dans d'autres bassins de production pour bénéficier de meilleures conditions de pousse pour les huîtres d'une part, le développement de l'affinage et de l'expédition d'huîtres produites dans d'autres bassins d'autre part, constituent deux stratégies d'optimisation du foncier pour les entreprises de Marennes-Oléron (qui ne sont d'ailleurs pas exclusives l'une de l'autre). Mais ces stratégies ne peuvent être mises en œuvre que par les entreprises qui ont les moyens de financer leur diversification géographique ou (et) d'investir et d'entretenir des claires pour l'affinage. Pour d'autres entreprises, mises en évidence dans la typologie comme dans l'enquête, la stratégie d'optimisation du foncier est contrainte par les dotations en foncier, en quantité ou qualité insuffisante pour dégager des capacités d'investissements supplémentaires. De ce point de vue, la stratégie de valorisation par la vente directe qui s'est développée à Marennes-Oléron peut également être comprise comme une réponse des petites entreprises familiales à la baisse de rentabilité de l'élevage, qui les conduit à prendre en charge, en plus des activités d'élevage et d'affinage, l'activité de vente au consommateur pour assurer les conditions de leur viabilité économique.

Enfin, les résultats de l'enquête permettent de souligner les incertitudes qui pèsent sur la transmission des entreprises, quand il n'y a pas de successeur déclaré. La difficulté de

trouver des repreneurs, dans les conditions financières satisfaisantes pour le cédant et à un coût supportable pour le candidat à l'installation, pose à nouveau la question de l'évolution des conditions de la rentabilité économique de l'ostréiculture dans le bassin à Marennes-Oléron. À terme, et sur le plan de la gestion collective, cela représente un risque supplémentaire d'accroissement de la concentration du foncier, car seuls les jeunes qui héritent de bonnes entreprises auront les moyens de poursuivre l'activité dans des conditions économiquement viables.

2.3. L'évolution des conditions de l'accès au foncier

Dans cette deuxième partie du traitement de l'enquête, l'évolution des conditions d'accès au foncier est analysée au travers de la perception qu'en ont les acteurs, l'objectif étant à ce stade d'identifier les principaux facteurs déterminants de la gestion du foncier, sur le plan individuel et collectif. Les sujets abordés lors de l'enquête, permettent de proposer une première synthèse des facteurs qui influencent l'offre et les prix du foncier à Marennes-Oléron. Ils permettent ensuite de dégager quelques pistes de réflexion sur la gestion collective du bassin à partir de l'appréciation qu'ont les ostréiculteurs du régime d'attribution des concessions.

Une première question, relative à la gestion par les entreprises des surfaces inexploitées, est examinée en préalable, compte tenu du rôle important que revêt cette question dans la gestion collective du bassin de Marennes-Oléron.

2.3.1. Les surfaces inexploitées

La question initiale était “ *Avez-vous des concessions non exploitées que vous aimeriez céder mais sans trouver de repreneurs* ”, mais les réponses fournies nous ont amené à la reformuler. En effet, la plupart des entreprises interrogées, à l'exception peut-être des très récentes, ont déclaré avoir des surfaces inexploitées mais pour l'écrasante majorité d'entre elles, ne pas chercher à les céder.

Les principales raisons mises en avant renvoient à la fois à l'inexploitabilité de fait des concessions qui les rend invendables, et au droit à produire attaché à la concession, qui lui confère une valeur d'échange potentielle et qui est intégrée dans le patrimoine de l'entreprise.

Les causes les plus souvent citées pour justifier l'impossibilité de revendre les concessions inexploitées se réfèrent à leur localisation et usage (parcs à plats), les facteurs naturels limitants l'exploitation (l'envasement, les prédateurs). Les parcs sont jugés de trop mauvaise qualité, “ ils ne valent rien ”. Même si l'exploitant souhaitait céder ses concessions les plus improductives, il ne trouverait de toute façon pas de repreneur. Une autre explication avancée (une seule citation), se rapporte à la baisse de la demande, le manque de motivation des jeunes pour s'installer, qui créerait les conditions d'une offre excédentaire. Cette réponse est à rapprocher de l'évolution des conditions d'accès au foncier examinée dans la suite du traitement de l'enquête.

L'attentisme est la seconde position qui prévaut dans les réponses. Les concessions sont conservées “ au cas où ” la situation s'améliore : s'il y a baisse de la prédation, dans

l'attente du remembrement, d'études de faisabilité menée sur le changement de type de culture (passer de l'élevage à plat à l'élevage en surélevé)....Ou alors il s'agit de garder les concessions inexploitées comme monnaie d'échange, pour les convertir plus tard en parc en eau profonde, en filières en mer ...si ces types d'élevage se développent. Plus généralement, les ostréiculteurs interrogés veulent conserver leurs droits en cas de restructuration du DPM ou, pour un cas particulier, justifier la surface de référence pour maintenir ses droits à exploiter dans le bassin.

L'appropriation des surfaces sur le DPM apparaît de fait dans les déclarations des ostréiculteurs, qui ne peuvent envisager de les restituer aux Affaires Maritimes, ni de les céder si les conditions de la reprise sont jugées insatisfaisantes par rapport au prix d'acquisition. L'inexploitation des concessions dans le bassin de Marennes-Oléron est clairement mise en relation dans les réponses avec la dégradation des conditions d'exploitation, et inversement. Pour autant, la perception des effets négatifs du point de vue de la gestion collective n'est pas en mesure d'infléchir les pratiques individuelles. Les parcs inutilisés sont conservés par les ostréiculteurs du fait de la valeur attachée au droit d'exploitation à laquelle ils ne veulent pas renoncer sans contrepartie.

2.3.2. Perception du marché des concessions et de l'évolution des conditions d'accès au foncier

Dans la quatrième partie du questionnaire, la personne enquêtée était interrogée sur sa perception du marché du foncier au travers d'une succession de questions couvrant à la fois les conditions de l'offre, de la demande et des prix avec l'objectif d'appréhender la situation actuelle et son évolution (questions 4.1, 4.2, 4.3 et 4.4 du questionnaire). Le " marché " du foncier avait été au préalable segmenté en 4 composantes : concessions de captage, concessions de grossissement, claires et concessions hors département. Les notations fournies par les répondants pour évaluer la difficulté d'acquisition (4.1), la difficulté de cession aujourd'hui (4.2), et pour donner des indicateurs de tendances des prix (4.3) et de la disponibilité perçus (4.4), ne sont pas toujours exploitables. Elles ne seront pas utilisées dans le cas des concessions d'élevage, difficilement réductibles à une seule catégorie. En revanche, les réponses aux questions ouvertes qui ponctuaient chaque item, sur les raisons avancées à l'appui des notations fournies, sont riches d'information, que l'on a tenté d'organiser pour dégager et hiérarchiser les principaux facteurs d'évolution des conditions d'accès au foncier.

a) Synthèse Captage

Pour une forte majorité (79 % des entreprises), l'acquisition de concession de captage est aisée, tandis qu'à l'inverse seule une courte majorité pense qu'il est difficile ou très difficile de trouver des repreneurs pour ce type de concessions. En terme d'évolution, les prix des concessions de captage sont plutôt perçus comme étant, soit stables (41 %), soit orientés à la baisse (21 %). Le reste des réponses se partage entre les indéterminées (ne sait pas) et celles correspondant à une augmentation des prix. Pour la disponibilité, une plus nette majorité de réponses se dessine en faveur d'une augmentation de l'offre disponible (62 %).

Dans l'ensemble, les différentes notations vont dans le même sens, et traduisent une demande qui diminue pour les surfaces de captage. Les principaux facteurs évoqués pour

expliquer cette relative atonie du marché des concessions de captage sont les suivants : une offre supérieure à la demande, la baisse du nombre d'entreprises qui veulent capter et la baisse des surfaces nécessaires (nouvelles techniques de captage plus efficaces). L'alternative au captage naturel que constitue l'approvisionnement en naissains d'écloserie peut également être considérée comme un facteur qui modifie les conditions d'accès au foncier. Interrogées à ce sujet, seules 30 % des entreprises considèrent toutefois que l'augmentation des achats de naissain d'écloserie est susceptible d'entraîner une baisse de la demande sur les concessions de captage, et (ou) une dévaluation de ces parcs. Elles font référence plus particulièrement aux achats de naissains de triploïdes, qui se développent car ils permettent d'améliorer les rendements. Pour les autres ostréiculteurs interrogés, l'impact de ces nouvelles pratiques sur le marché du foncier n'est pas, ou pas encore, avéré.

A l'inverse, les facteurs mis en avant pour expliquer une hausse de la demande, par une minorité d'entreprises, sont les suivants : augmentation de la demande de surfaces de captage par les entreprises normandes et bretonnes, spécialisation de certaines entreprises dans le captage, raréfaction des bons parcs de captage et forte concentration géographique, utilisation de la technique du grattis qui requière plus de surfaces.

b) Synthèse Elevage

Les notations ne sont pas utilisables ici, compte tenu de l'hétérogénéité des biens soumis à évaluation. Au-delà de la distinction entre parcs de demi-élevage et parcs pour le grossissement, les concessions d'élevage sont de qualité très variable, et la note attribuée reflète suivant les explications fournies, soit une perception générale du marché, soit une perception du marché restreint aux concessions réellement exploitables.

Parmi les concessions jugées difficile à acquérir par les ostréiculteurs, viennent en tête les parcs de finition de bonne qualité, appartenant aux bancs de Lamouroux, La Casse et Mortane (citations les plus fréquentes), et dans une moindre mesure aux bancs de Perquis, Sable de Ronce au Sud du bassin. D'une manière générale, les acquisitions les plus difficiles portent sur des concessions de bonne qualité, productives, puisqu'il est communément admis qu'il y a de moins en moins de bons parcs. Les attributs recherchés, caractérisant les bons parcs, sont la localisation (coefficients élevés), la taille et le mode d'élevage (surélevé). La rareté des parcs de grande dimension dans le bassin, conduit certains ostréiculteurs à élargir leur champ de recherche en dehors du bassin, mais les concessions hors département sont elles même réputées peu faciles d'accès.

A l'opposé, les concessions les plus difficiles concernent logiquement les parcs envasés, mal entretenus, sujets à prédation... et les parcs les moins productifs, mais encore faut-il souligner que cette appréciation englobe une fraction de plus en plus importante du bassin. Les terrains hauts, près de la côte, à faible coefficient, les parcs à plat.... ne sont pas les seuls à être difficiles à céder (ex. Les Traires, Les Grandes Portes), s'y ajoutent désormais des parcs de qualité moyenne (Charret, Barat), qui d'après certains ostréiculteurs ont également du mal à trouver repreneur du fait de la baisse globale de demande sur le foncier.

La perception de l'évolution des prix et de la disponibilité du foncier apparaît de fait fortement liée à la fois aux facteurs de productivité et d'environnement, et au facteur démographique. D'un côté, le contexte démographique (beaucoup de départs à la retraite, peu de repreneurs) augmente la disponibilité globale de concessions dans le bassin, de

l'autre la dégradation des conditions d'exploitation dans le bassin rétrécit la zone exploitable (la disponibilité réelle) et accroît les disparités du foncier. Les mauvais terrains seraient disponibles en quantité, tandis que l'offre de parcs de qualité moyenne ou bonne, stagnerait ou diminuerait. En terme de prix, il est donc difficile dégager une tendance générale. En ce qui concerne les parcs les moins recherchés, les avis s'accordent au moins sur la dépréciation des parcs à plat, du fait d'une forte baisse de rendement et de problèmes de prédateurs. Mais pour les meilleurs parcs de finition, les avis sont partagés entre ceux qui considèrent que la forte demande produit un effet inflationniste (avis dominant), et ceux qui soulignent que ces parcs ont toujours été chers, et que les prix observées au cours des dernières années sont plutôt stables, moyennant quelques fluctuations inter-annuelles selon les variations de qualité de pousse. Les prix sur longue période suivraient des cycles, en fonction des nouvelles techniques d'exploitation (selon l'avis d'un ostréiculteur ayant une forte ancienneté dans le métier). Les fluctuations de court ou moyen terme, outre les effets des variations de croissance déjà cités, pourraient répercuter les variations de prix des huîtres (avec un délai d'ajustement), les deux hypothèses étant en partie liées.

En définitive, la perception de l'évolution des conditions d'accès au foncier sur le DPM a tendance à se focaliser sur les extrêmes, en mettant l'accent à la fois sur l'emprise de plus en plus forte dans le bassin des parcs de mauvaise qualité et à l'inverse la raréfaction des bons parcs, qui plus est de grande taille, ce qui conduit certaines entreprises à délocaliser leur activité d'élevage dans d'autres bassins de production. Il en résulte que la question de l'évolution des coûts d'accès au foncier est primordiale pour évaluer les conditions de la rentabilité économique de l'activité ostréicole dans le bassin de Marennes-Oléron. La baisse de productivité constatée dans le bassin est-elle répercutée sur le prix du foncier ou au contraire génère-t-elle indirectement une hausse des prix du foncier et des coûts d'installation, en créant une pénurie de bons parcs ?

c) Synthèse Claires

Une petite majorité des enquêtés considère que l'acquisition de claires est pas ou peu difficile (54 %). Ils sont la moitié à penser que la cession de claires est plutôt difficile à très difficile. Les avis sont plus partagés que dans le cas du captage ; ils montrent également un taux d'indétermination plus élevé (11 à 19 % de réponses " ne sait pas ").

En terme d'évolution, les prix des claires sont plutôt perçus comme étant, soit stables (31 %), soit orientés à la hausse (31 %). Le reste des réponses se partage entre les indéterminées (ne sait pas) et celles correspondant à une baisse des prix. Pour la disponibilité, le plus grand nombre de réponses correspondent à une hausse (41 %). Les modalités " stable " ou " en baisse " recueillent chacune 23 % des avis.

Ces différents indicateurs montrent comme dans le cas des concessions d'élevage, une perception du marché qui varie avec la qualité des claires. Celle-ci est définie à partir des critères suivants : le niveau d'entretien, l'accessibilité par la route et la capacité de verdissement.

La réhabilitation des marais est le principal élément qui a joué sur la modification de la disponibilité en surfaces d'affinage au cours des dernières années. Les travaux d'aménagement et de remise en état de friches menés, à l'aide de subventions, ont permis d'augmenter les surfaces dédiées à l'affinage, mais un plus fort taux d'utilisation des claires peut être également perçu comme un facteur de diminution de l'offre

effectivement disponible. Les efforts de restructuration des marais pour l'affinage ont été impulsés pour répondre à l'évolution de la réglementation relative aux différentes démarches "qualité" qui accroît les besoins de claires. A ce regain d'intérêt pour l'affinage est toutefois opposé, par certains ostréiculteurs, le coût de remise en état, puis d'entretien des claires, qui affecte la rentabilité de l'opération. L'affinage deviendrait difficile à valoriser pour les petites entreprises, peu à même d'assumer les coûts d'entretien des claires.

Parallèlement, l'évolution du prix des claires prend en compte les changements dans la structure de l'offre. Le prix des claires en friche est perçu comme étant stable, voir orienté à la baisse, tandis que l'acquisition de claires en état deviendrait plus onéreuse, avec l'augmentation des travaux réalisés. A cette revalorisation des claires, se juxtaposent différents facteurs d'évolution de la demande, qui jouent soit dans le sens d'une augmentation de la pression foncière, soit d'une baisse. Parmi les facteurs inflationnistes : l'augmentation des besoins de capacité d'affinage et de stockage induite par la recherche d'une valorisation commerciale accrue (démarches qualité, développement des pratiques de ventes directes), les usages concurrents. A l'inverse, le contexte démographique et les facteurs qui rendent l'affinage peu lucratif (notamment la faible valorisation des huîtres affinées par la GMS) sont perçus comme des facteurs qui peuvent tendre à déprécier le marché des claires.

2.3.3. *Appréciation sur le régime d'attribution des concessions*

Dans la suite du questionnaire relative à la perception du marché foncier, les chefs d'entreprises étaient interrogés sur la manière dont ils perçoivent le régime actuel d'attribution des concessions, au travers des questions suivantes : "*Pensez vous qu'il existe une différence entre le prix déclaré à la commission des cultures marines et le prix réel de la transaction, et si oui, dans quelles proportions ?*" et "*quelle est votre appréciation sur le fonctionnement du système et comment ce système (ces décrets) devrait-il être modifié selon vous ?*"

d) Pensez vous qu'il existe une différence entre le prix déclaré à la commission des cultures marines et le prix réel de la transaction ?

Les réponses à la première question sont retranscrites dans le tableau suivant. Plutôt que de présenter les avis des personnes interrogées sous un format binaire (oui/non), qui départagent presque à égalité les interviewés en deux camps, on a choisi de les répartir selon trois classes principales, pour préciser et nuancer les réponses affirmatives.

Tableau 18 : Répartition des avis concernant les écarts entre prix réels et prix déclarés à la CCM

	Nombre de réponses	%
non, pas de différence de prix	28	46%
oui, parfois, pour les meilleures concessions	17	28%
oui, sûrement, forcément, toujours ou presque toujours	14	23%
nsp (ne sait pas)	2	3%
total	61	100%

Source : Enquête Ifremer

Les réponses négatives sont justifiées majoritairement par les conditions réglementaires et renvoient de manière plus ou moins explicite à la mise en place du décret de 1987. “ Avant il y avait des dessous de table car tout le monde vendait et c'était interdit ”, mais ce n'est plus vrai maintenant, car le système d'échanges est “ officiellement reconnu ”. Il n'y aurait pas d'écart de prix, car “ ça évolue vers la transparence ”, et aujourd'hui “ c'est la commission des cultures marines qui définit le montant ”. “ La valeur de substitution donnée par banc est respectée ”. D'autres réponses, moins nombreuses, associent la disparition des dessous de table à des contraintes d'ordre économique ou comptable. “ Il n'y a plus rien à cacher, tout rentre dans la comptabilité d'entreprise ”. “ Non, ça m'étonnerait, car maintenant le foncier fait partie du patrimoine, il rentre dans les actifs du bilan ”. Ou alors, il n'y aurait pas nécessité de recourir à de telles pratiques aujourd'hui car “ de toute façon les gens ont le choix pour le rachat des concessions ”. Autre argument à l'appui du “ non ”, les entreprises n'ont plus les moyens aujourd'hui de payer les concessions plus cher que leur valeur déclarée.

Les réponses “ oui, parfois ” émanent de conchyliculteurs qui considèrent que le régime d'attribution des concessions issu du décret de 1987 n'a pas supprimé la pratique des dessous de table lors des substitutions des concessions, mais que cette pratique tend à se restreindre. Elle reste limitée à certaines transactions, et les écarts de prix entre le montant versé et le montant déclaré sont moins importants qu'auparavant. Les principales concessions qui font encore l'objet de “ surenchère ” sont les bons parcs de finition (ex. Lamouroux) ou les parcs les plus productifs. Mais les versements supplémentaires consentis ne représentent que 10 à 20 % du prix officiel. L'assainissement du marché est plus lié à l'environnement économique que réglementaire. Si les écarts sont faibles, c'est selon un enquête “ parce que les entreprises veulent quand même vendre, elles ne sont pas en grande forme financière ”. Un autre facteur est mis en avant, la meilleure transparence du marché qui limite les écarts de prix, “ car les gens connaissent trop les prix des parcs ”. Le rôle de contrôle des banques dans la diminution des dessous de table est également mentionné, “ car les gens font un emprunt et doivent le justifier ”.

Le troisième groupe de répondants, affirme de manière catégorique que la majorité des substitutions s'accompagne de versements extra, ou tout au moins le soupçonne fortement. Il est admis que “ vendeurs et acheteurs s'arrangent entre eux ” et que “ cela a toujours existé ”. Les dessous de table seraient d'importance variable, certains les évaluent au tiers de la valeur officielle des parcs, d'autres pensent même qu'ils peuvent même aller jusqu'à doubler la valeur pour les très bons parcs. Les personnes déclarant que les dessous de table sont une affaire courante, considèrent que c'est un passage obligé pour acquérir des concessions de qualité. Concernant le banc de Lamouroux, fréquemment cité comme celui qui offre les meilleurs parcs de finition dans le bassin, il y a toujours “ surenchère ”, car sinon comment expliquer “ la concentration des bonnes entreprises dans les super zones ? ”.

En définitive, si la grande majorité des personnes interrogées s'accordent sur le fait que les dessous de table ont existé dans le passé, leur opinion divergent quand à la persistance ou non de ce type de pratiques aujourd'hui. Quelque soit la réalité des faits, on peut retenir des arguments avancés par les uns et les autres que si la valeur des substitutions a tendance aujourd'hui à moins s'écarter de la valeur déclarée en CCM c'est vraisemblablement autant du fait de contraintes économiques et financières que d'une normalisation des échanges résultant du décret de 1987. Quand à la surenchère sur certains parcs, reflet d'un excédent de demande par rapport à l'offre, voire de

spéculations passées, elle soulève effectivement la question de la concentration des droits dans les meilleures zones et surtout de l'évaluation de son ampleur réelle.

e) Quelle est votre appréciation sur le fonctionnement du système et comment ce système (ces décrets) devrait-il être modifié selon vous ?

La deuxième question était déclinée suivant différents critères (efficacité, équité, transparence) pour guider les réponses. Ces critères d'appréciation sont utilisés pour restituer les perceptions des acteurs vis-à-vis du régime d'attribution des concessions, tant sur le plan de la gestion individuelle du foncier que de la gestion collective du bassin. Les réponses traduisent une plus ou moins grande connaissance des acteurs vis-à-vis des décrets de 1983 et 1987, et des modifications que cela a entraîné dans le fonctionnement du système (question posée en préalable).

Efficacité. Le système est jugé globalement efficace sur le plan de la gestion individuelle, mais des critiques sont formulées à l'égard de la gestion collective du bassin, critiques qui tiennent plus à la non application de la réglementation qu'à la réglementation elle-même. Les principales thématiques abordées lors des réponses renvoient à une analyse de l'efficacité du régime actuel d'attribution des concessions du point de vue de i) la "moralisation" des pratiques, ii) l'adaptation à la réalité économique des entreprises et iii) la gestion collective du bassin.

Une partie des répondants considèrent que le décret de 1987 a clarifié la situation qui prévalait concernant le transfert des concessions. Le système de substitution mis en place permet de limiter les dessous de table en indiquant des valeurs de référence, grâce à la commission des cultures marines qui comprend des professionnels qui connaissent bien la valeur des parcs. "C'est plus facile à gérer et plus honnête avec le système actuel", et "il y a un meilleur encadrement et moins de copinage qu'avant". Cet avis prolonge la question précédente et est partagé par les personnes qui défendaient le point de vue de la disparition ou de la forte limitation des dessous de table en lien avec la réglementation.

L'efficacité du régime d'attribution des concessions d'un point de vue de la gestion de l'entreprise, est le point sur lequel se focalise le plus grand nombre de réponses. Le décret de 1987 est bien perçu car "il a favorisé la transmission et le développement des entreprises". Le système d'échanges est jugé bien adapté à la dynamique des entreprises, "il reconnaît la réalité économique du secteur" et "a permis d'ouvrir le marché des concessions". Plusieurs chefs d'entreprises font référence à la reconnaissance de fait de la valeur attachée à la concession. "C'est mieux qu'avant, car cela permet de mettre une valeur sur les droits d'exploitation", "cela permet de justifier des emprunts auprès des banques et de récupérer la valeur des concessions en cas de revente". Par ailleurs, l'efficacité est associée pour beaucoup à la liberté de choisir son repreneur en cas de cession, c'est le point clé. "Le système est efficace car il laisse le vendeur choisir son acheteur". Un petit bémol en terme d'efficacité concerne la gestion administrative. "Les délais d'attribution des concessions sont trop longs". Mais cet avis est tempéré par la souplesse qu'autorise la gestion par les Affaires Maritimes (possibilité d'exploiter les parcs avant l'attribution réglementaire).

C'est sur le plan de la gestion collective, que les défaillances du système sont le plus souvent mises en exergue. À l'exception de quelques cas isolés qui estiment que le

système permet une bonne gestion collective du bassin, la plupart des personnes interrogées le considère peu efficace à ce niveau. Le manque d'organisation de la profession et surtout l'absence de contrôle sont incriminés ; ils conduisent à un développement des abandons de parcs, de friches qui contribuent à la dégradation des conditions d'exploitation. Les critiques visent la non application de la réglementation, " il y a trop de laisser aller, le nettoyage des parcs n'est pas obligatoire ". Les progrès apportés par la restructuration du bassin, s'ils sont notables, restent insuffisants, car " il est toujours difficile de faire respecter la réglementation ". Quelques voix s'élèvent par ailleurs pour dénoncer l'inefficacité du régime d'attribution des concessions sur le plan social, notamment en termes d'installation des jeunes. " Le système n'est pas efficace pour gérer les priorités d'accès ", " il n'a jamais bien marché car les priorités aux jeunes ne fonctionnent que pour les vacances ".

Équité. La question de l'équité du régime d'attribution fait davantage l'objet de controverse, même si dans les discours elle n'apparaît pas de nature à remettre en cause l'opinion qui prévaut sur l'efficacité actuelle du système dans la gestion des entreprises.

Certains enquêtés font valoir que le système est forcément inéquitable, car il repose sur des cessions effectuées à titre onéreux. " Les décrets n'ont rien changé, il faut avoir de l'argent pour accéder au foncier ". La sélection par l'argent est mentionnée de manière relativement explicite, " les transferts se font seulement en fonction du porte-monnaie ". Seuls " ceux qui sont bien placés ", peuvent juger le système équitable. Un autre point de vue met cependant en avant que " les décrets ont permis de sortir des mécanismes d'héritage père-fils ", en officialisant les cessions aux tiers.

D'autres rappellent qu'une des causes d'inégalité réside dans la mise en place du régime actuel, avec l'officialisation des transactions sur le foncier conchylicole à partir de 1987. " Les anciens revendent très chers des concessions qu'ils ont acquis gratuitement (avant 1987), sous prétexte du matériel investi ". Dans ce cas c'est le principe de l'indemnité de substitution, tel qu'il est défini dans le décret, qui est contesté car il fait l'impasse sur la valeur du droit d'exploitation attachée à la concession, indépendamment du matériel investi et de l'amélioration du potentiel productif.

Mais les principales réserves se cristallisent sur la gestion des priorités d'accès, qui ne peuvent s'exercer qu'à la marge dans l'ensemble du dispositif de cessions/acquisitions de concessions. La difficulté de concilier gestion individuelle et collective apparaît à cet égard. " Il faut promouvoir les priorités d'accès, mais en même temps le système est bien, ce serait grave de ne pas pouvoir vendre à qui l'on veut ". Les inégalités du système découlent ici directement de la liberté de choix du repreneur ; pour d'autres, si les priorités d'accès sont difficiles à mettre en œuvre, c'est parce que " la Marine n'a plus rien à distribuer à l'affichage ". Les jeunes issus de l'extérieur sont particulièrement visés car, dans la pratique, " ils n'ont accès qu'aux concessions à l'affichage qui sont inexploitable, et n'ont pas les moyens d'acheter des bons parcs ". Plus généralement, " les jeunes ne peuvent pas s'agrandir car ils ont des difficultés pour emprunter pour avoir des bons parcs ". Dans un contexte peu favorable au renouvellement de la profession, les mesures pour privilégier l'installation des jeunes ne paraissent pas être à la hauteur des enjeux.

Transparence. L'idée générale qui se dégage des réponses est que si l'accès à l'information publique s'améliore, ou si chacun s'estime assez bien informé des prix pratiqués, le système ne saurait être considéré comme transparent dans la mesure où la

majorité des transferts s'effectuent dans le cadre de substitutions, qui mettent en jeu principalement des réseaux de relations.

Le système d'échange est globalement considéré plus transparent qu'avant le décret, quand "les ventes étaient illégales". Cette appréciation positive vise surtout les informations disponibles aux Affaires Maritimes (enquêtes publiques, affichage) et également le bulletin info diffusé par la SRC. Si la transparence s'améliore, c'est aussi parce que "aujourd'hui, il y a plus d'annonces dans les journaux qu'avant, où les parcs étaient déjà vendus avant cession, car certains ne trouvent pas de repreneurs".

D'un autre côté, la plupart des personnes interrogées pointent le défaut de transparence du système pour les substitutions. "Il n'y a pas de publicité sur les cessions, sauf si les terrains sont abandonnés". "On ne sait pas toujours ce qui est vendu, il faut avoir des relations". Le mode de diffusion de l'information, en premier lieu, favorise les ostréiculteurs bien installés, qui disposent d'un bon réseau de connaissances. "Ce qui marche c'est le bouche à oreille, les relations de proximité". "Il faut du temps pour aller voir les seniors et avoir accès à l'info". Dans un deuxième temps, même si l'information sur les concessions à reprendre est connue, le "marché" n'est pas ouvert à tous. Dans la plupart des cas, le transfert résulte d'arrangements préalables entre vendeurs et acheteurs, "les parcs sont réservés à l'avance par des voisins, des connaissances". L'asymétrie d'information est donc la première cause identifiée pour dénoncer le manque de transparence du régime d'échanges de concessions, tandis que le mode de sélection du repreneur, écarte du "marché" nombre de repreneurs potentiels. La "neutralité" dont fait preuve la commission des cultures marines, qui entérine la plupart du temps les arrangements préalables, sans aucune intervention, contribue pour certains à renforcer le sentiment que le système d'échange n'est pas transparent.

f) Eléments de synthèse sur l'appréciation du régime d'attribution

La fin de la question 4.7. qui visait à recueillir l'avis des ostréiculteurs sur les modifications éventuelles à apporter au système d'allocation des concessions régi par le décret de 1987, a suscité des réponses diverses qui ont été classées a posteriori en plusieurs modalités.

Tableau 19 : Répartition des réponses concernant les modifications souhaitées dans le système d'allocation du foncier

	nombre de réponses	%
pas de réponse, ne sait pas	6	10%
pas de modification souhaitée	15	25%
des mesures d'accompagnement (aides, restructuration du DPM)	17	28%
un renforcement de l'encadrement (application de la réglementation)	11	18%
des modifications souhaitées	12	20%

Source : Enquête Ifremer

Si l'on écarte les non réponses, les modalités identifiées montrent une gradation dans l'appréciation du régime d'attribution des concessions, qui aboutit soit à ne souhaiter aucune modification, soit à préconiser différents changements dans le fonctionnement actuel qui vont de simples mesures d'accompagnement, à des modifications plus substantielles, en passant par des demandes d'application plus stricte de la réglementation existante.

Le quart des personnes enquêtées ne souhaite aucune modification de la réglementation, ni de son application. Le système, dans son fonctionnement actuel, est jugé tout à fait satisfaisant, il répond à leurs attentes. Le besoin de statu-quo est justifié, car il serait pénalisant de changer les règles aujourd'hui, en particulier pour les chefs entreprises proches de la retraite, qui risqueraient de ne pas bénéficier des mêmes conditions de cession que lorsqu'ils se sont installés.

La deuxième catégorie de réponses, qui regroupe l'effectif le plus important (28 %), correspond aux ostréiculteurs qui, plutôt que de se prononcer sur d'éventuelles modifications du régime d'attribution, pointent la nécessité de mesures d'accompagnement pour en réduire les effets indésirables sur le plan de la gestion collective, qu'ils ont soulignés au préalable. La majorité des mesures d'accompagnement demandées vise à favoriser l'installation des jeunes, qui représente un enjeu collectif pour le renouvellement de l'ostréiculture marennaise. Derrière cette question se profile également la question des conditions de départ des futurs retraités, qui craignent que les mesures d'aides aux jeunes s'effectuent à leurs dépens. Les autres mesures d'accompagnement souhaitées se rapportent à la restructuration et au nettoyage du bassin, ou relèvent de modifications attendues du schéma des structures.

Le troisième groupe va plus loin dans sa remise en cause du fonctionnement actuel du régime d'attribution, en dénonçant le manque de contrôle et d'application de la réglementation par l'administration. " L'État devrait gérer et entretenir le DPM dont il est propriétaire, ce qu'il ne fait pas ". Un respect strict du décret de 1987, équivaudrait déjà à une modification importante du fonctionnement actuel, compte tenu des dérives constatées au niveau des pratiques individuelles. Pour circonscrire les effets négatifs des abandons de parcelles, par exemple, ces ostréiculteurs sont favorables à des fins de droit de présentation et au retour des prérogatives des Affaires Maritimes. Ils demandent plus de contrôle, plus d'interventions sur les parcs inutilisés, pour procéder à leur retrait le cas échéant. Certains soutiennent même des mesures de sanction. " Il faut pénaliser les gens qui laissent des parcs à l'abandon, ils devraient payer le nettoyage ". Le renforcement du contrôle vise également les retraités, " pour qu'ils arrêtent ou réduisent leur activité ". La responsabilité de la profession est également en jeu, " les professionnels doivent s'autogérer pour faire de la place aux jeunes ".

Enfin, le dernier groupe est constitué d'ostréiculteurs qui souhaiteraient une modification de la réglementation, mais sans que ne se dégage de réelle unité de vue. Une option radicale envisagée par un ostréiculteur est de " tout remettre à plat, et tout reconcéder ". A l'inverse, pour ceux qui prônent encore plus de souplesse et d'efficacité dans la gestion individuelle, il faudrait modifier le décret pour " évoluer vers un vrai marché ", et pouvoir s'approprier définitivement les concessions. Se situant entre ces deux positions extrêmes, la plupart des réponses classées dans cette catégorie portent sur des aménagements de la réglementation pour en corriger les points qui génèrent des inégalités de situation, ou qui favorisent la concentration des droits. Il s'agit de remettre en cause les avantages acquis : " ceux qui ont eu des concessions gratuitement, devrait les remettre à l'affichage pour les jeunes ". Il faut modifier le décret " pour limiter l'expansionnisme des gros " et de façon " à ne pas favoriser le plus offrant ". Enfin, la réglementation doit s'adapter à l'évolution des conditions d'exploitation dans le bassin, pour que le principe d'indemnisation des substitutions soit réservé aux seules concessions économiquement viables.

3. ANALYSE DES STRATEGIES FONCIERES A THAU

Cette partie porte sur l'analyse des stratégies des entreprises conchyliques de l'étang de Thau en matière de gestion du foncier. Dans un contexte de rareté des espaces exploitables, l'objectif ici est d'apporter des éléments permettant de mieux appréhender les stratégies des entreprises conchyliques du bassin par rapport à la gestion de leur foncier conchylique, mais aussi vis-à-vis du système d'allocation de concessions et de son évolution. Cette analyse permet d'aborder la perception du secteur conchylique méditerranéen vis-à-vis de la gestion du foncier conchylique en comparaison avec celle des autres façades océaniques.

Cette analyse est extraite d'un travail réalisé dans le cadre d'une collaboration entre le DEM²², l'IDDRA²³ et l'Université de Montpellier et s'appuie sur une enquête de terrain qualitative. Les principales caractéristiques de l'échantillon enquêté et l'analyse des réponses collectées sont détaillées ci-dessous.

3.1. Principales caractéristiques des entreprises enquêtées

Il est important de rappeler en préalable que l'échantillon n'est pas nécessairement représentatif de la population de l'étang de Thau. Il a été établi en fonction de critères pouvant expliquer les différentes stratégies des entreprises par rapport à la gestion de leur foncier. L'échantillon a été segmenté en fonction de la taille de l'entreprise, de l'âge du chef d'exploitation et de la composition du foncier de chaque entreprise en zones plus ou moins productives.

Au total, l'échantillon est composé par 22 entreprises parmi lesquelles, sept possèdent moins de 4 tables, onze possèdent entre 4 et 10 tables et deux en possèdent plus de dix. Parmi les exploitants enquêtés, six sont des adhérents à la coopérative des 5 ports²⁴; ces dernières possèdent des stratégies foncières limitées de par leur statut. Cette enquête sera parfois comparée à celle effectuée en 1996 qui avait pour objectif d'effectuer un diagnostic macro-économique du secteur conchylique de l'étang de Thau [Rey et al, 1997].

3.1.1. Age et ancienneté

Les exploitants de l'échantillon possèdent un âge moyen de 43 ans et une moyenne d'âge à l'installation de 26 ans. Ces deux moyennes sont inférieures à celles observées lors de l'enquête cadre de 1996 (âge moyen : 46 ans ; moyenne d'âge à l'installation : 29.5 ans). Il faut signaler qu'il s'agit de date d'installation en tant qu'exploitants concessionnaires et que celle-ci peut ne pas correspondre à la date effective d'entrée dans la profession

²² Département d'Economie Maritime d'Ifremer

²³ Institut du Développement Durable et des Ressources Aquatiques

²⁴ Cette coopérative possède un statut de concessionnaire sur l'étang de Thau et sous-loue des tables à ces adhérents, des pêcheurs-conchyliculteurs. La création de cette coopérative est consécutive au remembrement du bassin de Thau en 1969. Celle-ci avait provoqué la perte des plans coquilliers par les pêcheurs au profit des concessions conchyliques. En contrepartie, cette coopérative a bénéficié de l'attribution de concessions conchyliques dans l'étang.

lorsque l'exploitant a débuté son activité en louant des tables ou en bénéficiant d'une transmission familiale des concessions non concomitante avec la prise de fonction en tant qu'exploitant.

3.1.2. Statut juridique et administratif

Sur les 22 exploitants interrogés, 21 travaillent en exploitation individuelle et 1 seul est en GAEC. Au niveau administratif, 18 exploitants sont inscrits maritimes contre 3 MSA. Un exploitant possède les deux statuts à la fois. La quasi-totalité des exploitants sont propriétaires de leur mas (atelier de travail), et 8 en possèdent un situé sur le Domaine Public Maritime.

Sept exploitants sur 22 sont actuellement adhérents à l'OP. Certains étaient adhérents mais ont renoncé soit par manque de temps soit parce qu'ils estiment que cela ne leur apporte rien. Enfin, 18 exploitants sur les 22 enquêtés sont éleveurs expéditeurs contre seulement 4 éleveurs purs.

3.1.3. Activité et structure de production

L'analyse des espèces produites témoigne de la prépondérante de l'ostréiculture. En effet un seul exploitant interviewé produit plus de moules que d'huîtres, 12 élèvent exclusivement des huîtres et aucun n'est spécialisé dans la production de moules. On retrouve un certain parallèle avec l'enquête de 1996 qui montre que la spécialisation dans l'ostréiculture concerne plus d'un quart des exploitations de l'étang de Thau (27 %) et s'avère une production dominante pour près de la moitié des professionnels (44 %). A l'inverse la pratique exclusive de la mytiliculture est très rare et il ne s'agit d'une espèce dominante que pour 10 % des exploitations de l'étang de Thau. Dix exploitants possèdent ou ont possédé, des filières en mer, mais seuls 4 en possèdent encore aujourd'hui, les autres ayant abandonnés à cause des pertes de production cycliques causées par les tempêtes et notamment par la prédation par les daurades.

Environ un tiers des exploitants enquêtés (7) exercent une autre activité. Pour la plupart (6 sur 7), il s'agit de la pêche, un seul ayant une activité non maritime (viticulture). Pour les conchyliculteurs pêcheurs, la pêche représente moins de 25 % de leur temps de travail annuel. La moitié des conchyliculteurs pêcheurs enquêtés adhérents à la coopérative des 5 ports (3 des 6 pêcheurs) possèdent des exploitations conchyliques de petite taille et ne souhaitent pas les agrandir. Ils déclarent compenser leurs faibles revenus avec des activités de pêche côtière et cela malgré l'obligation de la réglementation en matière d'accès au foncier conchylicole qui impose que la conchyliculture soit l'activité principale de l'exploitant comme requis pour obtenir des concessions du DPM. Cependant parmi ces conchyliculteurs pêcheurs, adhérents à la coopérative des 5 ports enquêtés, 4 sont devenus pêcheurs pour élargir leur gamme de produits et augmenter leur chiffre d'affaire tandis qu'ils étaient pêcheurs avant d'être conchyliculteurs. Leurs lieux de pêche habituels, se limitent à l'étang de Thau pour la moitié des enquêtés concernée, les autres diversifient leurs zones entre l'étang et les zones maritimes. Seulement un enquêté est spécialisé dans la pêche en mer.

Le nombre de pluriactifs observés sur l'échantillon est sensiblement plus faible que les résultats de l'enquête cadre de 1996. Cette dernière décrit un niveau de pluriactivité de près de la moitié des conchyliculteurs de l'étang de Thau.

3.1.4. Emploi

La moitié des exploitants enquêtés déclarent embaucher au moins un employé, et parmi eux, la majorité emploient une seule personne. Pour 6 de ces exploitants, cette personne fait partie de la famille et travaille à temps complet, pour les deux autres, l'employé ne fait pas partie de la famille. Le niveau d'emploi est lié à la taille de l'entreprise. Dans l'échantillon, seulement un exploitant possédant moins de 4 tables emploie du personnel (et il s'agit d'un membre de la famille).

3.1.5. Mode de commercialisation

Le mode de commercialisation des entreprises échantillonnées le plus répandu est la vente directe : 17 exploitants d'huîtres (6 vente directe exclusive 11 vente directe associée à d'autres modes) et 6 exploitants de moules (2 vente directe exclusive et 4 vente directe associée à d'autres modes). Le deuxième mode de commercialisation est la vente aux mareyeurs, grossistes et négociants : 11 exploitants d'huîtres (dont 3 exclusivement) et 7 exploitants de moules (3 exclusivement). 5 exploitants d'huîtres et 2 exploitants de moules vendent leurs produits à des restaurateurs mais aucun exclusivement. Enfin 2 exploitants vendent leurs produits à des centrales d'achats et des supermarchés. Un de ces deux exploitants est le seul de l'échantillon à produire davantage de moules que d'huîtres et utilise exclusivement ce mode de commercialisation.

3.2. Perception sur la réglementation en matière d'allocation de foncier conchylicole et sur la valeur des concessions

Moins d'un quart des professionnels enquêtés déclarent connaître les décrets de 1983 et 1987. Néanmoins, près des deux tiers des exploitants interviewés considèrent que les modifications de la réglementation dans les années 80 n'ont pas modifié les comportements de transmission des conchyliculteurs. Le décret de 1987 n'a fait que formaliser et régulariser des pratiques déjà existantes.

Le régime actuel est, dans l'ensemble, perçu comme efficace et équitable. La façon dont les prix officiels sont évalués (barèmes des concessions) est peu importante pour les exploitants. En effet, les prix "réels" payés lors d'une transaction sont fixés après négociation entre l'acheteur et le vendeur. Les prix dépendent également des ajustements entre l'offre et de la demande de concessions et de la conjoncture économique du secteur. Les prix "déclarés", c'est-à-dire ceux fixés par la commission des cultures marines n'indiquent en fait qu'un prix minimum en dessous duquel il sera interdit d'effectuer la transaction. Ces prix semblent peu réalistes car ils ne sont pas actualisés dans le temps.

Le système de transmissions est néanmoins jugé peu transparent en général. Pour de nombreux exploitants, le système actuel ne permet pas d'être informé correctement sur les offres de tables. L'information passe par des réseaux établis entre conchyliculteurs.

Sur le plan de la perception des facteurs influençant la valeur des concessions, tous les exploitants interrogés considèrent que l'emplacement est le critère qui reflète le mieux la valeur réelle d'une concession. Cet emplacement détermine la productivité de la concession, qui est donc en fait, le vrai facteur représentatif de la valeur. Certains exploitants accordent une importance non négligeable à l'état des structures situées sur la concession et considèrent que la valeur d'une table varie en fonction de l'état de grossissement et de la quantité du cheptel lors de l'achat.

L'évolution des prix des concessions varie d'une zone à l'autre (augmentation des prix en zone A car elle est moins soumise à la malaïgue et diminution en zone B et C)²⁵ et à l'intérieur des zones selon la distance aux couloirs. Seules les tables les mieux situées semblent avoir augmenté leur prix. Pour certains exploitants, la concurrence avec les autres activités joue également un rôle dans l'augmentation des prix des concessions.

Les avis sur l'évolution des prix des concessions sont partagés entre les conchyliculteurs enquêtés. Même si aucune tendance ne se dégage réellement, il est intéressant de mettre en évidence l'éventail de perceptions possibles. Pour un grand nombre d'enquêtés, les prix des concessions demeurent relativement stables mais subissent à court terme les ajustement entre l'offre et la demande provoquant la diminution des prix en période de crise et l'augmentation en période favorable. Certains exploitants évoquent la diminution des prix des tables depuis une vingtaine d'années à cause du manque d'attractivité de la profession caractérisée par des besoins d'investissement lourds et un niveau de risque économique très élevé.

3.3. Stratégies d'occupation de l'espace et dynamique foncière

Il est difficile de dégager des stratégies de gestion foncières type dans ce bassin. Elles sont souvent influencées par les conditions d'installation des exploitants mais aussi par la conjoncture du marché et par les objectifs préalablement fixés par chaque entrepreneur. On décrira ci-après quelques éléments permettant de mieux appréhender le comportement des entreprises par rapport à la gestion de leur foncier conchylicole.

3.3.1. Activité antérieure et condition d'installation

Une part importante d'exploitants enquêtés avait précédemment un statut d'employé conchylicole dans des exploitations de leur parents ou dans d'autres exploitations non familiales. D'autres menaient des activités de pêche ou encore un nombre plus faible provient d'autres professions diverses.

Sur les 22 exploitants interrogés, 13 déclarent avoir choisi la conchyliculture par tradition familiale, seulement deux se sont dirigés vers cette activité parce qu'elle était attrayante et un seul à la fois par tradition et pour l'attrait de ce métier (soit au total 14

²⁵ L'enquête a été effectuée avant le reclassement de l'étang en zone B fin 2003

par tradition et 3 pour l'attrait du métier). Enfin 6 exploitants ont choisi la conchyliculture pour d'autres raisons (hasard, opportunité, liberté). Ces résultats confirment, ceux des enquêtes cadre précédentes et montrent que l'activité conchylicole possède un caractère fortement héréditaire et que les exploitants qui s'installent dans la profession appartiennent fréquemment, à un environnement familial de conchyliculteurs ou de pêcheurs.

Sur les conditions d'exploitation, 14 exploitants se sont installés en rachetant des tables à des tiers, 6 avec des tables provenant d'une transmission familiale et 2 avec des tables provenant à la fois d'une transmission familiale et d'un rachat. Il faut noter que tous ceux (soit 6 exploitants) qui travaillaient dans l'exploitation familiale avant d'être chef d'exploitation, et qui ont choisi cette activité par tradition familiale, se sont installés avec des tables provenant d'une transmission familiale (parmi eux deux ont eu également recours à des achats de tables). On a pu également remarquer que parmi les 14 exploitants ayant choisi l'activité conchylicole par tradition familiale, 6 ont eu recours à des achats lors de leur installation.

Ces résultats montrent une plus faible part de nouvelles installations de jeunes entrepreneurs à Thau épaulées par l'héritage familiale comme cela a pu être observé dans d'autres bassins analysés. Un tel constat est néanmoins difficile d'extrapoler à l'ensemble des entreprises du bassin du fait de la faible représentativité de l'échantillon.

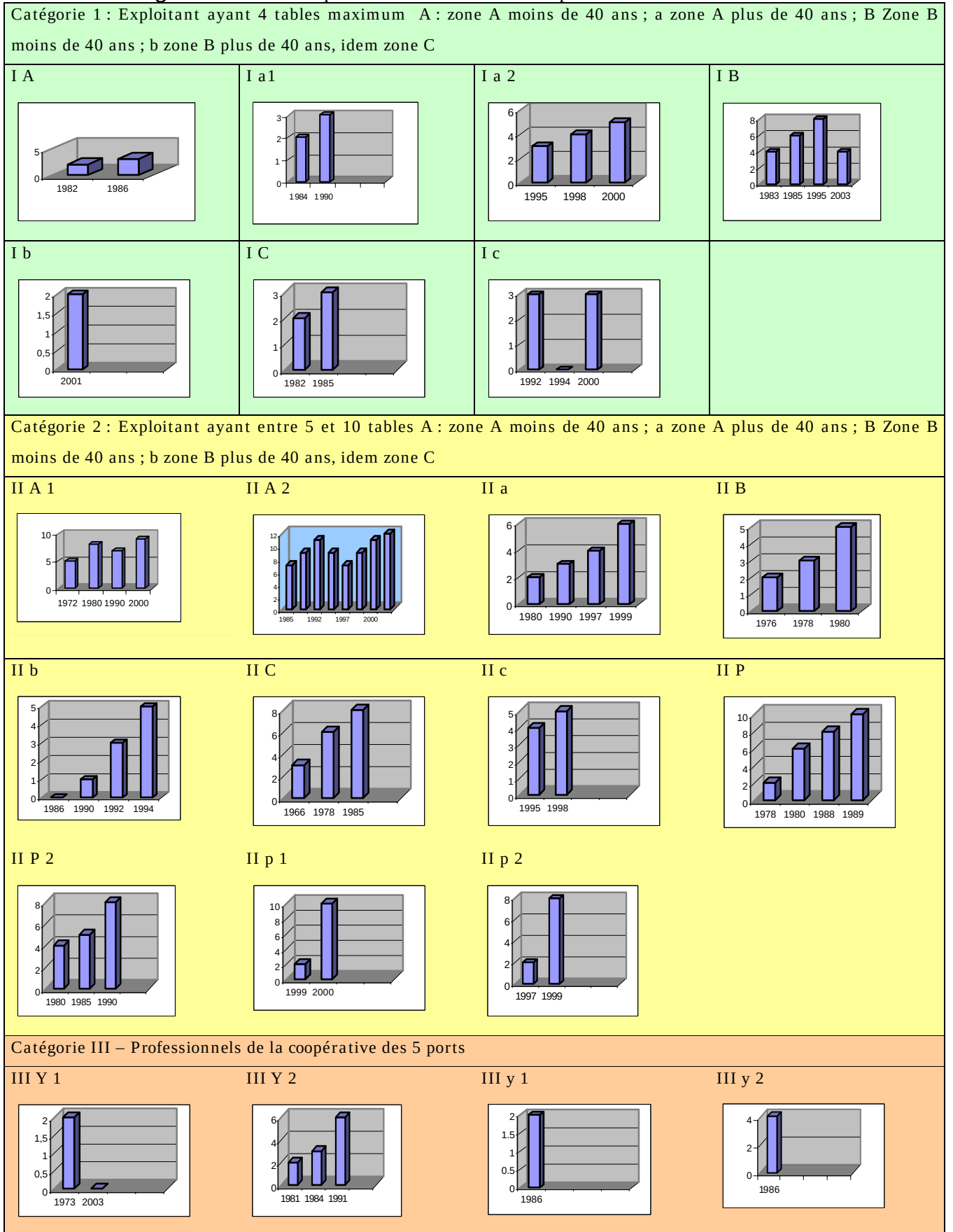
3.3.2. Historique de la constitution du patrimoine foncier des entreprises enquêtées et stratégies de gestion de leur foncier

Une reconstitution des acquisitions de concessions dans le temps a été effectuée pour chaque entreprise enquêtée depuis son installation. L'objectif de cette analyse est de faire émerger des stratégies de gestion du foncier en comparant les comportements d'acquisition des entreprises.

Les entreprises ont été classées en plusieurs catégories compte tenu de la taille de l'entreprise, de l'âge de l'exploitant ou encore de son statut. La figure 10 (page suivante) présente l'évolution de l'effectif des tables des conchyliculteurs enquêtés en fonction des classes de l'échantillon.

L'analyse des types d'évolution permet d'identifier plusieurs comportements au regard de la gestion du foncier des entreprises conchylicoles enquêtées. **Les acquisitions de tables** sont majoritairement effectuées à mesure que des opportunités se présentent, principalement par l'intermédiaire de réseaux familiaux ou de connaissances lors qu'un exploitant part en retraite ou réduit son activité. Dans ces cas, l'exploitation de la concession peut démarrer avant même la formalisation de la transaction auprès de la commission des cultures marines. Ces achats sont généralement motivés par des objectifs d'accroissement du chiffre d'affaire du conchyliculteur.

Figure 10 : Historique de la constitution du patrimoine foncier de l'échantillon



La majorité des exploitants enquêtés a déclaré s'appuyer sur des stratégies d'acquisitions de tables régulièrement. Les comportements observés sont synthétisés ci-dessous:

- Certaines entreprises ont une structure foncière stable dans le temps. Cinq exploitants ont maintenu le même nombre de tables depuis leur installation. Il s'agit cependant de cas particuliers, puisque trois d'entre eux sont des adhérents à la coopérative des 5 ports, tandis que les deux autres sont de nouveaux conchyliculteurs installés.
- Près des deux tiers des exploitants (14 exploitants) présentent une dynamique de croissance du nombre de tables, qui semble témoigner d'une stratégie de constitution progressive de leur outil de production. Après correction des observations atypiques, en moyenne, les entreprises acquièrent 0.8 tables par an (soit environ une table tous les quinze mois). Ces résultats semblent montrer que les acquisitions de tables sont assez fréquentes et que les entreprises conchyloles peuvent croître assez rapidement. Néanmoins, cela contredit en quelque sorte les analyses des transmissions de concessions enregistrées par les commissions des cultures marines qui tendent à décrire un marché des concessions relativement dynamique mais auquel n'interviennent individuellement les concessionnaires que très sporadiquement (*cf.* chapitre 5).
- Une troisième catégorie d'exploitations est caractérisée par une croissance du nombre de tables acquises suivie d'une stabilité voire d'une décroissance. On retrouve ici le type d'itinéraire observé dans l'agriculture familiale, à savoir, une évolution parallèle de la taille de l'entreprise et de l'âge de l'exploitant avec plusieurs phases (démarrage, croissance, maturité, déclin).

Il apparaît que plus des trois quarts des exploitants (17 sur 22) n'ont jamais cédé de tables. Les **cessions de tables**, qui concernent quatre exploitants de l'échantillon, peuvent dans certains cas correspondre à des stratégies plus réfléchies sur le long terme. En effet, lorsqu'elles interviennent en période de croissance de l'entreprise elles sont motivées par des réflexions sur la réorganisation de l'exploitation, et correspondent à des cessions de tables non adaptées au type d'élevage (cession de "tables à huîtres" pour acheter de nouvelles "tables à moules"). Ces cessions ne concernent qu'une petite part de la totalité des tables de l'entreprise et ont peu d'influence sur sa taille. Ces types de cessions sont suivis d'achats en cohérence avec la stratégie globale de l'entreprise qui viennent rétablir le niveau de la production. Dans ce cas les acquisitions sont planifiées et ne répondent plus à des opportunités. D'autres raisons peuvent conduire les conchyliculteurs à des cessions de tables : un souhait de diminution du personnel, afin de garder une entreprise de petite taille plus facile à gérer ou une réduction préalable à un départ à la retraite. Dans ces cas, ces cessions interviennent plutôt dans des phases de déclin des exploitations. Elles concernent une part plus importante des tables et ont de ce fait une importance sur la taille de l'entreprise.

Au niveau des délais de transaction seulement deux exploitants ont déclaré n'avoir obtenu des tables de très bonne qualité qu'après un délai de temps relativement long. Pour l'un d'eux il s'agissait de sa première table tandis que le second a dû attendre que le cédant cesse son exploitation. Pour la majorité des exploitants interrogés (20 individus), l'obtention de concessions de bonne qualité et les délais pour y parvenir ne semblent pas être une contrainte majeure pour la gestion de leur foncier conchylole. Cela reflète une bonne dynamique du marché et l'existence de nombreuses opportunités pour acquérir ou pour céder des tables.

A partir de ces dynamiques d'acquisition, **trois stratégies non exhaustives peuvent être dégagées** de cette analyse :

- ⇒ une stratégie de constitution progressive de l'outil de production, se réalisant à des achats d'opportunité en fonction de la conjoncture et de la situation financière. Au sein de cette stratégie, il peut intervenir des cessions correspondant à une phase de "déclin" concomitante avec l'approche de la retraite du chef d'exploitation. Les cessions correspondant à une réorganisation du foncier de l'entreprise (souvent liée aux espèces élevées) sont peu fréquentes et sont en général alors suivies de nouveaux achats qui viennent rétablir le niveau de la production. C'est le seul cas où les acquisitions de tables sont planifiées et répondent à une réflexion sur le moyen /long terme.
- ⇒ une stratégie de stabilité de la taille dans le temps, en particulier notamment pour les conchyliculteurs-pêcheurs adhérents à la coopérative des 5 ports, qui correspond au souhait de maintenir une petite exploitation pour des raisons fiscales et/ou de temps de travail dans les cas de pluriactivité.
- ⇒ une stratégie de reprise de l'exploitation familiale, pour laquelle la constitution du patrimoine foncier s'effectue alors dans un temps très réduit et échappe à la logique de marché.

3.3.3. Conjoncture économique et perspective par rapport au foncier

Sur la base des résultats de l'enquête, il apparaît que la gestion du patrimoine foncier ne semble pas être la première de leurs préoccupations, surtout dans le contexte économique difficile qui existe (reclassement de l'étang notamment). Les achats de tables se font sans réflexion sur le long terme. Il ressort de l'analyse précédente que les conchyliculteurs qui décident d'acquérir une concession répondent à une opportunité, en fonction de la conjoncture, de la situation financière des entreprises et des opportunités qui se présentent. Il semble que la profession soit inquiète sur le devenir de l'activité conchylicole sur l'étang de Thau et notamment suite au déclassement de l'étang en zone B²⁶. Cependant, ce pessimisme général qui induit une certaine prudence en terme d'acquisition de foncier conchylicole peut être lié à la conjoncture négative. Néanmoins, cela ne contredit pas le fait que certaines entreprises programment des nouveaux investissements dans l'avenir en vue de gagner en productivité et d'améliorer leurs conditions de travail. Les entreprises qui déclarent avoir un degré capitalistique satisfaisant ne souhaitent pas planifier des investissements futurs; elles n'ont aucun projet précis sur leur avenir à court terme et ne se prononcent pas sur le long terme.

En ce qui concerne les perspectives d'évolution, les trois quarts des exploitants enquêtés souhaitent maintenir leur exploitation à moyen terme. Certains exploitants ont des enfants souhaitant poursuivre l'activité. Ce sont des conchyliculteurs qui ont plus de quarante ans. Les exploitants ayant des enfants jeunes déclarent souhaiter leur voir exercer une autre activité à cause des contraintes et de l'incertitude du métier. Les exploitants ayant des enfants souhaitant poursuivre l'activité ne semblent pas s'inscrire dans une volonté d'optimisation du patrimoine foncier en vue d'une transmission future, mais plutôt maintenir la taille de leur exploitation.

Enfin certains conchyliculteurs semblent ne pas être concernés par la problématique de la gestion du patrimoine foncier. Il s'agit i) de conchyliculteurs pêcheurs adhérents à la

²⁶ Ce déclassement porte essentiellement préjudice à l'image de la production locale plutôt que sur l'activité elle-même puisque de nombreuses entreprises sont déjà équipées de bassins de purification.

coopérative des 5 ports qui n'ont jamais ni cédé ni acheté des tables depuis leur installation, et qui souhaitent garder une exploitation conchylicole de petite taille leur permettant de compléter les revenus de leur activité de pêche et ii) d'exploitants qui ont constitué leur patrimoine foncier par des acquisitions successives provenant d'exploitations familiales. Ces derniers ne se sentent concernés ni par les difficultés de trouver de nouvelles tables, ni par le montant des transactions, ni par les délais d'attribution et n'ont pas de stratégie définie dans ce domaine.

3.3.4. Conclusion

L'analyse de cette enquête a permis de mettre en évidence une perception convergente des conchylicultures selon laquelle le système de transmissions est peu transparent dans son ensemble ; certains exploitants entament des négociations marchandes de concessions conchylicoles même avant la formalisation et l'annonce publique d'une mise en vente. Les modifications de la réglementation en matière d'accès au foncier semblent avoir influencé peu les pratiques de transmission existantes. Par ailleurs, les professionnels semblent avoir un intérêt relativement faible pour la gestion du foncier, ceci devant être appréhendé dans un contexte de dégradation de l'activité locale. Enfin, les exploitants accordent une importance majeure à la localisation des concessions et à l'état des structures des concessions dans la détermination des prix des concessions et par conséquent à leurs stratégies d'acquisition selon leurs contraintes économiques.

4. ANALYSE DES STRATEGIES FONCIERES DES ENTREPRISES CONCHYLICOLES EN BAIE DU MONT-SAINT-MICHEL

En baie du Mont-Saint-Michel, la conchyliculture concerne à la fois la production d'huîtres creuses sur l'estran, la production d'huîtres plates en eau profonde et la production de moules de bouchots. L'étude des stratégies foncières des entreprises repose sur deux types d'analyses. Dans un premier temps, les données du recensement conchylicole de 2001 sont utilisées pour analyser globalement les structures foncières dans chaque secteur de production ; l'objectif est ici de repérer les comportements de diversification, notamment vers d'autres bassins de production, ainsi que la part de l'inexploitation selon le type de spécialisation foncière. Dans un second temps, les résultats d'une enquête réalisée en 2002 auprès de 21 entreprises sont mobilisés pour décrire la répartition spatiale des concessions mytilicoles, en vue d'identifier les éventuelles stratégies de localisation internes au bassin et leurs déterminants.

4.1. Structures foncières des entreprises conchylicoles de la baie du Mont-Saint-Michel

L'analyse globale prend en compte l'ensemble des entreprises dont le siège est localisé dans le département de l'Ille et Vilaine, ce qui permet une couverture satisfaisante des entreprises conchylicoles opérant en baie du Mont-Saint-Michel.

Tableau 20 : Structures foncières des entreprises conchyliques de la baie du Mont-Saint-Michel en 2001

		Concessions en baie du Mont-Saint-Michel					Concessions hors baie du Mont-Saint-Michel			
		Nombre d'entreprises	Longueur de bouchots	Surfaces estran exploitées	Surfaces estran non exploitées	Surfaces en eau profonde	Longueur de bouchots	Surfaces estran exploitées	Surfaces estran non exploitées	Surfaces en eau profonde
Entreprises ostréicoles	<i>total</i>	40	0	166,60	27,13	1,58	3,50	2,56	9,25	0
	<i>moyenne</i>		0	4,17	0,68	0,04	0,09	0,06	0,23	0
	dont locales	33	0	131,54	23,13	1,58	0	0	0	0
	<i>moyenne</i>		0	3,99	0,70	0,05	0	0	0	0
	dont pluri-localisées	7	0	35,06	4,00	0	3,50	2,56	9,25	0
	<i>moyenne</i>		0	5,01	0,57	0	0,50	0,37	1,32	0
Entreprises huîtres plates	<i>total</i>	5	0	0	20,00	805,30	0	0	0	87,30
	<i>moyenne</i>		0	0	4,00	161,06	0	0	0	17,46
Entreprises mytilicoles	<i>total</i>	51	227,83	1,85	1,73	0	30,236	1,23	0	0
	<i>moyenne</i>		4,47	0,04	0,03	0	0,59	0,02	0	0
	dont locales	23	89,98	0,01	0,17	0	0	0	0	0
	<i>moyenne</i>		3,91	0,00	0,01	0	0	0	0	0
	dont pluri-localisées	28	137,86	1,84	1,56	0	30,236	1,23	0	0
	<i>moyenne</i>		4,92	0,07	0,06	0	1,08	0,04	0	0
Entreprises mixtes	<i>total</i>	21	43,80	79,39	17,43	3,00	8,13	3,07	2,90	0
	<i>moyenne</i>		2,09	3,78	0,83	0,14	0,39	0,15	0,14	0
	dont locales	10	13,30	36,54	9,06	0	0	0	0	0
	<i>moyenne</i>		1,33	3,65	0,91	0	0	0	0	0
	dont pluri-localisées	11	30,50	42,85	8,37	3,00	8,13	3,07	2,90	0
	<i>moyenne</i>		2,77	3,90	0,76	0,27	0,74	0,28	0,26	0
Total		117	271,63	247,84	66,29	809,88	41,87	6,86	12,15	87,30

Source : d'après SCEES, recensement conchylicole 2001.

[longueurs de bouchot en km, surfaces en ha]

Compte tenu de la diversité des pratiques dans ce bassin, les entreprises sont réparties en 4 catégories selon un critère d'activité (voir tableau 20) : les entreprises ostréicoles productrices d'huîtres creuses, les entreprises productrices d'huîtres plates, les entreprises mytilicoles et les entreprises mixtes, productrices d'huîtres creuses et de moules. Les données sur le foncier permettent de repérer les surfaces inexploitées et de distinguer les entreprises exclusivement localisées en baie du Mont-Saint-Michel et les entreprises détentrices de concessions dans d'autres bassins. Les entreprises productrices d'huîtres plates, trop peu nombreuses, ne sont pas commentées.

Les entreprises ostréicoles productrices d'huîtres creuses sont presque toutes exclusivement localisées en baie du Mont-Saint-Michel : seules 7 des 40 entreprises ont des concessions dans d'autres bassins, et encore ces surfaces sont très faibles et majoritairement inexploitées. Mais le critère de détention de surfaces dans d'autres bassins est significatif car les entreprises pluri-localisées ont une taille moyenne nettement supérieure à celle des entreprises exclusivement locales. Les entreprises mytilicoles, à l'inverse des entreprises ostréicoles, sont une majorité à être pluri-localisées : 28 des 51 entreprises mytilicoles ont des concessions hors baie du Mont-Saint-Michel.

Comme en ostréiculture, les entreprises mytilicoles pluri-localisées sont plus grosses : elles détiennent en moyenne 4 900 mètres de bouchots contre 3 900 mètres pour les entreprises exclusivement locales, et les longueurs détenues à l'extérieur sont significatives car elles s'élèvent à 1 000 mètres en moyenne. Au total, en ostréiculture comme en mytiliculture, la pluri-localisation est le fait des grandes entreprises.

Enfin, la situation est plus disparate dans le cas des entreprises mixtes, où une courte majorité des entreprises sont pluri-localisées : les longueurs et surfaces détenues à l'extérieur par les entreprises mixtes sont inférieures en moyenne à celles détenues à l'extérieur par les entreprises ostréicoles ou mytilicoles pures, mais comme dans le cas des entreprises spécialisées, il apparaît que les entreprises pluri-localisées ont une taille supérieure à la moyenne, tant du point de vue des longueurs que des surfaces.

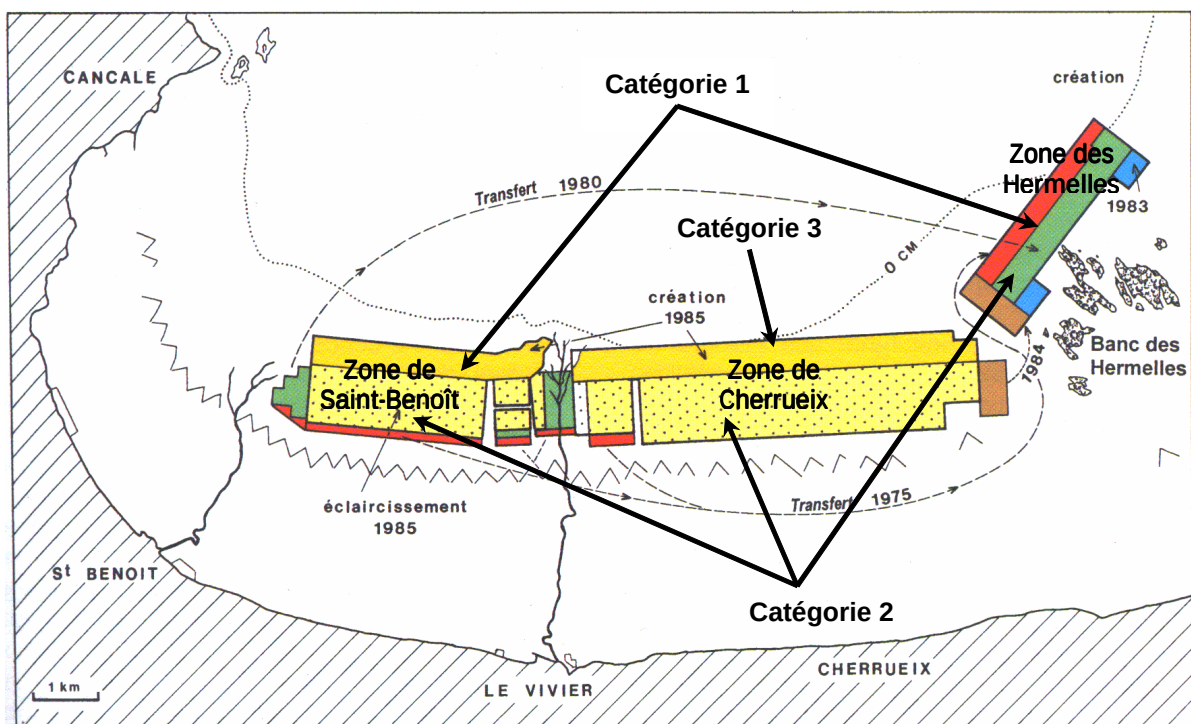
En baie du Mont-Saint-Michel, l'inexploitation est un phénomène qui ne concerne que les surfaces ostréicoles sur estran, et donc les entreprises productrices d'huîtres creuses et les entreprises mixtes. Dans l'ensemble, le taux d'inexploitation est de 21,1 % (compte tenu des surfaces inexploitées sur estran déclarées par les entreprises du secteur de l'huître plate en eaux profondes), mais il n'est que de 15 % pour les entreprises ostréicoles pures et atteint 18 % pour les entreprises mixtes. Mais au sein des deux catégories les entreprises pluri-localisées ont des taux d'inexploitation nettement plus faibles : 10 % chez les entreprises pluri-localisées contre 15 % chez les entreprises locales pour les ostréiculteurs purs et 16 % contre 20 % pour les entreprises mixtes.

Finalement, il en ressort que l'augmentation de la taille exprimée par l'indicateur foncier est un facteur explicatif de la tendance des entreprises à détenir des concessions complémentaires à l'extérieur de la baie du Mont-Saint-Michel en mytiliculture comme en ostréiculture. En ce qui concerne l'ostréiculture, l'augmentation de la taille s'accompagne en outre d'une tendance à minimiser le taux d'inexploitation, ce qui indique que ces entreprises sont celles qui ont des stratégies foncières qui leur permettent d'accumuler des concessions à la fois plus nombreuses et de meilleure qualité. Dans le cas de la mytiliculture, l'enquête conduite en 2001 permet de mieux préciser le rôle de la qualité intrinsèque des concessions dans les stratégies foncières.

4.2. Stratégies de localisation des entreprises mytilicoles de la baie du Mont-Saint-Michel

La partie mytilicole de la baie du Mont-Saint-Michel, traversée par un gradient de productivité Est-Ouest, se divise en trois zones : à l'Ouest, la zone peu productive de Saint-Benoît-des-Ondes, au centre la zone de Cherrueix située en face des installations à terre du port du Vivier-sur-mer et à l'Est la zone des Hermelles, très productive mais exposée à la prédation par les oiseaux du fait de sa proximité avec les périmètres de protection des milieux et des espèces naturels du site. Les entreprises enquêtées ont été classées en fonction de la longueur de bouchots qu'elles détiennent dans la partie centrale de Cherrueix, car c'est historiquement à partir de cette zone que s'est réalisée l'expansion de la mytiliculture. Trois catégories d'entreprises, comptant chacune sept représentants, se distinguent du point de vue de leurs structures foncières [Mongruel & Thébaud 2006] : les entreprises de la catégorie 1 n'ont aucune concession à Cherrueix et des structures de production dispersées entre Saint-Benoît-des-Ondes et les Hermelles ; les entreprises de la catégorie 2 ont des concessions également réparties entre les trois zones ; et les entreprises de la catégorie 3 sont presque exclusivement localisées dans la zone de Cherrueix (voir figure 11). Sur le plan des indicateurs de tailles, les entreprises les plus grandes tant du point de vue des longueurs de bouchots détenues que des volumes produits appartiennent à la catégorie 3, tandis qu'il n'y a pas de différences entre les deux autres catégories, constituées d'entreprises plus petites.

Figure 11 : Structures foncières des entreprises mytilicoles de la baie du Mont-Saint-Michel, d'après les enquêtes économiques de 2002, et lien avec les restructurations successives de la zone mytilicole.



Source : d'après [Mongruel & Thébaud 2006], et [Verger & Le Vot, 2002].

Les performances économiques des entreprises sont ensuite analysées en tenant compte des impacts occasionnées par trois types de contraintes : l'éloignement par rapport au port du Vivier-sur-mer, la productivité différentielle des concessions et la prédation par les oiseaux sauvages. Les résultats montrent que les entreprises de la catégorie 1 sont les plus affectées par les coûts de transport et la prédation, ce qui semble traduire une absence de stratégie active en matière de localisation du foncier. En revanche, les structures foncières des deux autres catégories témoignent de stratégies d'adaptation aux contraintes et avantages du site. Les entreprises de la catégorie 2 adoptent une stratégie de diversification qui vise à bénéficier de la productivité élevée de la zone des Hermelles, en considérant que le phénomène de prédation est un risque fluctuant qui, en cas de pertes ponctuellement importantes, pourra toujours être compensé par la relative stabilité de la production dans les autres zones, notamment celle de Cherrueix. Les entreprises de la catégories 3 adoptent une stratégie de concentration visant à limiter les risques en exploitant exclusivement la zone de Cherrueix, dont la productivité est moyenne mais stable, et qui occasionne les coûts de transport les plus faibles [Mongruel & Thébaud 2006].

Par ailleurs, les initiatives locales de coordination entre producteurs ont largement affecté la distribution des activités conchylicoles dans la baie. Ainsi, la zone de Saint-Benoît-des-Ondes a été reconnue comme la moins productive dès la phase initiale d'expansion de l'activité dans les années 1950-1960 : c'est pourquoi les détenteurs de concessions dans cette zone ont bénéficié d'un accès prioritaire au moment de la création de la zone des Hermelles en 1980 [Fontenelle 2000]. Cet arrangement explique largement la structure foncière des entreprises de la catégorie 1, dont les concessions sont réparties entre les deux zones. Il témoigne de la capacité des professionnels du site à s'accorder sur certains mécanismes de redistribution de la productivité primaire [Mongruel & Thébaud 2006]. De tels processus de coordination entre acteurs se sont reproduits ultérieurement à l'occasion du nouveau transfert vers l'Est initié à partir de 2002, qui a permis cette fois une redistribution du potentiel de productivité entre mytiliculteurs et ostréiculteurs²⁷ [Cariou 2006]. Mais si certaines structures foncières sont directement issues d'une règle d'allocation locale, du type de celles des entreprises mytilicoles de la catégorie 1, la mise en œuvre de stratégies de diversification et de concentration par les entreprises des catégories 2 et 3 respectivement est permise par le fonctionnement du quasi-marché des concessions [Mongruel & Thébaud 2006].

²⁷ Les représentants professionnels se sont accordés sur le transfert de la totalité des concessions mytilicoles de la zone de Saint-Benoît-des-Ondes vers l'ancienne zone insalubre à l'Est des Hermelles, et leur remplacement par celles des concessions ostréicoles qui sont situées le plus à terre devant Cancale.

**CHAPITRE V :
ANALYSE QUANTITATIVE DU SYSTEME D'ALLOCATION
DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES**

Ce chapitre présente une analyse quantitative des allocations de concessions conchylicoles, qui a pour objectif de caractériser le système de régulation de l'accès au foncier au regard des différentes modalités existantes et de mettre en évidence l'utilisation de ce système dans le cadre des stratégies des entreprises. Le chapitre comprend quatre sections : la description des données utilisées, la délimitation de la place du marché dans le système d'attribution des concessions, les stratégies d'acquisition et de cession des entreprises, et enfin les effets non désirés du système en termes d'évolution sectorielle et de gestion des bassins.

1. DESCRIPTION DES BASES DE DONNEES UTILISEES

1.1. Description de la base de données de l'étang de Thau

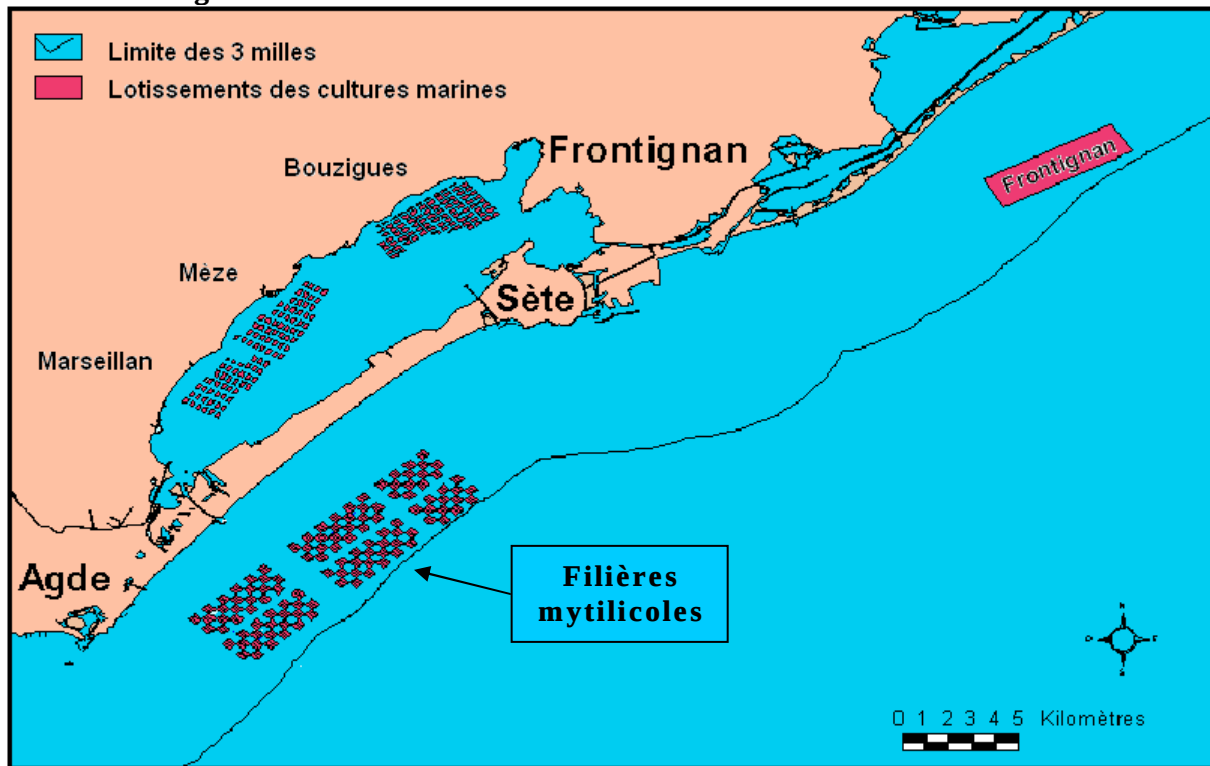
1.1.1. Description du cadastre conchylicole à Thau

La conchyliculture en Languedoc-Roussillon est une activité ancienne, initialement apparue à l'intérieur de l'étang de Thau au début du siècle dernier puis déployée vers des zones maritimes. Cette dynamique d'expansion a été accélérée dans les années 1980 par l'engorgement de l'étang et par la dégradation de la qualité de l'eau entraînant des maladies cycliques et des pertes de productivité des entreprises (Barthelemy *et al*, 2004). La production de coquillages en mer au large de Sète concerne exclusivement la mytiliculture. À l'intérieur de l'étang ont coexisté traditionnellement ostréiculture et mytiliculture souvent sous forme d'activités complémentaires.

Le cadastre dans ces deux zones maritimes et lagunaires est organisé différemment. A Thau, le cadastre est structuré en trois lotissements : Bouzigues, Mèze et Marseillan. Ces trois entités géographiques sont divisées en feuilles à l'intérieur desquelles sont balisées les concessions. Parmi les 10 feuilles existantes, les feuilles 1 à 4 appartiennent au lotissement de Bouzigues, les feuilles 5 à 7 appartiennent au lotissement de Mèze et les feuilles 8 à 10 appartiennent au lotissement de Marseillan. Le cadastre conchylicole en mer, zone de " Sète-Marseillan ", est structuré en lotissements séparés par grands couloirs qui permettent l'accès exclusif des barges de producteurs. Ce lotissement s'étend sur une zone de 11 km de long sur 3 km de large environ (2704 ha). Il se divise en 6 rectangles de 3,3 x 1 km dans lesquels sont délimités en damier des carrés de 9 ha. Chaque carré est divisé en 3 concessions de 3 ha. Une concession peut héberger deux filières de 250 m de longueur utile. La disposition en damier permet une meilleure circulation des eaux et une répartition plus aisée du phytoplancton. De plus, cette configuration en damier permet une meilleure accessibilité au site. Les filières sont disposées perpendiculairement à la côte afin de mieux résister à la houle. Cette forme et cette distribution spatiale en damiers ne sont pas anodines. D'une part, la situation des lotissements à l'intérieur de la bande des trois milles empêche physiquement l'accès aux chalutiers. Il est réglementairement interdit de mener des activités de pêche à l'intérieur de cette bande bien que cela ne soit pas toujours respecté. D'autre part, les couloirs de séparation entre les damiers sont suffisamment étroits pour empêcher l'accès des navires de grande taille à l'intérieur des lotissements. L'exclusivité d'accès à la zone, en tant qu'instrument préventif de conflits d'usage, est par ailleurs réglementée par l'arrêté

préfectoral portant sur la mise en place œuvre de la zone mytilicole de Sète-Marseillan (arrêté n° 88.1.3111 du 8 août 1988).

Figure 12 : Localisation des lotissements de cultures marines à Thau



Source : Pérez Agúndez et al, 2003

Les modes d'élevage sont également différents en zone lagunaire et en mer ouverte. Ils sont adaptés aux conditions de travail en fonction des caractéristiques environnementales et des conditions d'accès. Dans l'étang de Thau, les structures d'élevage utilisées sont les "tables". Il s'agit de structures métalliques quadrangulaires fixées au sol par des systèmes d'ancrage. Elles sont utilisées comme support de suspension et d'immersion des filets garnis d'huîtres et de moules (ces filets sont nommés localement des "cordes")²⁸. Toutes les concessions possèdent une taille identique de 50 ares. Chaque concession peut accueillir quatre tables au maximum. Par conséquent, cela représente une allocation de 12.5 ares par table à l'intérieur d'une concession. Néanmoins, l'unité de foncier transmissible n'est pas la concession mais la table. Cela veut dire que le droit d'exploitation de référence est la table et non pas la concession. Ainsi, lors d'un transfert de droits d'exploitation entre concessionnaires, le nombre de tables transférées correspond à la surface totale transférée divisée par la surface unitaire par table. Chaque table porte depuis peu un code cadastral unique et indépendant de ceux des trois autres tables qui composent une concession de 50 ares. L'organisation du cadastre conchylicole en mer ouverte est complètement différente du point de vue des pratiques culturelles employées. Les structures utilisées sont des filières

²⁸ Ces structures particulières sont utilisées en Méditerranée du fait d'une amplitude des marées très faible permettant d'immerger des huîtres ou des moules constamment pendant toute la durée du cycle d'élevage. Les individus cultivés y sont accrochés par cordes à raison approximativement de 1200 cordes par table. La production d'une table varie en fonction de la productivité écologique environnementale selon son positionnement géographique.

de sub-surface alignées parallèlement et auxquelles sont suspendus des filets garnis exclusivement de moules.

1.1.2. Base de données sur les transmissions de concessions conchyliques dans le bassin de Thau

La base de données des transferts de concessions conchyliques a été constituée à partir des comptes rendus des commissions des cultures marines mis à disposition par la direction départementale des Affaires Maritimes de l'Hérault à Sète. L'information extraite a été synthétisée sous forme de tableau à l'intérieur duquel chaque ligne caractérise la transmission d'une concession conchylique en fonction d'un certain nombre de variables qualitatives et quantitatives structurées en colonnes. La base de données est constituée par 1 169 lignes et par une cinquantaine de variables ayant une qualité de renseignement très hétérogène. De ce fait, seulement, moins d'une vingtaine de variables ont été réellement exploitées. Ce sont celles qui sont définies dans le tableau ci-dessous :

Tableau 21 : Variables retenues pour l'étude des transmissions de concessions à Thau

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Année des procès verbaux - Type d'échange au sens administratif - Age du cédant et du repreneur - Régime social du cédant et du repreneur - Capacité professionnelle du cédant et du repreneur - Motif de l'échange du cédant - Numéro de la feuille cadastrale enregistrée - Superficie/longueur transmise (ares ou mètres) - Nature des concessions échangées - Localisation des parcelles échangées - Catégories officielles établies par les commissions techniques d'évaluation - Prix du marché (en francs) - Lien entre le cédant et le repreneur - Motif de l'échange du repreneur - Etat des concessions échangées (planté ou non plantée) - Caractère familial ou non de l'échange |
|---|

Source : base de données Ifremer, d'après DDAM 34

L'étendue temporelle de la base de données est comprise entre les années 1987 et 2003. Cependant, compte tenu du volume important d'information, la base de données a été cantonnée pour cette étude à la période 1995-2001. L'analyse portera principalement sur les transmissions de tables à l'intérieur de l'étang de Thau en raison d'une meilleure qualité de l'information disponible. Le cadastre des filières mytilicoles en mer ouverte est largement sous-exploité depuis l'apparition des problèmes de prédation subies par les moules élevées. De nombreuses concessions sont vacantes et peuvent être acquises directement auprès de l'administration. Ce contexte ne suscite pas une dynamique de transmissions de concessions marchandes de la même ampleur que celle que l'on observe dans la zone lagunaire de Thau ou dans d'autres bassins conchyliques.

1.2. Description du cadastre conchylicole du bassin de Marennes Oléron

1.2.1. Présentation du bassin conchylicole de Marennes Oléron

Avec 33 700 tonnes d'huîtres produites en 2001 (Girard et al, 2005), le bassin de Marennes Oléron constitue le premier centre français de production et d'expédition ostréicole. La salinité, la température et la courantologie du bassin lui confèrent des conditions favorables au captage de naissain d'huîtres²⁹. Il existe deux pratiques d'élevage : à plat et en surélevé (utilisation de poches). Les parcs à plat de demi-élevage et d'élevage se situent principalement sur la bordure du littoral allant du port de Chapus au platin de Brouage et sur tous les bancs de la côte de Marennes. Les parcs situés dans les zones de Lamouroux et la Casse, exploités en surélevé pour la finition, sont en général réputés pour leur productivité très élevée et de fait très convoités par les ostréiculteurs.

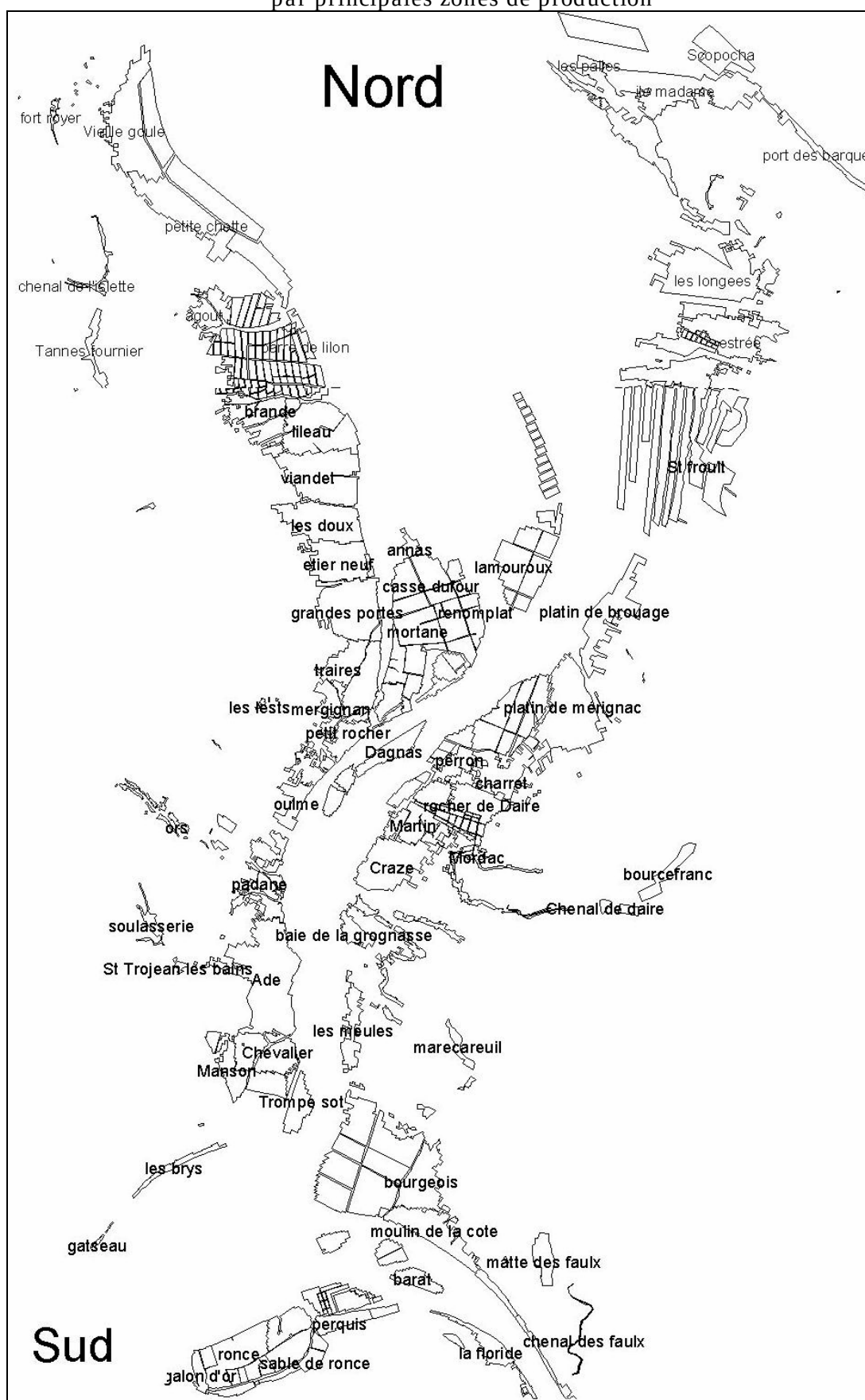
La superficie totale du DPM du département (représentée majoritairement par celle du bassin de Marennes Oléron) est de 3 057 ha, soit 20 % des surfaces de la conchyliculture française (Girard et al., 2005). On note que 22 % de ces surfaces ne sont pas exploitées, principalement à cause de l'envasement ou du peuplement de prédateurs (bigorneau perceur essentiellement) ou par inadaptation des parcs aux nouvelles techniques de culture employées (ceci concerne surtout les parcs utilisés autrefois pour un élevage à plat). La superficie de DPM exploitée s'élève donc à 2 395 ha. Les surfaces exploitées sont destinées à l'ostréiculture à 90 %. Les surfaces restantes sont utilisées pour les élevages " mixtes " associant l'élevage d'huîtres à l'élevage d'autres coquillages (moules, coques, palourdes...).

Les claires, situées principalement sur le domaine privé (DP), sont exploitées à 89% de leur surface totale, soit 2 266 ha. Il existe des claires situées sur le DPM mais leur dimension représente seulement 5 % de l'ensemble des claires. Les superficies sur le DPM sont exploitées à 14 % pour le captage de naissain (75 % des surfaces spécialisées dans le captage de naissain se trouvent à Marennes-Oléron, ce qui fait de ce bassin le leader national du captage), à 5 % pour le stockage des coquillages et enfin à 81 % pour l'élevage (demi-élevage et finition).

75 % des superficies exploitées par les entreprises ostréicoles du bassin de Marennes Oléron se situent dans le département de la Charente-Maritime. Il en découle que 25 % des surfaces exploitées par ces entreprises se trouvent hors du département (9 % dans les côtes d'Armor, 8 % dans le Morbihan, 2 % dans la Manche). A l'inverse 97 % des surfaces locales sont exploitées par des entreprises du département de la Charente Maritime, il y a donc peu d'entreprises extérieures au bassin qui exploitent le foncier ostréicole de Marennes-Oléron.

²⁹ Le bassin abrite des zones propices au captage dont les principales sont les rives de la Seudre, l'embouchure de la Charente et les côtes d'Oléron

Tableau 22 : Cadastre conchylicole de Marennes Oléron
par principales zones de production



Source : Ifremer

1.2.2. Base de données sur les transmissions de concessions conchyliques à Marennes Oléron

La base de données des transmissions de concessions conchyliques a été constituée à partir des comptes rendus des commissions des cultures marines de la Charente-Maritime et concerne les années 1988 à 1996. Chaque ligne du tableau est constituée par une cession de concession. Les colonnes sont structurées par des variables qualitatives et quantitatives qui portent sur les caractéristiques de la concession transmise ou bien sur les caractéristiques des concessionnaires qui participent à la transmission. Les principales variables utilisées sont les suivantes :

Tableau 23 : Variables retenues pour l'étude des transmissions de concessions à Marennes-Oléron

Date de la transmission de la concession
Année de naissance du cédant
Nombre de points du cédant et du repreneur *
Localisation des deux intervenants dans la transmission (éloignés géographiquement, proche ou faisant partie d'un même zone, même localité)
Motif de la transaction, raison du cédant, (retraite, installation d'un autre ostréiculteur, se retire de la profession, réduction d'exploitation, restructuration ou plus d'utilité de la parcelle, arrangements entre professionnels)
Type de transaction au sens administratif (substitution, création, échange)
Autres détails (en faveur d'un professionnel en particulier, liens familiaux, en faveur d'un jeune professionnel, compétition, pas de précision,)
Numéro de la feuille cadastrale enregistrée
Type de production à laquelle est destinée la concession transmise (élevage, captage, dégorgeoir, mixte élevage captage, dépôt, cabane, terre plein, claire)
Distinction du mode d'élevage (surélevé, à plat, pas de précision)
Identification du banc d'appartenance de la concession transmise (les bancs sont des divisions du bassin conchylicole en zones géographiques homogènes)
Coefficient de marée de la de la concession
Montant de l'indemnité versée
Surface totale transmise

* Le système de points permet de caractériser les concessionnaires conchyliques de façon à les classer selon des critères d'âge, de taille de l'entreprise,... L'objectif de la discrimination des concessionnaires par points est de favoriser les concessionnaires qui ont un plus fort besoin d'accéder au foncier lorsque plusieurs demandeurs sont concurrents. Dans la pratique cela arrive lorsqu'une concession devient vacante et suit le processus d'affichage public auprès des Affaires Maritimes.

Source : base de données UBO, d'après DDAM 17

L'actualisation de la base n'ayant pas été possible dans le cadre de ce projet, l'analyse des transmissions de concessions a été limitée à la première décennie de fonctionnement des commissions des cultures marines. Malgré leur ancienneté et leur étendue temporelle plus restreinte, ces données présentent un intérêt élevé pour comprendre la dynamique du marché des concessions à Marennes – Oléron, compte tenu de la dimension en partie historique et rétrospective de cette étude.

1.3. Baie du Mont Saint Michel

1.3.1. Présentation du bassin conchylicole de la baie du Mont Saint Michel

La production de coquillages en baie du Mt St Michel est une activité ancienne initialement basée sur la cueillette d'huîtres plates (*Ostrea edulis*) par dragage des fonds. Les opérations de mise en culture se sont ensuite développées progressivement avec le stockage des individus pêchés dans des parcs de stockage pour la mise en vente. L'ostréiculture du bassin s'est développée pendant tout le vingtième siècle malgré les différentes crises liées à la surcharge du bassin et à diverses épidémies qui ont provoquées la raréfaction des huîtres plates. La culture des huîtres plates a ensuite été remplacée par la culture d'huîtres creuses (*Crassostrea gigas*)³⁰. Le mode d'élevage dominant pour l'huître creuse est l'élevage en poches, en surélévation sur des tables couvertes et découvertes par les masses d'eau en fonction des cycles des marées. Dans les années 1960, le manque d'espace disponible sur l'estran pour développer l'ostréiculture locale a conduit certaines entreprises conchylicoles à s'orienter vers la production en eaux profondes. Après une nouvelle épizootie du parasite *Bonamia ostrea* en 1980 ravageant les cheptels d'huître plate, les surfaces en eau profonde ont été exclusivement dédiées à la culture de l'huître plate à partir de 1982, dans le cadre du plan national de relance de la culture de cette espèce³¹. En 2006, la superficie cumulée des concessions en eau profonde atteint 945,99 hectares, pour 11 concessions. Juste avant que la restructuration de la zone conchylicole intervenue à partir de 2002 pour la mytiliculture ne touche à son tour le cadastre ostréicole à partir de 2004, les concessions sur estran consacrées à l'huître creuse couvraient 336,24 hectares, pour partie inexploités³².

Le développement de la mytiliculture est plus récent et date des années 1950 lorsque des producteurs spécialistes de Poitou-Charentes se sont installés en baie du Mont-Saint-Michel. Les premières concessions ont été implantées sur le site du Vivier-sur-Mer, puis d'autres zones mytilicoles ont été créées dans les sites de Saint-Benoît, Cherrueix et les Hermelles. Le mode d'élevage utilisé est la culture en bouchots réputé par sa qualité de production. En 2002, juste avant la restructuration, la longueur totale de bouchots d'élevage dans le département atteignait 272 km.

Les entreprises conchylicoles du bassin se répartissent entre entreprises mytilicoles pures, entreprises ostréicoles pures et entreprises mixtes. En 2001, 122 entreprises conchylicoles étaient installées dans le département, dont 51 % d'entreprises mytilicoles pures, un tiers d'entreprises ostréicoles pures et 25 % d'entreprises mixtes (Girard et al., 2005).

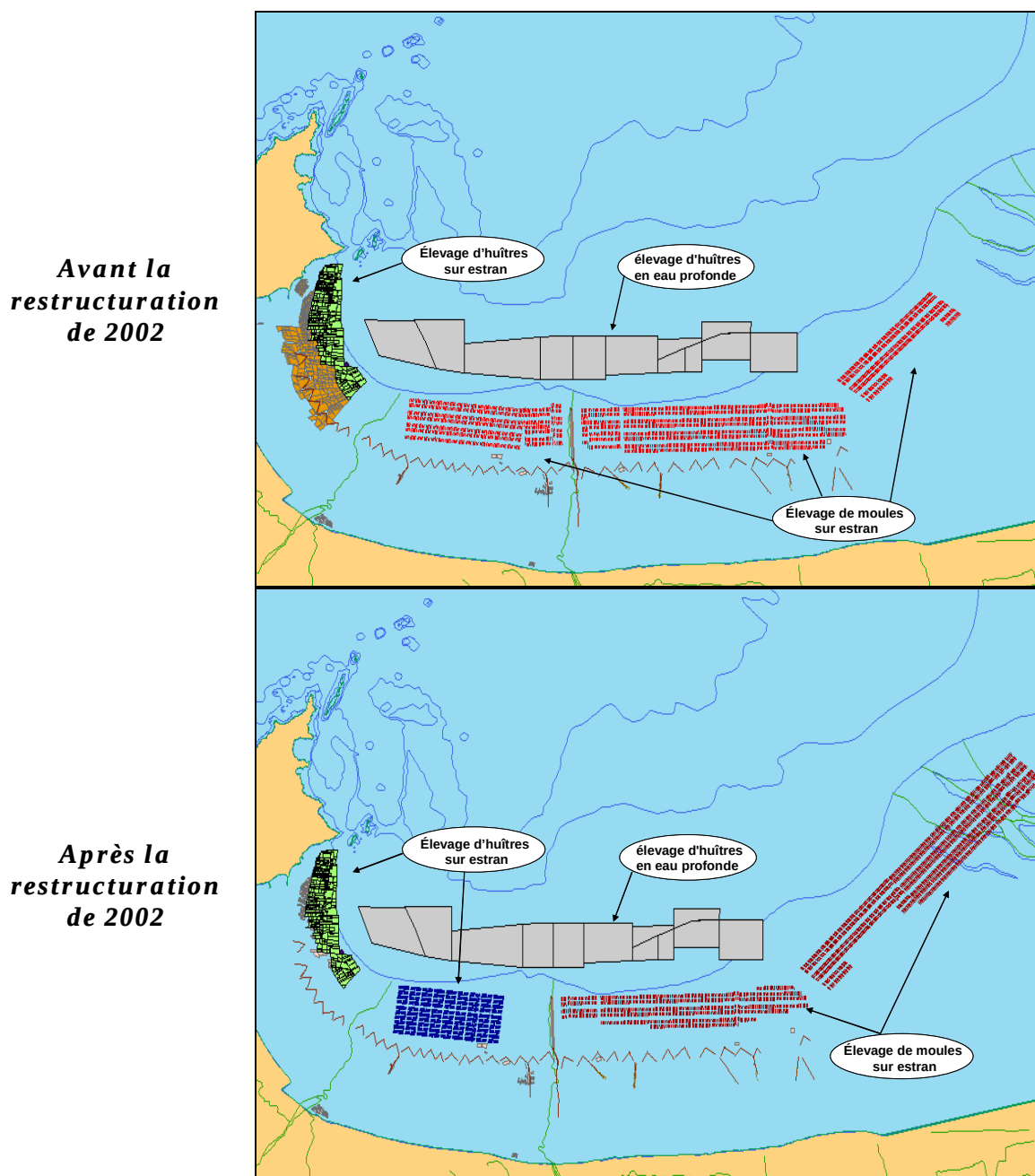
Le cadastre conchylicole du bassin a subi une série de restructurations, consistant en un éclaircissement des zones exploitées et/ou un transfert de parcs vers des zones plus productives situées à l'Est. Les restructurations ont été effectuées dans les années 1970 et 1980, puis, plus récemment, en 2002. Ces restructurations successives ont eu pour objectif l'amélioration de la productivité des entreprises conchylicoles par une adéquation des densités en élevage avec la capacité de charge du bassin.

³⁰ En 1969, une épizootie appelée maladie des branchies a décimé près de 70% de la population d'huîtres portugaises à Cancale et nécessité la reconversion vers l'élevage de l'huître japonaise (*Crassostrea gigas*).

³¹ Cette activité concerne un nombre très réduit de concessions et d'entreprises.

³² Ces chiffres correspondent aux données cadastrales disponibles à la DDAM 35 ; ils ne correspondent pas forcément aux données issues du recensement conchylicole 2001 cités dans le chapitre 4.

Figure 13 : Cadastre conchylicole du bassin de la baie du Mt St Michel avant et après la restructuration de 2002



Source : élaboration propre, d'après DDAM 35.

La dernière restructuration a été suscitée à la fois par la baisse de productivité du bassin observée pendant les années précédentes, notamment pour l'ostréiculture, et par la recherche d'une productivité primaire supposée supérieure dans la zone située à l'Est du banc des Hermelles. En effet, cette zone est restée longtemps interdite aux cultures marines du fait de son classement en zone C, mais une étude de salubrité élaborée dans les années 1990 à la demande des professionnels a conduit en 1998 au reclassement de la partie Est du bassin en zone B et permis une nouvelle extension vers l'Est (Cariou 2006). La restructuration s'est effectuée en deux temps. Les bouchots de la zone de Saint-Benoît

ont été transférés vers la nouvelle zone créée à l'est des Hermelles à partir de 2002. Puis, les parcs ostréicoles de la zone de Cancale qui souffrent depuis longtemps de processus d'envasement ont ensuite remplacé les espaces libérés par les mytiliculteurs à partir de 2004. À l'issue de la restructuration, la longueur des bouchots concédés est réduite à 248 km, et la surface totale des parcs à huîtres creuses en terrain découvrant est de 339,25 hectares dont 192,10 hectares à Cancale et 147,15 sur la nouvelle zone dite de Hirel (Cariou 2006).

Le marché de concessions conchyliques a fait bénéficier les entreprises d'une certaine flexibilité pour s'adapter à l'évolution du secteur et aux restructurations du bassin. Cependant, le cadre marchand du système de transmissions des concessions conchyliques a également favorisé l'apparition de certains effets inattendus qui sont à l'origine de situations d'inefficacité. Ces effets seront analysés à la fin de ce chapitre.

1.3.2. Base de données sur les transmissions de concessions conchyliques en baie du Mont Saint Michel

La base de données sur les transmissions de concessions conchyliques en baie du Mont-Saint-Michel a été constituée à partir des comptes rendus de la commission de cultures marines du département d'Ille-et-Vilaine. Elle couvre les années 1987 à la première moitié de 2003. Chaque ligne de la base est constituée par une transmission caractérisée par les variables décrites dans le tableau ci-dessous.

Tableau 24 : Variables retenues pour l'étude des transmissions des concessions en baie du Mont-Saint-Michel

- Date de la transmission
- Objet de la transmission (substitution ou désignation administrative)
- Caractéristiques du cédant(s) et du repreneur(s)
- nom et prénom
- date de naissance
- surfaces ou longueurs détenues
- Transmission dans un cadre familial ou non familiale
- Type de concession transmise
- Type de culture réalisée dans la concession transmise
- Coquillages élevés dans la concession transmise
- Identifiant de la concession transmise
- numéro de feuille
- numéro de la concession
- Surface ou longueur
- Prix de la transaction

Source : base de données Ifremer, d'après DDAM 35

En raison de la petite taille de la population d'entreprises dans ce bassin, la base de données est moins riche que les autres en termes de quantité d'information disponible (nombre d'enregistrements). Cependant, elle se caractérise par une étendue temporelle plus importante, permettant de mieux appréhender l'évolution du système de transmissions de concessions depuis l'entrée en vigueur du décret de 1987.

2. PERIMETRE DU MARCHÉ DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES : UNE TYPOLOGIE DES MODES D'ALLOCATION DES CONCESSIONS

La possibilité de choisir le repreneur de sa propre concession est explicitée par l'article 12 du décret de 1987. Le remplacement d'un concessionnaire par usage de ce droit de présentation constitue le cas type de la " substitution ". Les parties (cédant et repreneur) s'accordent sur les conditions de la transaction, qui relèvent essentiellement de la valeur de la compensation monétaire payée par le repreneur en fonction des caractéristiques de la concession (productivité, accessibilité, situation géographique, etc.), de l'état du matériel joint à la concession (pics, tables, bouchots, etc.) et de la valeur des stocks de coquillages présents sur les concessions transmises. Les demandes de substitution déposées auprès des services des cultures marines des affaires maritimes doivent être accompagnées des contrats établis entre cédants et repreneurs (article 12-5), où doivent être explicitement indiqués les prix des transmissions. Mais la transmission peut être effectuée à titre gratuit, dans un cadre familial, ou encore par désignation du successeur par l'administration après mise à l'affichage.

Les modes d'allocations des concessions conchylicoles tels qu'envisagés par le décret de 1987 peuvent donc être définis à partir de trois critères principaux : le caractère familial ou non de la transmission, le caractère concurrentiel ou non de la transmission, et enfin le caractère payant ou gratuit de la transmission. Les transmissions familiales sont réalisées entre concessionnaires ayant de liens de parenté (majoritairement entre parents et fils) et les transmissions non familiales sont effectuées entre concessionnaires n'ayant pas de lien parenté établi. La très large majorité des transmissions de concession s'effectue par usage du droit de désignation du successeur, mais exceptionnellement, la transmission peut aussi être effectuée par mise en concurrence des demandes de reprise.

Le premier cas de mise en concurrence des demandes de reprise est le recours à la concurrence proprement dit, en application de l'article 12-8. Cette procédure fait suite au refus d'une substitution proposée au motif que l'indemnité proposée s'écarte des barèmes de référence établis par la Commission Technique d'Évaluation. En théorie, elle prévoit la " possibilité d'enchères sur la base d'une mise à prix correspondant à la valeur moyenne de référence corrigée par les éléments particuliers de la concession ". Mais cette procédure semble n'avoir été que rarement (sinon jamais) appliquée, ce qui peut s'expliquer par le fait qu'il n'existerait que peu (voire pas) de cas de refus de substitution par la commission des cultures marines au motif d'une indemnité inadéquate.

Le deuxième cas de mise en concurrence est celui où les demandes seront classées selon les critères adoptés localement par les commissions de cultures marines, et qui aboutit alors à une " désignation administrative " du repreneur. Cette procédure s'enclenche lorsqu'une concession devient vacante pour des raisons diverses dont les principales sont la renonciation au droit d'exploitation, un décès sans reprise par un héritier ou l'impossibilité du cédant à trouver un repreneur éligible. La publicité de la vacance dure 30 jours pendant lesquels les demandes de reprise sont recevables. La commission technique d'évaluation fixe l'indemnité de la transaction de la concession entre cédant et repreneur et parallèlement les deux parties s'accordent sur le prix de vente du matériel et des stocks³³. En cas de manque de candidature pour une reprise, les pouvoirs publics procèdent à l'annulation de la concession. Il peut également se produire que la

³³ En cas de désaccord entre les parties, l'article 16 du décret de 1987 prévoit une évaluation de ces composantes par un expert.

désignation du nouveau concessionnaire ne donne pas lieu au paiement d'une indemnité, notamment dans les cas des " mutations " après vacance.

A ces différents modes d'allocation des concessions conchyliques on peut ajouter la distinction entre les transmissions effectuées gratuitement de celles transmises à titre onéreux. Généralement, les transmissions de concessions effectuées dans un cadre familial sont gratuites. Néanmoins, dans de nombreux cas, les enfants de chefs d'exploitation reprennent les concessions de leurs parents moyennant une compensation monétaire, mais souvent à un prix inférieur à celui pratiqué dans le cadre des transmissions non familiales pour une concession de caractéristiques équivalentes.

Les cessions avec indemnité de substitution, que l'on dénommera par la suite cessions payantes, peuvent être assimilées à des transactions marchandes dans la mesure où des concessionnaires échangent des biens, y compris dans ce cas des droits d'exploitation, en contrepartie d'une somme d'argent. Même si le régime juridique actuel ne définit pas explicitement l'existence d'un fonctionnement marchand, le système d'allocation des concessions conchyliques instauré par le décret de 1987 régit ce mode d'allocation qui avait émergé préalablement de manière spontanée. Par conséquent, les concessionnaires peuvent effectuer librement des transactions d'acquisition ou de ventes de concessions avec des tiers ou avec des membres de leur famille, sous contrainte du respect des réglementations nationale et locale en vigueur.

La figure 14 (page suivante) présente une typologie des transmissions de concessions conchyliques visant à faire apparaître l'étendue du marché. Le périmètre du **marché pur** est constitué par deux formes de transactions : les transmissions payantes à des tiers, soit par usage du droit de désignation par le cédant soit par désignation administrative. Dans le cas de la transmission payante par désignation administrative, la procédure appliquée est en pratique toujours celle du classement des demandes, et non pas celle de la mise aux enchères. Le marché pur est ensuite susceptible de déborder sur les autres types d'allocations lorsqu'elles sont payantes : le **débordement du marché pur** concerne alors soit des substitutions intra-familiales payantes, qui se produisent relativement fréquemment même si elles posent la question de l'écart (mais aussi de la corrélation) entre les prix pratiqués dans ce type de transactions et les prix observés sur le marché pur, soit d'hypothétiques désignations administratives payantes intra-familiales. Mais les transmissions par désignation administrative s'effectuant dans un cadre familial sont a priori sans objet, puisque la désignation administrative intervient après une mise en concurrence qui n'aurait pas du intervenir s'il existait un repreneur potentiel au sein de la famille.

Toutes les transmissions non payantes doivent être considérées comme hors marché. Les transmissions non payantes par usage du droit de présentation du successeur sont très fréquentes quand elles s'effectuent au sein de la famille. Il existe des transmissions non familiales et non payantes par désignation du cédant. Ce cas de figure est cependant peu fréquent et peut être expliqué par une relation d'amitié, de voisinage ou autre qui est impossible de déceler à partir des enregistrements de transactions des CCM. Ce type de transmissions peut aussi recouvrir des cas de transmissions gratuites à des tiers par réciprocité : de tels échanges symétriques relèveraient en réalité d'un simple échange concession contre concession, même si en théorie il existe une procédure spécifique pour ce type d'échange, décrite par l'article 13 du décret de 1983 modifié. Enfin les transmissions non payantes par désignation administrative du repreneur renvoient à des situations précises : les désignations administratives gratuites et intra-familiales correspondent aux transferts des concessions aux héritiers en cas de décès, et les

désignations administratives gratuites en dehors du cadre familial correspondent aux cas de mutations après vacance, c'est-à-dire le plus souvent à des situations où le concessionnaire renonce à ses droits ou décède sans que des héritiers ne soient en situation de reprendre ses concessions, car les cas de vacance résultants d'une décision administrative semblent exceptionnels.

Figure 14 : Typologie des transmissions de concessions conchylicoles et délimitation du périmètre du marché

	désignation par le cédant		désignation administrative	
	non payante	payante	payante	non payante
familiale	✓	✓	?	<i>transfert</i>
non familiale	?	✓	✓	<i>mutation</i>

Étendue du marché {

débordement du marché pur
Marché pur

Le périmètre du marché pur peut donc être délimité par les transmissions payantes à des tiers, lesquelles prennent la forme soit de désignations directes, faisant suite à des négociations bilatérales, soit de désignations administratives après mise en concurrence des candidats à l'achat, la concurrence ne s'effectuant quasiment jamais sur des critères de prix mais plutôt sur des critères relatifs à la qualité des demandeurs et aux conséquences de la demande sur le schéma des structures. Le caractère marchand déborde sur les transmissions familiales lorsqu'elles sont payantes, mais ces dernières peuvent suivre des logiques différentes de celles du marché pur en raison de la relation de parenté entre les deux parties et en raison des stratégies d'entreprise menées par les cédants qui transmettent généralement ces concessions à leurs enfants à un moment proche de la retraite professionnelle (cela sera analysée par la suite).

Dans les sections suivantes, le périmètre du marché est défini par les transmissions de concessions enregistrées qui relèvent effectivement de transactions marchandes en vertu du caractère payant de la transmission.

2.1. Périmètre du marché à Marennes Oléron

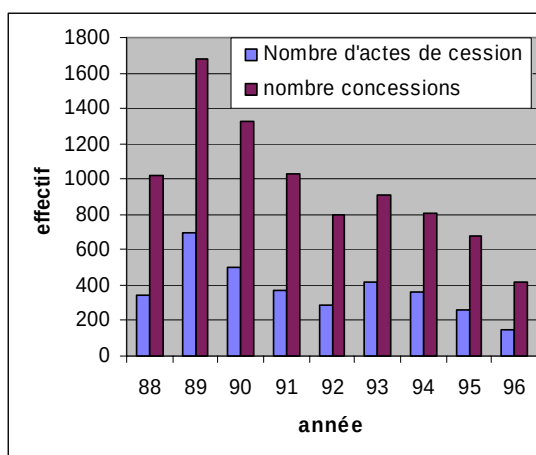
Les transactions de concessions en nombre et en surfaces ont connu une forte augmentation durant les deux premières années d'entrée en vigueur du système d'allocation de concessions actuel, puis on observe à partir de 1990 une chute progressive

des transmissions, uniquement atténuée en 1993. La dynamisation initiale des échanges de concessions est visible après l'adoption de la nouvelle réglementation en matière d'accès au DPM introduite par le décret de 1987. Auparavant, le décret de 1983 avait supprimé la possibilité de choisir un repreneur en dehors des transmissions effectuées dans le cadre familial, ce qui en pratique avait conduit les professionnels à suspendre les transmissions à des tiers. L'effet de "rattrapage" est donc expliqué par la période d'interruption des transmissions marchandes qui a eu lieu entre 1983 et 1987 et qui a rendu difficile l'ajustement des entreprises vis-à-vis de leur besoin en capital foncier.

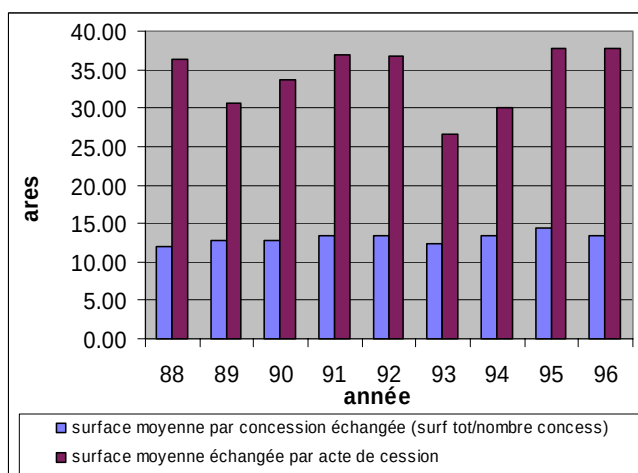
La surface moyenne transmise par année et par acte de transmission est relativement constante dans le temps. En moyenne, chaque substitution concerne près de 35 ares repartis entre une ou plusieurs concessions.

Figure 15 :

Evolution du nombre de concessions transmises et évolution du nombre d'actes de cession

**Figure 16 :**

Surface moyenne par concession transmise et par acte de cession



Source : base de données UBO, d'après DDAM 17

Tableau 25 : Répartition par type de transmission des surfaces ostréicoles échangées à Marennes Oléron (en ares), 1988-1996

	Désignation par le cédant		Désignation administrative		TOTAL
	Gratuite	Payante	Payante	Gratuite	
Familiale	27 980	23 006	-	-	50 986
Non familiale	-	56 427	240	2 966	59 633
TOTAL	27 980	79 433	240	2 966	110 619

Source : base de données UBO, d'après DDAM 17

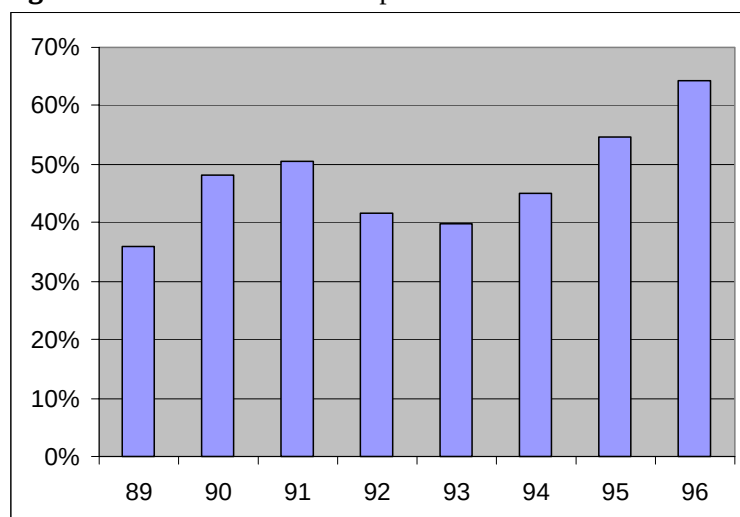
La base de données sur les transmissions de concessions dans ce bassin ne fournit pas d'informations détaillées sur le lien entre cédants et acquéreurs pour un grand nombre de cessions. Pour délimiter l'étendue du marché de concessions dans ce bassin, il a été

nécessaire de réaliser un certain nombre d'hypothèses. Lorsque le lien entre les deux parties n'est pas précisé et lorsque la cession est gratuite on considère qu'il existe un lien parenté. Lorsque la transmission est payante sans précision sur le lien, on considère que les deux parties n'appartiennent pas à la même famille. Suivant ces hypothèses, on peut déduire que, parmi la totalité des surfaces transmises à Marennes Oléron pendant la période analysée, près de la moitié des cessions a été réalisée dans un cadre familial et l'autre moitié dans un cadre non familial. Globalement, 30 % des surfaces cédées n'ont pas eu de contrepartie monétaire. Par ailleurs, les cessions non familiales ont possédé un caractère exclusivement marchand. Dans le cas des cessions familiales, 41 % des surfaces cédées ont eu une contrepartie monétaire.

Le caractère marchand des transmissions est dominant puisque moins de 30 % des surfaces sont cédées gratuitement. Globalement, les transactions familiales payantes ont été moins onéreuses que celles non familiales (de 20 % en moyenne pendant la période analysée). Néanmoins, une certaine convergence des prix a été observée dans le temps. Bien que l'héritage puisse représenter une aide parentale pour l'installation des jeunes conchyliculteurs, le recours ultérieur à l'acquisition de concessions sur le marché semble être une démarche courante et permet aux entreprises de se développer jusqu'à obtenir une taille souhaitée en fonction de leurs stratégies économiques. Les transmissions qui relèvent du marché pur représentent la moitié des surfaces échangées (51,2 %) ; mais celles qui passent par une procédure de compétition entre demandeurs sont marginales (0,2 %). Les transmissions gratuites par désignation administrative représentent une proportion très faible des surfaces échangées, inférieure à 3 %.

Près de la moitié des surfaces transmises a concerné des cédants et des acquéreurs qui appartenaient à la même famille. Cette proportion a évolué relativement faiblement pendant la période analysée, en excluant l'année 1988 consécutive à la mise en application de la nouvelle réglementation et l'année 1996 où l'on a constaté une légère hausse de la part de ces transmissions (plus de 60 % des surfaces totales transmises).

Figure 17 : Evolution de la part familiale des transmissions



Source : base de données UBO, d'après DDAM 17

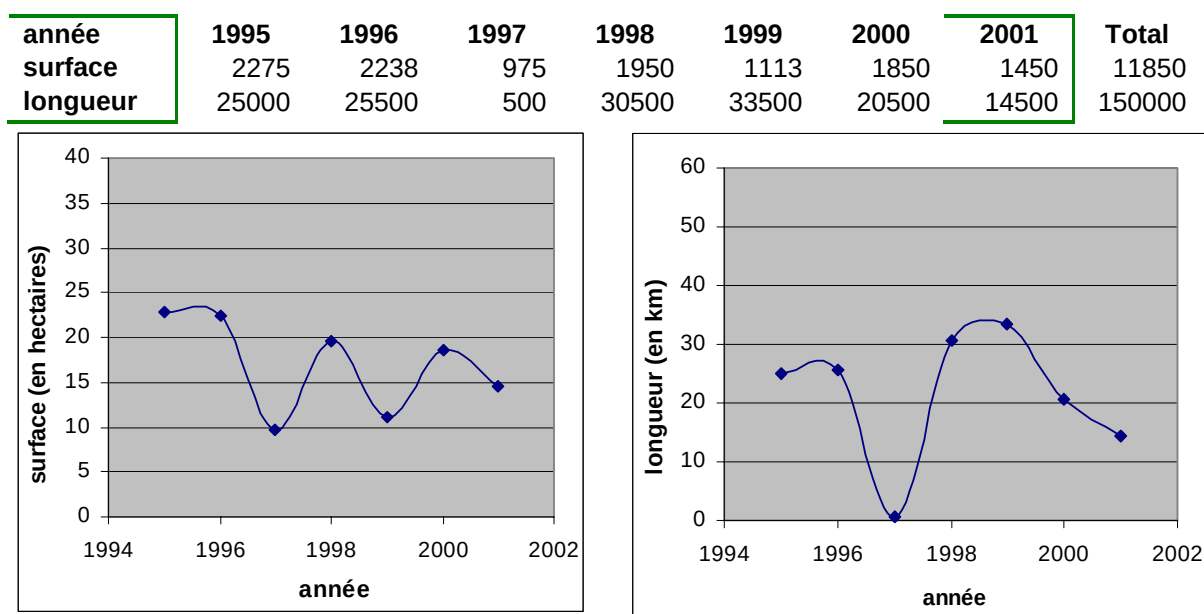
La forte marchandisation des transactions familiales caractérise un certain partage de la richesse familiale créée dans une entreprise conchylicole. Ce partage peut suivre différents cas de figure. Les entrepreneurs qui abandonnent l'activité (départs en

retraite) peuvent transmettre à leurs enfants une partie de leur capital foncier. Cette partie transmise peut être gratuite ou bien payante. L'ancien entrepreneur peut se réserver une partie du capital de l'entreprise en tant que complément de revenu pour sa retraite, qui dérive de l'exploitation des concessions réservées ou de leur mise en vente. L'autre partie transmise aux héritiers permet de pérenniser l'entreprise familiale au travers d'une cession gratuite ou bien d'une cession des parcs à des prix inférieurs à ceux pratiqués sur le marché afin de faciliter l'installation du repreneur issu de la famille.

2.2. Périmètre du marché dans le bassin conchylicole de Thau

Le volume de surfaces conchylicoles transmises pendant la période analysée dans le bassin de Thau semble relativement constant. Néanmoins, il existe une certaine variabilité interannuelle qui se traduit par des cycles biannuels de hausses et des baisses qui suivent une sorte d'évolution sinusoïdale. À l'intérieur de l'étang de Thau, la moyenne des surfaces annuelles transmises, qui correspondent à des tables ostréicoles, est de 17 hectares et la moyenne des longueurs transmises, qui correspondent à des filières en mer, est de 21 km.

Figure 18 : Evolution des surfaces et des longueurs transmises



Source : base de données Ifremer, d'après DDAM 34

Figure 19 : Typologie des transmissions de concessions ostréicoles à Thau, 1995-2001

	payante	non payante	Non renseigné	total
Familiale	2 663	88	1 300	4 050
Non familiale	3 950	50	3 813	7 813
Total	6 613	138	5 113	11 863

Source : base de données Ifremer, d'après DDAM 34

À l'intérieur des transmissions de concessions on distinguera également celles réalisées dans un cadre familial et non familial et celles réalisées gratuitement et à titre onéreux. L'hétérogénéité de l'information disponible ne permet pas de chiffrer avec précision la représentativité de chacun de ces types de transmissions.

Entre 1995 et 2001, 34 % des surfaces transmises ont été enregistrées dans un cadre familial ce qui est relativement faible par rapport aux observations réalisées dans d'autres bassins conchylicoles. 56 % des surfaces ont été réalisées à titre onéreux (43 % des surfaces n'ont pas été renseignés sur ce dernier caractère). Globalement, la part des transmissions familiales tend à se réduire jusqu'à atteindre son minimum la dernière année analysée. Il est cependant difficile de mesurer très précisément la part de ces transmissions familiales en raison du manque d'information et de son hétérogénéité dans le temps. En outre, il n'est pas possible de comparer la valeur des transmissions familiales avec celle des transmissions non familiales dans la mesure où les prix des concessions affichés et enregistrés par les commissions des cultures marines sont systématiquement concordants avec les barèmes de référence établis. Par conséquent, il est difficile de cerner la vraie étendue des transmissions marchandes à l'intérieur du bassin conchylicole de Thau.

2.3. Périmètre du marché en baie du Mont-Saint-Michel

Le volume total des transmissions de foncier conchylicole en baie du Mont-Saint-Michel pendant la période analysée a concerné près de 300 hectares de parcs à huîtres et 118 kilomètres de bouchots à moules. Plus de 86 % des surfaces de parcs à huîtres et 93 % des longueurs de bouchots ont été directement négociée entre concessionnaires par des procédures de substitution. Les surfaces et longueurs restantes ont été transmises par des procédures de désignation administrative (voir tableau 26).

Tableau 26 : Typologie des transmissions en baie du Mont-Saint-Michel, 1988-2003

		Désignation par le cédant		Désignation administrative		Total
		gratuite	payante	payante	gratuite	
Surfaces de parcs à huîtres	Familiale	3 088	2 030		601	5 718
	Non familiale	3 840	17 840	925	2 797	25 401
	Total	6 928	19 869	925	3 397	31 119
Longueurs de bouchots à moules	Familiale	27 325	31 075		3 000	61 400
	Non familiale	6 100	49 025	1 400	3 975	60 500
	Total	33 425	80 100	1 400	6 975	121 900

Source : base de données Ifremer, d'après DDAM 35

Les surfaces transmises par désignation du cédant sont payantes à 74 % dans le cas des parcs à huîtres et à 71 % dans le cas des bouchots à moules. Ceci caractérise la forte dynamique du “ marché des concessions ” et un bon ajustement entre offre et demande. Par ailleurs, près de 82 % des surfaces ostréicoles du bassin transmises pendant la période analysée relèvent de négociations non familiales. Les transmissions de concessions dans un cadre familial sont en revanche majoritaires en mytiliculture,

puisqu'elles concernent tout juste un peu plus de 50 % des longueurs. La répartition des transmissions entre transmissions familiales et non familiales présente une très forte variabilité interannuelle en fonction de la conjoncture. Cette évolution ne permet pas de dégager de tendance particulière. Les transmissions de concessions conchyliques concernent majoritairement un seul cédant et un seul repreneur (80 % des cas pour les parcs à huîtres et 90 % pour les bouchots à moules).

Le cadre familial et le cadre non familial des transmissions s'avèrent dans la plupart des cas deux modes d'allocation complémentaires. Une transmission de foncier conchylicole d'une entreprise dans un cadre familial peut ne pas suffire à la constitution d'une nouvelle entreprise. Dans un tel cas, des acquisitions de foncier sur le marché de concessions peuvent être réalisées en fonction des opportunités et selon les stratégies et les contraintes des entreprises. La dynamique de croissance en foncier d'une entreprise d'origine familiale peut survenir également lorsqu'un héritage a été partagé entre plusieurs successeurs, ce qui divise l'entreprise d'origine en plusieurs autres de taille inférieure. Cette dynamique crée des cycles de désagrégation du foncier puis des processus d'accumulation progressive de concessions, au moins jusqu'à l'obtention d'une taille économiquement rentable.

3. STRATEGIES D'ACQUISITION ET DE CESSIONS DE CONCESSIONS CONCHYLICOLES

L'acquisition de concessions conchyliques peut être motivée par différentes stratégies économiques et non économiques même si la rentabilité fournie par un parc est généralement la raison principale qui peut motiver une acquisition. Cette rentabilité attendue peut être expliquée par la qualité de la pousse des individus cultivés (en lien par exemple avec la richesse phytoplanctonique des eaux), par le risque de pollution environnemental moins élevé, ou encore par un risque d'envasement plus faible. Néanmoins, d'autres stratégies moins axées sur le facteur productivité peuvent également expliquer l'acquisition d'une concession conchylicole. La localisation est également un facteur déterminant : des conditions d'accessibilité plus favorables, une proximité entre l'atelier et les parcs, la proximité des parcs entre eux, etc., peuvent moduler fortement les choix des acquisitions des concessionnaires et par conséquent leur disposition à payer pour acquérir un parc en particulier (Gasquet 96).

D'autres critères peuvent également intervenir sur les transmissions de concessions en fonction des caractéristiques des concessionnaires. C'est par exemple le cas des âges du cédant et du repreneur, des stratégies économiques de l'entrepreneur (développement, diversification, concentration), etc. Les différents critères susceptibles d'expliquer les acquisitions ou les cessions de concessions sont analysés dans cette section.

3.1. Transmissions en fonction de l'âge des concessionnaires : l'exemple des transmissions à Marennes Oléron

Le foncier conchylicole fait partie du capital des entreprises en tant que facteur de production essentiel aux processus de production de coquillages. Les acquisitions de foncier des entreprises peuvent refléter des logiques différentes. L'âge des

cessionnaires constitue un élément important dans l'analyse de ces stratégies, en liaison avec le cycle de vie des entreprises. La norme tendrait à caractériser les cycles de vie des entreprises de la façon suivante :

- 1) une installation avec une surface initiale relativement faible, souvent à partir de concessions issues de “ l'héritage ” familial,
- 2) l'acquisition de concessions jusqu'à l'obtention d'une taille souhaitée et selon les contraintes des entreprises,
- 3) l'acquisition ou la cession conjoncturelle de concessions en fonction d'opportunités du marché,
- 4) la cession de concessions plus ou moins progressivement au moment de la fin de vie professionnelle.

Ce schéma est relativement réducteur mais il permet de caractériser les comportements d'acquisition en se fondant sur la corrélation entre les âges de l'entreprise et du concessionnaire. L'analyse des acquisitions de concessions en fonction de l'âge des concessionnaires sera illustrée par la base de transmissions de Marennes Oléron. La variable continue “ âge des concessionnaires ” sera discrétisée par une segmentation en cinq catégories d'âge (voir figure 20).

Figure 20 : Classes d'âges des cédants et des repreneurs

Classe	classes d'âge
Classe1	<30
Classe2	30 à < 40
Classe3	40 à < 50
Classe4	50 à < 60
Classe5	> 60

Tableau 27 : Surfaces transmises par classes d'âge des concessionnaires, et en fonction du motif du cédant, 1988-1996

		Retraite	installation d'un autre	Retrait profess.	réduction d'exploitation	restructuration parcelle.	arrangements entre profess.
<30	cédant	394		1294	175	15	53
	repreneur	23755	200	1489	10466	562	303
30-40	cédant	1671		4597	1142	993	578
	repreneur	24192	27	2915	7717	1004	979
40-50	cédant	4997	96	2204	4692	970	1080
	repreneur	15728		3109	4672	723	682
50-60	cédant	38181	114	348	13805	440	420
	repreneur	5046		510	942	113	254
> 60	cédant	23963	17	117	4302	45	103
	repreneur	464		538	318	61	16

Source : base de données UBO, d'après DDAM 17

Les cessions de concessions sont effectuées majoritairement dans un cadre de fin de vie professionnelle des exploitants (voir tableau 27). Dans trois quarts des cas, les concessions cédées appartiennent à des concessionnaires de plus de 50 ans qui réduisent totalement (par cause de retraite) ou partiellement (réduction progressive) leur exploitation. Les acquisitions de concessions sont principalement effectuées par des concessionnaires de moins de 50 ans. Un tiers des surfaces transmises a été acquis par des concessionnaires de moins de 30 ans, un autre tiers par des concessionnaires âgés de 30 à 40 ans, enfin 23 % des surfaces ont été acquises par des concessionnaires âgés de 40

à 50 ans. La très faible proportion d'acquisitions après l'âge de 50 ans, soit a priori lorsque l'âge de la retraite sera atteint dans moins de 10 ans, est à rapprocher de l'obligation d'avoir exploité une concession pendant au moins 10 ans avant de pouvoir la céder en usant du droit de désignation (article 12-1 du décret de 1983 modifié). Pour les mêmes raisons, les cédants sont quasiment toujours âgés d'au moins 30 ans.

Au-delà de cette vision globale, les stratégies d'acquisition et de transmission du foncier conchylicole en fonction de l'âge des concessionnaires apparaissent plus clairement lorsque l'on distingue les transmissions effectuées dans un cadre familial des transmissions effectuées dans un cadre non familial. Les graphiques ci-dessous établissent la distinction entre transmissions familiales ou non, représentées par croisement des âges du cédant et du repreneur.

Figure 21 : Surfaces transmises dans un cadre familial en fonction de l'âge des cédants et des repreneurs

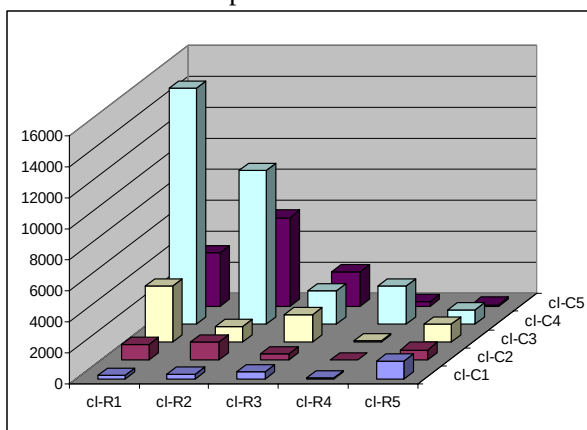
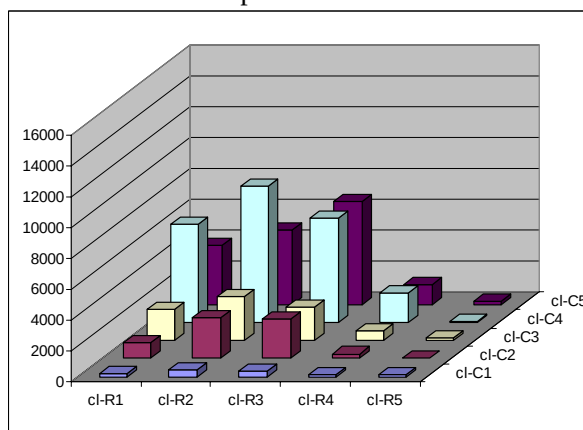


Figure 22 : Surfaces transmises dans un cadre non familial en fonction de l'âge des cédants et des repreneurs



Les classes cl-C concernent les classes d'âge des cédants et les classes cl-R concernent celles des repreneurs préalablement définies.

Source : base de données UBO, d'après DDAM 17

Les transmissions de concessions effectuées dans un cadre familial concernent majoritairement des repreneurs appartenant aux catégories d'âges les plus jeunes et des cédants appartenant aux catégories d'âges les plus élevés. Cela traduit en quelque sorte la dynamique de cycle de vie des entreprises. Après l'installation et la croissance ultérieure des entreprises, elles disparaissent ou sont transmises aux héritiers entièrement ou partiellement.

Dans le cas des transmissions non familiales, les acquisitions de foncier sont beaucoup plus réparties entre les catégories d'âges, puisque les repreneurs sont aussi nombreux dans les trois premières classes d'âge allant jusqu'aux 40-50 ans. Cette différenciation du profil des repreneurs dans le cas des transmissions non familiales traduit d'autres motivations que la simple reprise d'une exploitation familiale, et qui peuvent être liées à des stratégies d'entreprise de type croissance, spécialisation, diversification, etc. Ce type de comportements atteste du fait que la flexibilité introduite par le marché de concessions répond au besoin des entreprises de pouvoir mettre en œuvre de véritables stratégies foncières, afin de s'adapter aux contraintes et opportunités économiques, écologiques ou institutionnelles.

Les acquisitions effectuées par des concessionnaires âgés relèvent d'opportunités du marché et de stratégies économiques en prévision de la retraite. Ces acquisitions permettent d'augmenter leur capital foncier et par conséquent le degré capitalistique de leur entreprise. In fine, ces acquisitions peuvent avoir des objectifs de différente nature :

- ✓ l'acquisition de foncier peut être le moyen de constituer un fond d'investissement selon les opportunités du marché et selon les capacités financières des entreprises. Ces investissements peuvent générer des plus-values lorsque les entrepreneurs quittent l'activité et vendent leur capital foncier.
- ✓ l'acquisition de foncier peut être un moyen de renforcer le capital des entreprises familiales transmises principalement de pères en fils. Dans de tels cas, les comportements qui en découlent peuvent être multiples et peuvent s'appuyer sur *i*) une cession totale gratuite, marchande ou mixte aux enfants de l'exploitant au moment de la cessation de son activité, *ii*) une cession partielle avec la réservation de certaines surfaces pour une exploitation personnelle ou pour une mise en vente (ce qui représente un complément de revenu pour la retraite), ou bien *iii*) une cession totale aux héritiers, puis une participation à l'entreprise en tant que travailleur familial. Dans ce dernier cas, le savoir faire de l'ancien chef d'exploitation permet de mieux faire la transition entre l'ancien et le(s) nouveau(x) chef(s) d'exploitation.

En règle générale, les entreprises tendent à accumuler du capital foncier pendant la totalité de leur durée de vie, même si l'intensité de cette accumulation est très variable. Ce capital est le plus souvent conservé même si dans certains cas les surfaces cessent d'être exploitées. Le recensement national conchylicole (Girard et al, 2005) montre en effet un degré important d'inexploitation de surfaces conchylicoles en France, dans des proportions variables selon les bassins. Cela traduit des logiques économiques qui dépassent les simples stratégies de gestion de foncier pour des cycles de production de coquillages (voir aussi le chapitre 4).

3.2. Motifs des transmissions de concessions : exemple de Marennes Oléron

Les transmissions de concessions peuvent être motivées par des raisons diverses. On analysera ci-dessous la répartition des principaux motifs évoqués par les concessionnaires dans des procédures de cessions de concessions enregistrées par les commissions des cultures marines.

Tableau 28 : Pourcentage de surfaces transmises en fonction du motif de la cession dans le bassin de Marennes Oléron, 1998-1996

Retraite	62%
installation d'un autre ostréiculteur.	0%
se retire de la profession.	8%
réduction d'exploitation	21%
restructuration ou plus d'utilité de la parcelle	2%
arrangements entre professionnels.	2%

Source : base de données UBO, d'après DDAM 17

Les motifs qui fondent les démarches de cessions de concessions varient en fonction de la conjoncture et des cycles de vie des entreprises. Le départ en retraite est la cause principale qui a expliqué la cession de foncier par les concessionnaires du bassin de Marennes Oléron et représente 62 % des surfaces totales transmises. 21 % des surfaces transmises relèvent de stratégies de réduction de la taille de l'exploitation. Les autres motifs de transmissions de concessions sont liés à des ajustements des entreprises selon leurs besoins de foncier mais ils sont très peu représentatifs (2 % des surfaces). Cette analyse doit être cependant nuancée compte tenu du manque de renseignements précis sur le motif des transmissions pour un peu moins de la moitié en surface des transmissions enregistrées.

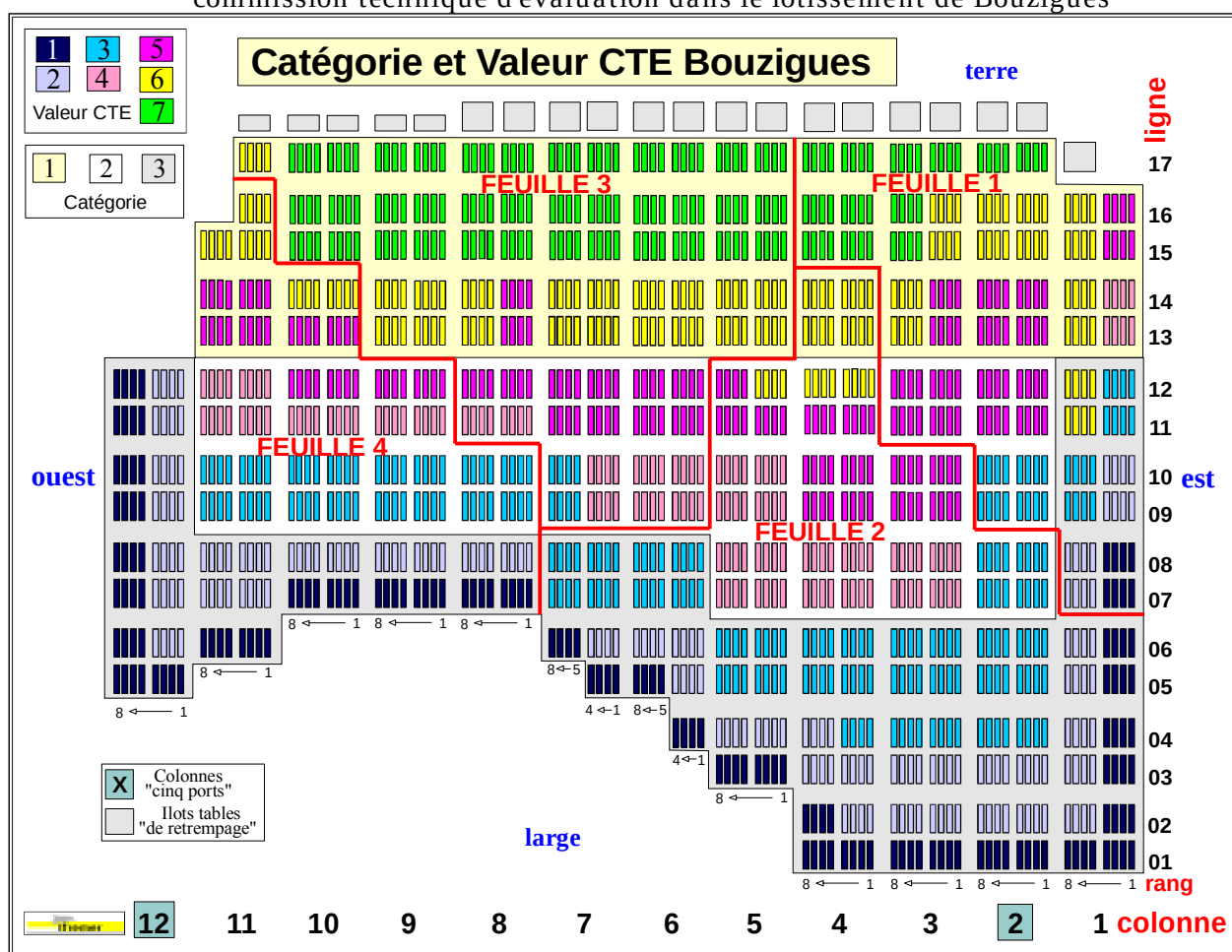
Près de la moitié des surfaces transmises par les concessionnaires qui partent en retraite et par les concessionnaires qui réduisent la taille de leur exploitation ont concerné des transmissions au sein d'une même famille.

Pour ce qui relève des acquisitions, les conchyliculteurs tendent à regrouper leurs parcs dans des zones géographiquement proches de manière à réduire les déplacements et faciliter leur travail quotidien de manutention. En effet, dans le bassin de Marennes Oléron et pendant la période analysée, 55 % des surfaces acquises ont concerné des parcs situés dans la même localité que la résidence de l'acquéreur, 26 % ont concerné des localités proches et seulement 15 % des localités éloignées. Un tel constat révèle également l'importance de l'accès à l'information sur les offres de concessions. Les reprises sont souvent réalisées entre concessionnaires qui ont des relations de voisinage, d'amitié ou de simple connaissance. Ces pratiques expliquent l'importance que la profession accorde à la possibilité de réaliser des substitutions directes (comme en témoigne l'échec de la réforme de 1983), dans lesquelles les deux parties peuvent se mettre d'accord sur les conditions de la transaction, qui est ensuite simplement officialisée et avalisée par les commissions de cultures marines.

3.3. Productivité et fréquence des transmissions : l'exemple du bassin de Thau

La valeur des concessions dépend d'un ensemble de facteurs environnementaux qui ont un lien direct avec leur emplacement géographique. Pour cadrer les valeurs des transmissions de concessions, la commission technique d'évaluation (CTE) de l'Hérault propose une grille de prix pour chaque bassin conchylicole. Le découpage géographique en lotissements et en feuilles à Thau ne correspond pas avec la segmentation du cadastre en catégories CTE. De ce fait, les concessions qui composent chaque feuille appartiennent à différentes classes de la grille CTE.

Cette grille de valeurs est segmentée en 7 catégories (voir figure 23 et tableau 29). La classe la plus onéreuse est la première et la moins valorisée est la septième. Le rapport de prix entre ces deux catégories est 2.5 ; la croissance linéaire de valeur entre catégories intermédiaires est de 15 000 francs (2287 euros). Ces valeurs n'ont pas été modifiées depuis la création de la grille de prix. Ceci se traduit par le manque d'adaptation de ces prix de référence à la dynamique de productivité des tables (celle-ci étant directement liée à qualité environnementale des masses d'eau). Les prix de transaction des concessions enregistrés en commissions de cultures marines étant calés à cette grille, ils ne sont donc pas représentatifs des vraies valeurs d'échange.

Figure 23 : Segmentation du cadastre par feuilles et par catégories établies par la commission technique d'évaluation dans le lotissement de Bouzigues

Source : Ifremer

Tableau 29 : Barèmes des indemnités selon les catégories

	Catégories						
	1	2	3	4	5	6	7
en francs	150 000	135 000	120 000	105 000	90 000	75 000	60 000
en euros	22867	20581	18294	16007	13720	11434	9147

Source : base de données Ifremer, d'après DDAM 34

Pour sortir de cette grille de valeurs peu opérationnelle, un classement en trois catégories de productivité théorique des tables a été établi. La relation de productivité annuelle par table correspond respectivement à 3 tonnes pour la première catégorie, 5 tonnes pour la deuxième et 7 tonnes pour la troisième. La composition des trois lotissements conchylicoles de l'étang en tables des trois catégories de productivité est détaillée dans le tableau ci-dessous (tableau 30).

Tableau 30 : Répartition des surfaces des lotissements de l'étang de Thau entre les trois catégories de productivité

	Bouzigues	Mèze	Marseillan
Catégorie 1	33%	52%	44%
Catégorie 2	30%	48%	56%
Catégorie 3	37%	0%	0%

Le lotissement de Bouzigues possède une productivité plus élevée que les autres lotissements dans la mesure où la catégorie 3, la plus productive, est dominante dans la répartition des surfaces du lotissement. Il s'agit, par ailleurs, du seul des trois lotissements à posséder des surfaces dans cette catégorie. Le lotissement de Marseillan est légèrement plus productif que celui de Mèze. Cette hiérarchie de productivité est comparée à la fréquence des transmissions de concessions enregistrées pendant la période analysée qui est décrite dans le tableau ci-dessous. La colonne “surfaces transmises” reprend l'agrégation des surfaces qui ont été transmises, la colonne “surfaces transmissibles” représente les surfaces cadastrales de chaque lotissement. À partir de ces deux colonnes il est possible de calculer les surfaces transmises pondérées par la taille de chaque lotissement.

Tableau 31 : Surfaces transmise à Thau par lotissement entre 1995 et 2001

lotissement	surfaces transmises	surfaces cadastre	% surfaces Transmises
Bouzigues	4063	8960	25.4%
Mèze	2125	5600	21.3%
Marseillan	2213	4816	25.7%

Source : base de données Ifremer, d'après DDAM 34

Compte tenu de ce différentiel de productivité, les données disponibles sur les transmissions de concessions à Thau montrent un plus grand nombre de surfaces transmises à l'intérieur du lotissement de Bouzigues qui double pratiquement le volume des surfaces transmises au sein des deux autres lotissements (voir figure 24). Ceci doit être cependant nuancé par l'étendue plus importante du lotissement de Bouzigues par rapport aux autres lotissements. Néanmoins, la forte fréquence de transmissions de tables reflète une grande dynamique du marché dans cette zone de l'étang souvent très recherchée par les professionnels.

Figure 24 : Fréquence des transmissions de concessions par lotissement

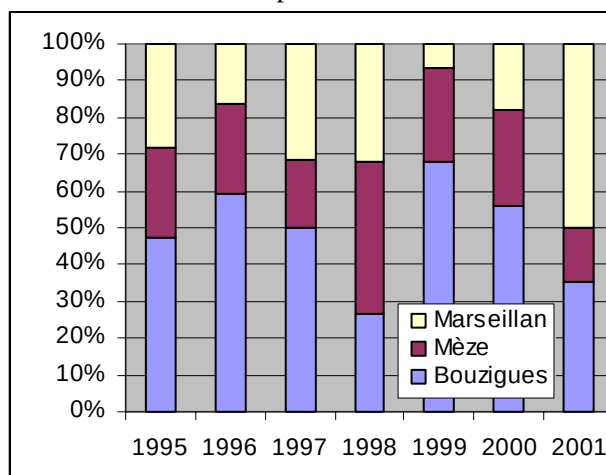
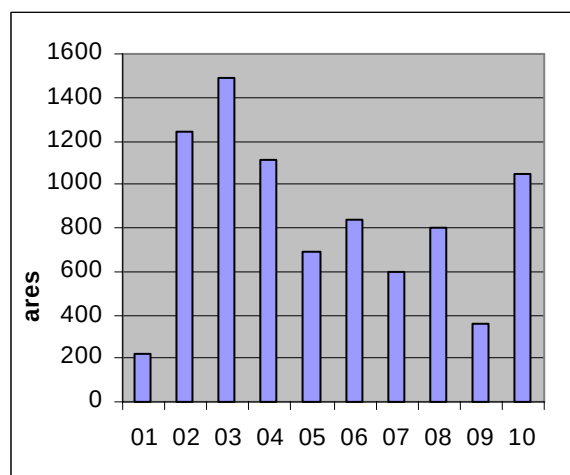


Figure 25 : Cumul par feuille des surfaces transmises, 1995-2001



Source : base de données Ifremer, d'après DDAM 34

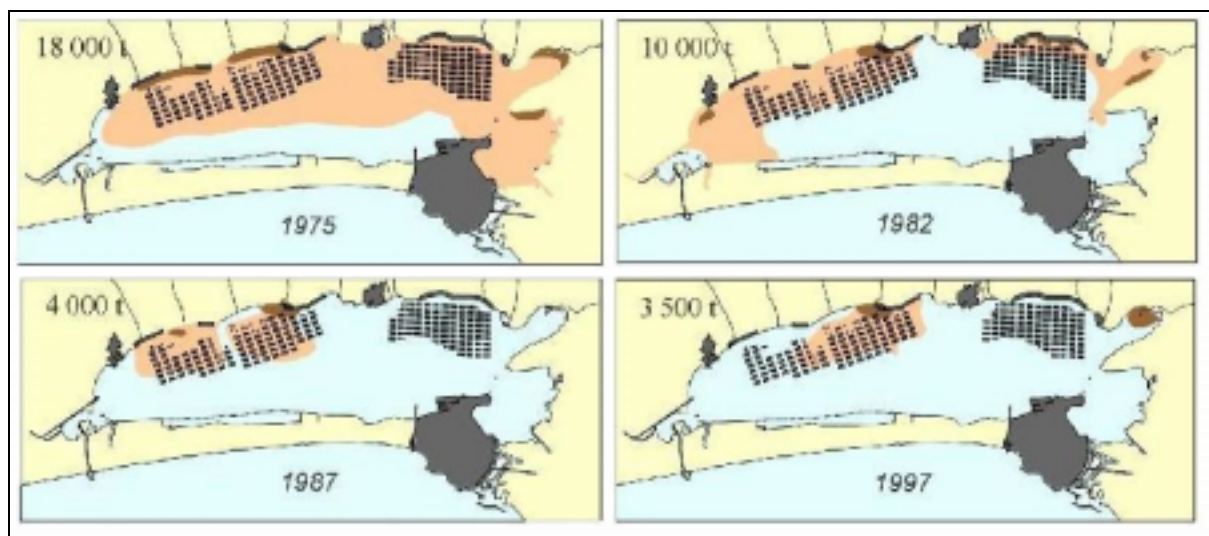
Si l'on descend à l'échelle des feuilles, on observe que la fréquence des transmissions de concessions par feuille cadastrale varie fortement (voir figure 25). Les concessions des feuilles du lotissement de Bouzigues sont celles qui ont présenté un plus grand nombre

de transmissions entre exploitants à l'exception de la feuille 01. Les concessions de cette dernière feuille auxquelles on ajoute celles des feuilles 05, 07 et 09 sont celles qui ont connu un plus faible nombre de transmissions pendant la période observée.

L'explication de cette différenciation de la distribution des transmissions par zone peut être fondée sur l'existence d'un différentiel de productivité à long terme, celui-ci étant fonction à la fois de la productivité primaire contenue dans les masses d'eau circulantes mais aussi du risque de perturbation environnementale de type naturel ou anthropique³⁴. Ce type de perturbations représente soit des mortalités des coquillages cultivés, soit des fermetures liées au risque de contamination alimentaire lorsqu'il s'agit d'efflorescences de microalgues toxiques. Dans les deux cas, en fonction de leur intensité et de leur fréquence, les impacts économiques qui en découlent peuvent avoir des conséquences importantes pour les entreprises du secteur à moyen et long terme.

A l'intérieur de l'étang de Thau, les épisodes de mortalités de coquillages provoqués par les processus de malaïgue³⁵ sont un des principaux facteurs de risque économique pour la profession. Les graphiques de la figure ci-dessous montrent que, mis à part l'épisode de malaïgue apparu en 1975 qui a touché très fortement la totalité de l'étang de Thau, les épisodes survenus pendant les années 80 et 90 ont affecté plus fortement les lotissements situés dans les zones les plus à l'ouest de l'étang (lotissements de Marseillan et Mèze).

Figure 26 : Evolution des épisodes de malaïgue à Thau



Source : site internet Ifremer

Plus récemment, le suivi des effets de la malaïgue mené par Ifremer en 2003 (*communication personnelle*) corrobore également cette tendance. Ainsi, pendant cette dernière crise, 13 % des tables plantées dans le lotissement de Bouzigues ont été affectées par la malaïgue (il s'est agi exclusivement de tables mytilicoles les plus

³⁴ Compte tenu de la longueur des cycles de production en conchyliculture qui s'étalent sur plusieurs années, une perturbation environnementale de grande ampleur ou répété dans le temps, peut induire des conséquences économiques considérables à moyen et à long terme.

³⁵ La malaïgue est définie comme "une crise anoxique liée à l'eutrophisation résultant de conditions météorologiques et environnementales particulières". Lorsque les couches d'eau anoxiques riches en sulfures atteignent les élevages des coquillages on observe des mortalités des productions conchylicoles.

éloignées de la côte) tandis que la moitié des tables de Marseillan et trois quarts de celles de Mèze ont été affectées plus ou moins sévèrement par cet événement. Les pertes subies par la profession ont été évaluées à un peu plus de 4 500 tonnes d'huîtres et un peu plus de 1 200 tonnes de moules.

Le lotissement de Bouzigues semble être soumis à un risque de mortalité par malaïgue relativement moins important. Ces épisodes cycliques sont la cause de nombreuses pertes économiques et par conséquent, il s'agit d'un facteur d'incertitude important dans un contexte de dégradation de la qualité générale de l'eau exprimée par le déclassement récent de la zone conchylicole de l'étang de Thau qui est passé en 2005 en zone B.

Selon une enquête récente, les prix des concessions pratiqués dans les transmissions de concessions à l'intérieur du lotissement de Bouzigues ont augmenté dans le temps par rapport aux autres lotissements (Aliaga, 2003). L'explication de cette tendance s'appuie également sur un moindre risque d'impacts de la malaïgue. Les prix moyens des concessions appartenant aux deux autres lotissements semblent cependant avoir légèrement diminué en raison des problèmes de mortalités et notamment à la suite du déclassement du bassin. Néanmoins, les prix officiels affichés dans les comptes rendus des commissions des cultures marines demeurent constants dans le temps. Les prix affichés correspondent systématiquement aux grilles de prix établis par la commission technique d'évaluation.

Malgré un nombre élevé de transmissions de concessions effectuées chaque année, la participation individuelle des concessionnaires aux actes de transmission à l'intérieur de l'étang de Thau (dans un cadre non familial) est très ponctuelle. Le tableau 32 ci-dessous présente une analyse de cette participation individuelle pour les transmissions en dehors du cadre familial, selon trois critères : le nombre d'années différentes au cours desquels un individu a pratiqué des cessions, le nombre de concessions cédées au total et le nombre de tables cédées. Cela permet d'évaluer la capacité des entreprises à étaler leurs acquisitions sur des périodes relativement longues dès lors qu'il ne s'agit pas d'une transmission familiale consécutive à une cessation d'activité.

Tableau 32 : Dynamique de cessions par concessionnaire à Thau dans un cadre de substitution non familiale, 1995-2001

nombre d'années au cours desquelles des cessions ont été pratiquées			nombre de concessions cédées au total			nombre de tables cédées		
nombre	Effectif	%	nombre	effectif	%	nombre	effectif	%
1	135	89%	1	68	45%	1	23	15%
2	14	9%	2	56	37%	2	71	47%
3	2	1%	3	17	11%	3	19	13%
4	1	1%	4	5	3%	4	21	14%
			5	2	1%	5	9	6%
			6	3	2%	6	3	2%
			7	1	1%	7	4	3%
						8	1	1%
						9	1	1%

Source : base de données Ifremer, d'après DDAM 34

Le premier indicateur contredit les résultats des deux autres, puisqu'il semble indiquer que les cédants transmettent leurs concessions en une fois : près de 90 % des

concessionnaires ont cédé leurs surfaces en une seule année, 9 % en deux années ; mais ces résultats sont biaisés par le fait que l'analyse porte sur une période de temps assez courte (1995-2001). Les deux autres critères en revanche semblent indiquer des transmissions fractionnées. Près de la moitié de ces concessionnaires qui ont cédé des concessions ont transmis une seule concession, 37 % deux concessions et 18 % plus de deux. De plus, à l'intérieur de ces transmissions, les concessionnaires cèdent deux tables dans 45 % des cas et une, trois ou quatre tables respectivement dans près de 15 % des cas. Les cas de cessions de plus de quatre tables sont moins élevés.

Les profils de comportements individuels en termes de reprises de concessions toujours dans un cadre non familial sont relativement proches de ceux observés pour les cessions, ce qui pourrait traduire une certaine atomisation de l'offre et de la demande de concessions à l'intérieur de l'étang de Thau.

La vente comme l'acquisition de foncier sont des opérations relativement peu fréquentes pour chaque entreprise. Cela peut refléter soit la lourdeur des investissements qu'entraîne l'acquisition de foncier, soit l'existence de coûts de transaction sur le marché en termes de difficultés d'accès à l'information.

4. GESTION DU FONCIER CONCHYLICOLE ET EFFETS NON DESIRES DU MARCHE

La libéralisation des transmissions de concessions conchylicoles apportée par le décret modificatif de 1987 introduit une certaine flexibilité, qui permet aux entreprises du secteur de réaliser des acquisitions ou des cessions de concessions selon des stratégies visant la rentabilité économique, la constitution d'un patrimoine et sa transmission dans un cadre familial ou non, ou encore l'adaptation aux conditions du milieu et aux changements institutionnels³⁶. Néanmoins, le manque d'encadrement et de régulation de ces échanges a pu provoquer un certain nombre d'effets non désirés dans la mesure où il limite la réalisation des objectifs économiques et sociaux inscrits dans le dispositif d'encadrement du secteur conchylicole. Parmi ces effets non désirés on peut citer (1) les effets de concentration de foncier, qui vont de paire avec l'accroissement des difficultés d'accès aux concessions conchylicoles pour les entreprises économiquement les plus faibles (petites entreprises familiales, jeunes entrepreneurs, nouveaux installés), (2) les effets inflationnistes sur les prix du foncier conchylicole, susceptibles de créer une discrimination par les prix pour l'accès au foncier de qualité et d'accentuer les barrières financières à l'entrée du secteur pour les jeunes, et enfin (3) d'autres effets dérivés de la formation des prix sur l'utilisation du foncier par les entreprises, pouvant entraîner des problèmes de gestion des bassins conchylicoles.

4.1. Effets du marché sur la concentration du foncier : le cas de la baie du Mont Saint Michel

Le secteur conchylicole subit des processus d'agrégation et de désagrégation de foncier de manière cyclique. À leur création, les entreprises conchylicoles sont en général dirigées

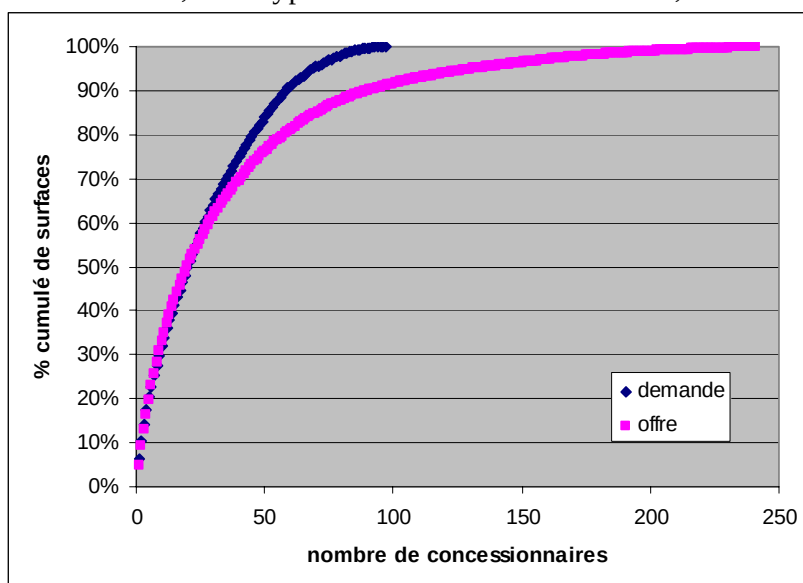
³⁶ L'analyse des stratégies foncières des entreprises conchylicoles a été présentée dans le chapitre 4.

par des jeunes entrepreneurs qui disposent d'un capital foncier limité. La croissance de ces jeunes entreprises s'effectue en général dans le temps, en fonction des opportunités d'acquisition de concessions et selon les stratégies des entreprises, mais est limitée par leur capacité financière.

Au moment du cycle de vie des entreprises qui correspond à la fin de carrière de l'exploitant, leur transmission est effectuée au sein de la famille ou à des tiers de manière plus ou moins progressive. Une transmission complète ne produirait pas d'effet de désagrégation. Cependant, dans de nombreux cas, les entreprises sont transmises de manière morcelée, ce qui produit un effet de désagrégation plus ou moins important en fonction du nombre de repreneurs. Ce morcellement peut être subi par des entreprises ayant acquis une taille trop importante et devenant difficiles à transmettre à un seul repreneur. Par ailleurs, lorsque les entreprises sont transmises dans un cadre familial mais à plusieurs héritiers/repreneurs qui s'installent séparément (cas par exemple de plusieurs frères qui héritent des concessions des parents), le foncier se désagrège en plusieurs nouvelles entreprises. Celles-ci peuvent ensuite démarrer une croissance en taille grâce aux acquisitions réalisables sur le marché des concessions.

La résultante de ces processus d'agrégation/désagrégation du foncier et d'apparition/disparition d'entreprises peut être caractérisée par la concentration globale du secteur. Néanmoins, en parallèle de ce jeu d'agrégation/désagrégation du foncier lié à la démographie des entreprises, la flexibilité apportée par le marché de concessions peut jouer le rôle d'accélérateur de la concentration du foncier. La prédominance des transactions marchandes peut conduire à l'éviction de certains acteurs au profit des entreprises économiquement plus puissantes. C'est ce qui a été observé dans le secteur ostréicole du bassin conchylicole de la baie du Mont-Saint-Michel.

Figure 27 : Offre et demande de concessions ostréicoles en baie du Mont Saint Michel, tout type de transmission confondu, 1988-2003



Source : base de données Ifremer, d'après DDAM 35

La figure ci-dessus montre que le nombre d'acquéreurs a été inférieur au nombre de cédants pour l'ensemble des surfaces ostréicoles transmises pendant toute la période analysée. Ceci se traduit par un effet de concentration du foncier en la possession d'un

nombre plus réduit d'acteurs³⁷. Pendant cette période, pour une même surface totale transmise on a pu comptabiliser deux fois et demi plus d'acquéreurs que de cédants³⁸. Cette dynamique est différente selon le type de transmission considéré. La distinction entre les transmissions de surfaces dans un cadre familial et non familial peut apporter des éléments de réponse à cette dynamique dans la mesure où les logiques de ces transmissions sont différentes de celles des transmissions marchandes, et du fait des effets de désagréations évoqués précédemment.

Figure 28 : Concentration de l'offre et de la demande de concessions ostréicoles en baie du Mont Saint Michel dans le cadre familial, 1988-2003

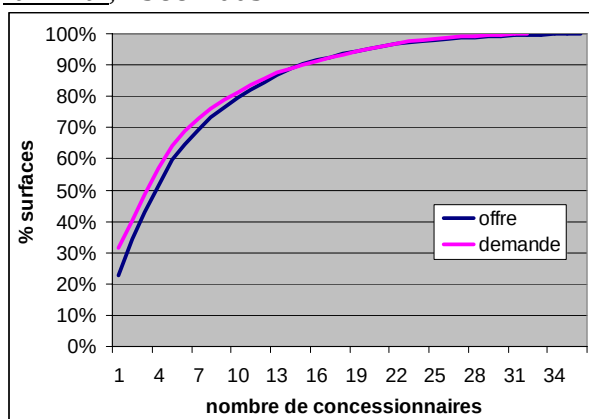
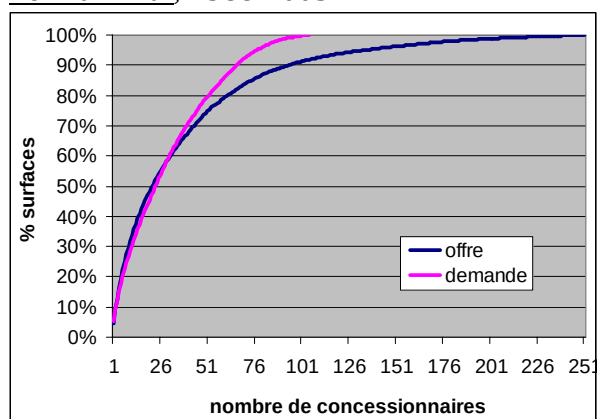


Figure 29 : Concentration de l'offre et de la demande de concessions ostréicoles en baie du Mont Saint Michel dans un cadre non familial, 1988-2003



Source : base de données Ifremer, d'après DDAM 35

Dans le cas des transmissions familiales, le nombre d'acquéreurs est globalement égal au nombre de cédants. Par conséquent, ce type de transmissions possède un certain rôle de redistribution du foncier conchylicole en dépit de l'existence d'effets de désagrégation provoqués par exemple par la reprise de plusieurs héritiers. Au contraire, dans le cadre des transmissions non familiales, le nombre d'acquéreurs est inférieur au nombre de cédants, ce qui caractérise un effet de concentration du foncier conchylicole. Autrement dit, le marché représente globalement un vecteur de concentration du secteur malgré les effets de déconcentrations individuelles qui ont pu se manifester, ce qui peut s'expliquer par un effet discriminant de l'évolution des prix du foncier.

Au-delà d'une professionnalisation accrue de l'activité marquée par la disparition des "petits parqueurs", le marché provoque donc un effet de concentration du foncier. Afin d'éviter les dérives d'une concentration excessive du secteur, les schémas de structures se dotent de dispositifs de contrôle qui encadrent théoriquement les transmissions de concessions. Pour cela, ils définissent des DIMAR (dimensions maximales de référence). La DIMAR équivaut au seuil au-delà duquel la surface totale qui résulterait de l'attribution d'une nouvelle concession, pourrait justifier le refus de cette demande d'attribution (article 12-4). L'arrêté préfectoral du 6 juin 1988 portant sur le schéma de structures des exploitations de cultures marines du département d'Ille et Vilaine détaille ces DIMAR par activité et par zone, lesquelles n'ont pas évolué depuis.

³⁷ On fait ici l'hypothèse de la corrélation entre nombre d'entreprises et nombre de concessionnaires en négligeant la structure des entreprises. Par conséquent, le nombre de concessionnaires est ici considéré comme un proxy du nombre d'entreprises.

³⁸ Ces échanges concernent uniquement des substitutions dans un cadre extrafamilial afin de tenir compte exclusivement des transmissions marchandes.

Tableau 33 : Définition des dimensions maximales de référence par le schéma des structures du département d'Ille et Vilaine

	DIMAR
Secteur baie de Cancale (élevage d'huîtres sur estran)	40 hectares
Secteur baie du Mt St Michel (élevage d'huîtres en eau profonde)	650 hectares
Secteur baie du Mt St Michel (élevage moules sur estran)	50000 mètres
Tous secteurs. Elevage palourdes sur estran	20 hectares

Source : monographie conchylicole et aquacole de la direction départementale des affaires maritimes d'Ille et Vilaine, campagne 88/99.

Les plafonds fixés ne s'avèrent pas réellement restrictifs pour limiter la croissance des entreprises. En effet, l'entreprise mytilicole de plus grande taille dans le bassin n'atteint qu'un quart de la DIMAR. Parallèlement, la DIMAR pour l'élevage de moules sur estran représente un **cinquième** du cadastre total du bassin alloué à cette activité. En d'autres termes, le schéma de structures permettrait théoriquement que la totalité des longueurs en mytiliculture puissent être partagés entre seulement **six entreprises**, alors que le bassin en comptait environ 70 au début des années 2000 (voir chapitre 4). De la même manière, la DIMAR ostréicole serait compatible avec une distribution des surfaces entre moins de 10 entreprises, alors que le bassin en comptait environ une soixantaine au début des années 2000. Ces dimensions ont donc clairement été fixées de manière à ne pas être contraignantes, et il semble actuellement peu probable qu'elles puissent être atteintes, voire dépassées. Par conséquent, la réglementation locale ne vient pas ici combler le déficit de régulation qu'entraîne la libéralisation des transmissions du foncier conchylicole dans un contexte d'insuffisance de l'encadrement administratif, ce qui ne peut que renforcer les risques d'accumulation du foncier au profit des entreprises déjà avantagées en termes de moyens économiques.

4.2. Marché libre et effets des comportements spéculatifs sur les prix des concessions : cas de la baie du Mont-Saint-Michel

Les transmissions de foncier conchylicole sont soumises au contrôle des commissions de cultures marines (CCM) qui avalisent la conformité des procédures et des éléments requis pour les concessionnaires et les concessions. Le décret modificatif de 1987 a généralisé la possibilité de verser une compensation monétaire au cédant d'une concession, et rétabli la possibilité pour le cédant de choisir le repreneur de sa concession. Sous réserve de leur acceptation ultérieure par la CCM, le montant de la compensation monétaire, qui est en quelque sorte le prix de vente de la concession, de même que le choix du repreneur avec lequel la négociation sur le prix de la transaction s'engage, sont a priori libres. Cependant, la CCM peut s'opposer à une cession lorsque le prix déclaré est considéré comme disproportionné par rapport aux prix qui sont couramment pratiqués dans les transmissions de concessions de caractéristiques semblables. Pour fonder ses décisions, la CCM utilise une grille de prix de référence, qui est définie en cohérence avec les zones géographiques définies par le cadastre conchylicole de chaque bassin et constituée à partir des montants des compensations enregistrées dans chaque zone pendant les deux années précédentes.

Le prix moyen courant par are observé entre 1988 et 2002 pour le foncier ostréicole en baie du Mont-Saint-Michel présente une relative stabilité en dépit de cycles hausse – (stabilité) – baisse principalement liés à des ajustements conjoncturels du marché et qui

ont **eu en** général une périodicité de trois à cinq ans. La tendance à la baisse amorcée après 1996 a toutefois conduit le prix du foncier ostréicole jusqu'à atteindre en 1998 son plus faible niveau observé jusqu'alors. Mais en 1999, une soudaine reprise des transmissions a provoqué un quasi doublement du prix du foncier, suivi d'une autre forte hausse l'année suivante.

Figure 30 : Evolution des surfaces transmises et des prix* en ostréiculture

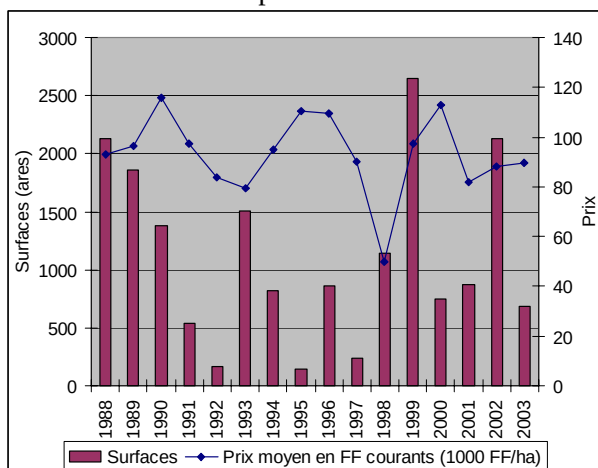
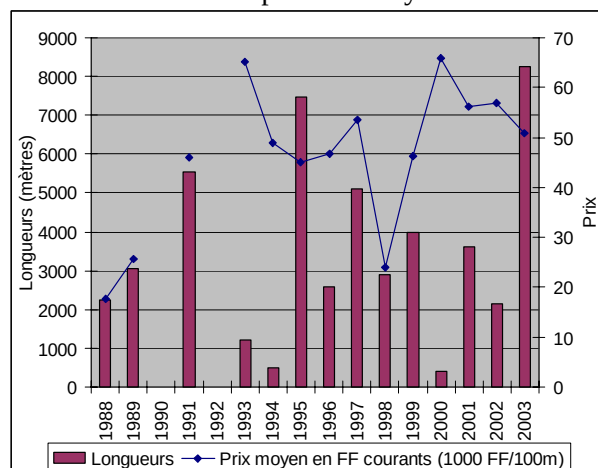


Figure 31 : Evolution des longueurs transmises et des prix* en mytiliculture



* Les prix relèvent des transmissions non familiales payantes

Source : base de données Ifremer, d'après DDAM 35

L'évolution des prix des concessions mytilicoles a d'abord été sensiblement différente. Le prix moyen des lignes de bouchots a connu une augmentation importante et régulière entre 1988 et 1993, avant d'entamer des cycles de baisses et de hausses. À partir de 1998, les prix du foncier mytilicole connaissent une évolution similaire à celle du foncier ostréicole : le prix moyen chute d'abord à son plus bas niveau depuis 10 ans, avant de remonter fortement deux années de suite. Cette envolée des prix sur la période 1999-2000 fait suite à la modification du classement sanitaire de la partie Est de la baie en juillet 1998 (DDAM 2004), qui rend désormais possible la mise en œuvre du projet de restructuration consistant en une extension de la zone mytilicole vers l'Est et en un transfert d'une partie des concessions ostréicoles de la zone de Cancale vers la zone de Saint-Benoît-des-Ondes libérée par les mytiliculteurs (voir figure 11, page 135). Compte tenu du gradient de productivité croissant en direction de l'Est du bassin, cette restructuration revenait à transformer des concessions peu ou moyennement productive en des droits d'accès à des concessions beaucoup plus productives.

La perspective de voir se réaliser de tels aménagements, par ailleurs accueillis favorablement par l'administration, a donc suscité des anticipations rationnelles de la part des entreprises en place, ce qui par suite a donné lieu à certains comportements spéculatifs qui peuvent expliquer les hausses de prix :

- ✓ en ostréiculture, des droits devenus improductifs (notamment les concessions rendues inexploitable par l'envasement) ont été réservés voire rachetés dans la perspective de leur transformation en droits d'accès à la nouvelle zone ostréicole,
- ✓ en ostréiculture comme en mytiliculture, la hausse du prix du foncier avant même la réalisation de la restructuration traduit une anticipation des gains de productivité et donc de rentabilité attendus de la conversion des droits à produire dans les zones vouées à être supprimées en des droits à produire dans les zones nouvellement créées.

4.3. La “ sélection par l'argent ” ou la difficulté d'accéder au foncier de qualité pour les entreprises les moins dotées : le cas de Marennes Oléron

Le système de transmissions de concessions dans un cadre partiellement marchand proposé par la réglementation actuelle est théoriquement complété par des dispositifs redistributifs basés sur la caractérisation des candidats à la reprise d'une concession lorsque celle-ci n'est pas transmise par substitution directe. Dans cette procédure, l'administration déclare la vacance de la concession, qui fait alors l'objet d'une publicité destinée à susciter des demandes concurrentes. Dans le cas où plusieurs individus sont concurrents pour acquérir une même concession, la commission de cultures marines est chargée de sélectionner le repreneur en s'appuyant sur une série de critères de classement, qui permet de hiérarchiser les demandeurs. Dans le bassin de Marennes Oléron, les concessionnaires sont classés selon un système de points qui attribue à chaque concessionnaire un point par are détenu³⁹. L'objectif social de ce critère de classement est de pouvoir identifier les entreprises de plus petite taille, souvent dirigées par des jeunes entrepreneurs, auxquelles il est alors donné priorité lorsque plusieurs candidatures à la reprise sont déposées. C'est ainsi que la désignation du repreneur par la Commission des cultures marines s'effectue fréquemment au bénéfice d'un concessionnaire à qui l'attribution de la concession permet d'atteindre la dimension minimale d'installation ou sinon la dimension minimale de référence.

Néanmoins, les attributions effectuées par désignation administrative en vertu de cette procédure visant à redistribuer le foncier ne concernent qu'une part relativement marginale des transmissions. Les désignations administratives représentent à peine 3 % des surfaces transmises dans le bassin de Marennes Oléron, ou encore moins de 7 % des longueurs de bouchots et 14 % des surfaces ostréicoles transmises en baie du Mont-Saint-Michel. Dans la grande majorité des transmissions, les cédants font usage de leur droit de présentation du repreneur, procédure où prime la relation entre les deux parties mais aussi la discrimination par les prix, lesquels vont tendre à rejoindre ceux proposés par les conchyliculteurs qui manifestent les niveaux de consentements à payer les plus élevés. Ce fonctionnement de marché libre et décentralisé peut alors aboutir à des situations où seules les entreprises économiquement les plus puissantes ont accès aux concessions de qualité, car elles sont capables d'en payer le prix voire de surenchérir pour s'en assurer l'acquisition, tandis que les entreprises plus faibles doivent se contenter des concessions moins productives, plus abordables car moins onéreuses.

Cette forme de discrimination par les prix du foncier peut être observée en représentant la valeur moyenne des transmissions marchandes, supposée corrélée positivement avec la qualité des concessions acquises, en fonction de la taille des entreprises acheteuses, ici caractérisée par l'indicateur de point équivalent surface présenté précédemment. Les concessionnaires sont classés en 15 catégories définies par des fourchettes de 30 points (voir le tableau 34 ci-dessous).

Les résultats concernant la valeur des transmissions payantes non familiales⁴⁰ montrent que le prix moyen payé par acquisition est plus élevé lorsque la taille de l'entreprise est

³⁹ La modification de ce système de points est actuellement à l'étude afin de passer d'une équivalence 1 point -1 are vers un classement par points de productivité qui semble plus réaliste sur la réalité économique des entreprises (comm. perso.)

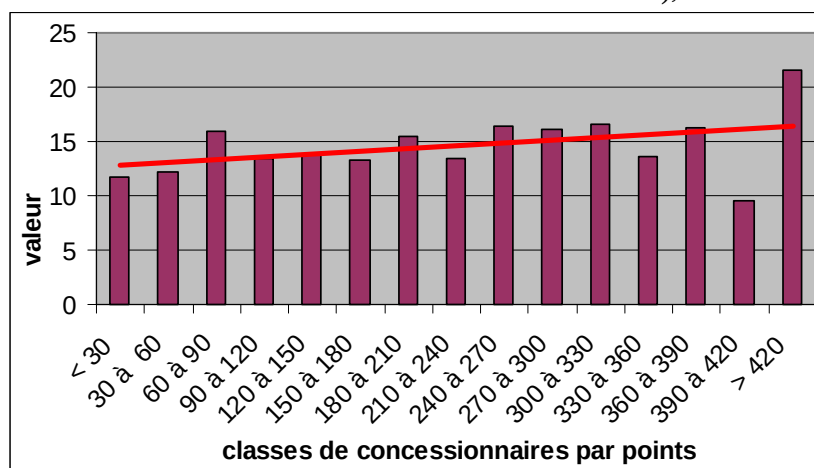
⁴⁰ Dans un premier temps, nous utilisons cette grandeur qui représente la valeur moyenne par acquisition et non pas le prix moyen par are en raison de la très forte disparité des prix du foncier à l'intérieur du bassin.

plus importante. La différence de valeur entre les acquisitions d'entreprises de classes extrêmes est de plus du double. Cela suggère que le phénomène de discrimination par le prix peut avoir des effets notables sur l'évolution de la structure foncière des entreprises dans la mesure où les transmissions marchandes représentent le mode d'accès au foncier dominant (plus de la moitié des surfaces transmises au cours de la période étudiée).

Tableau 34 : Classes de concessionnaires

classes	Nombre de points
1	< 30
2	30- 60
3	60-90
4	90-120
5	120-150
6	150-180
7	180-210
8	210-240
9	240-270
10	270-300
11	300-330
12	330-360
13	360-390
14	390-420
15	> 420

Figure 32 : Valeur moyenne (en kilofrancs) des acquisitions effectuées par classes de concessionnaires définies selon leur nombre de points (cas des transmissions marchandes non familiales), 1988-1996



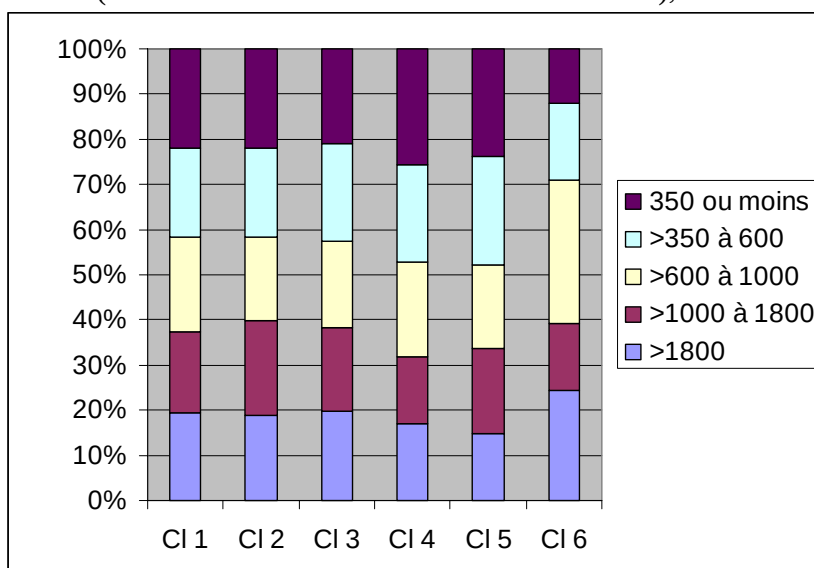
Source : base de données UBO, d'après DDAM 17

De même, l'analyse de la répartition des surfaces achetées entre les différentes gammes de prix par grandes classes de repreneurs (toujours définies en fonction du nombre de points, voir tableau 35), montre que la catégorie des repreneurs les mieux dotés est celle qui rachète proportionnellement le plus de surfaces dans la gamme des prix les plus élevés (> 1800) et le moins de surfaces dans la gamme des prix les plus bas (< 350).

Tableau 35 : Grandes classes de concessionnaires

classes	Nombre de points
1	< 100
2	101 - 200
3	201 - 300
4	301 - 400
5	401 - 500
6	> 500

Figure 33 : Répartition par gammes de prix (F/are) des surfaces achetées par grandes classes de repreneurs (ensemble des transmissions marchandes), 1988-1996



Source : base de données UBO, d'après DDAM 17

4.4. Inexploitation individuelle du foncier et conséquences en termes de gestion collective : effets observés dans le bassin de Marennes Oléron et en baie du Mont-Saint-Michel

La productivité des concessions est corrélée aux conditions biologiques, physiques et environnementales du milieu, mais aussi à l'entretien des espaces où elles se situent. Le processus d'envasement naturel provoque ainsi une détérioration des conditions d'exploitation des concessions conchyliques, voire une perte de leur productivité. Ces processus sont souvent enrayés par l'exploitation et l'entretien des concessions voire le remembrement du cadastre, ce qui permet d'améliorer les conditions de circulation des eaux et mécaniquement de remettre en circulation les dépôts à l'origine de l'envasement. Au contraire, l'inexploitation des parcs peut alimenter ces processus d'envasement et même les accélérer. Or l'inexploitation du foncier conchylicole est très répandue en France. Selon le recensement conchylicole de 2001 (Girard *et al.*, 2005), près d'un cinquième des surfaces sont inexploitées dans le région de Poitou-Charentes⁴¹ et près d'un quart en Ile-et-Vilaine (rapportées aux surfaces concédées sur estran uniquement).

L'inexploitation du foncier accentue des processus naturels, mais elle participe également de logiques économiques individuelles qu'on décrira ci-dessous. Au final, elle peut se traduire par des situations de sous optimalité économique caractéristiques d'une mauvaise gestion de ressources naturelles renouvelables.

a) Effets de l'inexploitation dans le bassin de Marennes Oléron

L'envasement naturel de ce bassin se traduit par la réduction des surfaces exploitables et donc par la rétrécissement du périmètre du marché des concessions conchyliques. Ce rétrécissement du marché est révélé par la réduction des espaces concernés par les transmissions de concessions, que l'on peut caractériser en se référant à la notion de "bancs", qui sont des divisions du cadastre conchylicole du bassin. L'ensemble des transmissions de concessions enregistrées par les commissions des cultures marines pendant la période observée (1988-1996) concerne un total de 180 bancs. Globalement 80 % des surfaces échangées dans cette période se concentrent sur un quart des bancs.

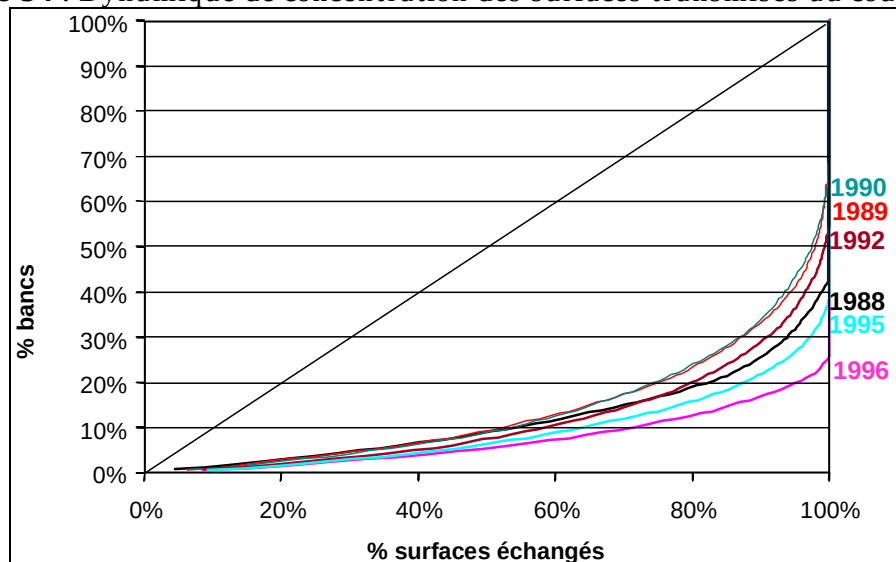
Au cours du temps, la dynamique des échanges de concessions indique une concentration des zones concernées par le marché : en 1990, 80 % des surfaces cédées appartenaient à 24 % des bancs tandis qu'en 1996, 80 % des surfaces cédées appartenaient à 13 % des bancs. Cette dynamique de "rétrécissement" des zones concernées par les transactions marchandes est donc corrélée avec la diminution du volume de surfaces exploitables : la fréquence des transactions fonctionne donc comme un indicateur du rétrécissement du périmètre de rentabilité du bassin. Les zones du bassin peu exploitables et finalement non rentables à terme sortent peu à peu de la sphère couverte par le marché.

Cette tendance s'explique en partie par les problèmes récurrents d'envasement dont pâtit le bassin de Marennes Oléron. Ces problèmes rendent les concessions de certaines zones inexploitable, tandis que les concessions voisines deviennent de moins en moins productives du fait de la compétition induite par le développement sur les concessions devenues inexploitées des processus de captage naturel et de croissance de coquillages

⁴¹ On tient compte dans ces calculs de la totalité du cadastre ostréicole et mytilicole sur le DPM et le DP.

sauvages ou d'autres ressources vivantes. Mais la multiplication du nombre des concessions non entretenues ou abandonnées s'accélère encore sous l'effet de différents facteurs économiques.

Figure 34 : Dynamique de concentration des surfaces transmises au cours du temps



Source : procès-verbaux des commission de cultures marines du département de Charente Maritime

b) Effets de l'inexploitation en baie du Mont-Saint-Michel

L'inexploitation du foncier conchylicole en baie du Mont-Saint-Michel est due d'une part à l'envasement de certains parcs et d'autre part à un choix par convenance de sous-utilisation de leur capital foncier par les entreprises. De la même façon que dans le bassin de Marennes Oléron, l'abandon de concessions en friche alimente les processus d'envasement. Une analyse effectuée par l'Ifremer, sur la base de photographies aériennes couplées avec des opérations d'échantillonnage à terre (Mazurié, 2004), montre que si l'on exclut celles des surfaces déclarées comme inexploitées qui avaient vocation à être supprimées par la restructuration de 2002, on pouvait estimer à 10 % du total les surfaces ostréicoles qui demeuraient inexploitées⁴².

Tableau 36 : Niveaux de charge des parcs ostréicoles observés et déterminés par le schéma des structures en baie du Mont-Saint-Michel

	évaluation	schéma de structures
nombre moyen de tables par ha exploité	761	670
nombre moyen de poche par ha exploité	4567	4020

Source : Mazurié 2004

⁴² Le recensement national conchylicole inclut la totalité des surfaces inexploitées déclarées y compris celles qui ont été ultérieurement supprimées par la restructuration de 2002. C'est pour cette raison que le taux d'inexploitation du recensement (23 %) est supérieur à celui estimé par l'Ifremer.

L'inexploitation d'une partie du foncier conchylicole du bassin s'accompagne d'un recentrage de l'exploitation sur le foncier exploitable. Parallèlement à cette inexploitation on a donc pu observer paradoxalement un effet de surexploitation du foncier utilisé par le fait du dépassement des limites de charge définies par le schéma de structures. Cette surexploitation a été évaluée par l'Ifremer (Mazurié 2004) selon un ordre de grandeur synthétisé dans le tableau 36 ci-dessus.

Le dépassement physique estimé de la capacité de charge représente près de 14 % du niveau maximum de charge fixé par le schéma de structures. Cette capacité est définie de manière à permettre un partage de la ressource primaire contenue dans les masses d'eau tel qu'il assure la croissance et la reproduction des individus cultivés durablement dans le temps. Cependant, chaque individu peut avoir intérêt à augmenter sa capacité de production afin d'augmenter son revenu individuel, en considérant qu'un dépassement isolé aurait peu d'incidences sur l'ensemble de la productivité du bassin et sur la rente collective. Toutefois, la généralisation de tels comportements individuels peut entraîner une mauvaise répartition géographique de l'intensité d'utilisation des ressources dans le bassin en fonction de la distribution de l'excès de charge. Ces entorses aux règles de gestion peuvent alors soit conduire à un dépassement des seuils de densité favorable au développement des maladies, soit provoquer une surexploitation du bassin, ce qui dans tous les cas aboutit à des pertes de productivité globale et à une forme de dissipation de la rente conchylicole.

c) Facteurs économiques et inexploitation du foncier conchylicole

Si les phénomènes déclencheurs sont principalement naturels, l'inexploitation du foncier conchylicole peut être entretenue voire accélérée par un certain nombre de facteurs économiques. Le premier facteur économique accélérateur du processus d'inexploitation est lié à la tendance au morcellement du foncier. Ainsi, pour un entrepreneur qui a accumulé un capital foncier important, il est difficile de vendre toutes ses concessions à un seul repreneur au moment où il abandonne l'activité. Dans une telle situation, le capital foncier de l'entreprise peut être divisé en lots afin de faciliter la vente : les concessions les plus productives sont alors vendues aisément tandis que les moins productives trouvent plus difficilement un repreneur, demeurent parfois invendues et peuvent dès lors tomber à l'abandon, s'ensuivre et amplifier les problèmes précédemment signalés.

Un autre facteur accélérateur du processus d'inexploitation réside dans les comportements spéculatifs, induits par la perspective de changements relatifs soit aux dispositifs institutionnels et au mode de gestion du bassin, soit aux conditions économiques d'exercice de l'activité. Concrètement, un conchyliculteur conserve des concessions inexploitées et non entretenues (qui, après 3 ans d'inexploitation avérée, devraient pouvoir être retirées au concessionnaire par l'administration si celle-ci était en mesure d'exercer pleinement ses prérogatives), car il peut y être incité soit par l'espoir qu'elles soient revalorisées dans le futur à la faveur d'un remembrement du foncier ou de la création de nouvelles infrastructures, soit par l'attente d'une meilleure conjoncture de l'activité qui ferait repasser les concessions inexploitable au-dessus du seuil de rentabilité. En outre, il est à noter que du fait de leur faible niveau, les redevances domaniales n'ont aucun effet incitatif sur les exploitants qui seraient tentés de conserver voire d'acquérir des parcs sans les exploiter, en dépit des effets négatifs que cela peut induire en termes de gestion du foncier du bassin conchylicole.

Une gestion individuelle du foncier à court et à long terme cherchant à maximiser la rente globale de l'ensemble de son portefeuille de concessions peut donc mener à des situations collectivement indésirables qui peuvent se traduire par une diminution de la rente collective mais aussi par des coûts supplémentaires de gestion du bassin. Ainsi, le coût annuel du nettoyage du foncier conchylicole géré par la section régionale conchylicole Poitou-Charentes s'élève à plus de 600 000 € par an, dont 80 % sont financé par des fonds publics⁴³ (Peltier, 2004).

⁴³ La SRC locale finance actuellement 10 % de cette dépense, les 90 % restant étant financés par des fonds européens et régionaux.

**CHAPITRE VI :
LA VALEUR DU FONCIER CONCHYLICOLE**

Les chapitres précédents ont montré d'une part le rôle des concessions conchylicoles en tant que facteurs de production des entreprises conchylicoles et d'autre part leur capacité à générer des rentes économiques dès lors que l'activité permise par ces concessions est rémunérée au-dessus d'un niveau " normal ". L'émergence de ces rentes, largement imputable aux difficultés d'ajuster le niveau des redevances foncières à la profitabilité réelle de l'activité⁴⁴, y compris compte tenu des différentiels entre types d'élevage et de la possible existence de rentes nulles voire négatives, est un élément déclencheur des transactions marchandes relatives aux concessions conchylicoles. En effet, l'accumulation de valeur économique qui découle des rentes conchylicoles explique la volonté constamment manifestée par la profession de pouvoir maîtriser la transmission de son patrimoine foncier, que le transfert soit gratuit ou payant selon qu'il est destiné plutôt à des parents ou plutôt à des tiers.

Le régime juridique des concessions conchylicoles a donc été adapté de façon à ce que les concessionnaires puissent céder leurs concessions à des tiers en contrepartie d'une indemnité pécuniaire justifiée par la valeur des locaux d'exploitation, par les aménagements fonciers et hydrauliques ainsi que par les améliorations du potentiel de production apportées par l'ancien concessionnaire. Les prix pratiqués lors de ces transactions sont donc enregistrés à ce titre par les commissions de cultures marines après présentation de la copie du contrat de transmission entre concessionnaires.

Cependant, la libéralisation des transmissions de concessions a accéléré une dynamique du secteur qui tend vers l'accroissement de la taille des entreprises et l'accumulation du foncier et donc des rentes par un nombre d'acteurs plus réduit. Les principaux effets non désirés de la libéralisation des transmissions ont été décrits dans le chapitre précédent : il s'agit i) de la discrimination par les prix pour l'accès au foncier de qualité, ii) de l'existence de barrières financières à l'entrée du secteur, rendant difficile l'installation des jeunes au point de remettre en cause le renouvellement de la profession, iii) des problèmes de gestion des bassins conchylicoles dus à certaines stratégies individuelles d'utilisation du facteur foncier, pouvant par exemple inclure la spéculation sur des concessions en friche. Ces effets non désirés traduisent la difficulté de rendre compatibles l'utilisation à des fins privatives de ressources naturelles renouvelables communes et leur gestion efficace, équitable et durable du point de vue collectif.

L'existence de rentes conchylicoles liées à la mise en exploitation des concessions est un facteur incitant les entreprises du secteur à maximiser leur production. Néanmoins, compte tenu de l'existence d'une disponibilité globale de foncier limitée par les schémas de structures et d'une dynamique de la demande finale de coquillages relativement constante, la rente individuelle de chaque entreprise est également délimitée par sa capacité à accaparer du foncier conchylicole. Une telle capacité est directement liée aux contraintes économiques de chaque entreprise mais aussi aux spécifications plus ou moins restrictives des schémas des structures qui définissent des tailles maximales par unité de production.

⁴⁴ Pour une présentation générale des termes de ce débat voir (Dumont, 1987), et pour une application sur données empiriques récentes voir (Mongruel & Pérez-Agúndez, 2006).

L'analyse de la formation du prix du foncier conchylicole est un élément majeur pour mieux comprendre les ajustements du secteur tant sur le plan individuel que collectif. En particulier, la formation des prix est utile pour analyser :

- ✓ les stratégies foncières des entreprises et leur influence sur l'utilisation de tous les facteurs de production à l'échelle du secteur,
- ✓ la mise en œuvre de mécanismes de gestion de bassin conchylicoles dont l'objectif est l'optimisation de leur exploitation en harmonie avec une gestion intégrée des bassins versants où ils sont localisés,
- ✓ la mise en œuvre de politiques sectorielles en relation avec la sauvegarde de l'emploi, la gestion de distorsions dans le secteur (problèmes de transparence, existence de barrières à l'entrée, concentration du secteur, etc.), l'aménagement des territoires côtiers, l'équité intergénérationnelle pour l'accès à la ressource, etc.

La valeur d'une concession conchylicole, et donc son prix, traduit théoriquement la valeur des rentes futures actualisées qu'un concessionnaire peut espérer d'obtenir par sa mise en exploitation. Cette valeur dépend de plusieurs facteurs déterminants. Premièrement, le prix des concessions dépend de leur productivité, laquelle est fonction à la fois de leurs caractéristiques physiques (état des structures, accessibilité, etc.) et des caractéristiques du milieu naturel où elles se situent⁴⁵. Cet ensemble d'éléments rend les concessions plus ou moins productives et par conséquent plus ou moins rentables. Par ailleurs, des gains de productivité peuvent survenir dans le cas d'améliorations techniques, de modifications des pratiques culturelles, etc. Deuxièmement, les prix des concessions peuvent être également influencés par les ajustements entre l'offre et la demande de concessions de sorte que les prix des concessions augmentent quand elles sont plus rares et vice-versa. Troisièmement, les prix des concessions peuvent être influencés par la dynamique du secteur dans son ensemble (y compris par l'aval de la filière et par les marchés de consommation finale) et ses impacts sur le chiffre d'affaires des entreprises. Cet ensemble d'éléments est susceptible de moduler le niveau de rentabilité du secteur et par conséquent son degré d'attractivité capitalistique, qui détermine les stratégies d'investissement et notamment d'acquisition de concessions conchylicoles.

La première partie de ce chapitre analyse les déterminants de la formation et de l'évolution des prix du foncier conchylicole en relation avec la théorie de la rente. La seconde partie du chapitre propose un modèle économétrique théorique permettant de cadrer une analyse de la formation des prix du foncier conchylicole. Celui-ci inclura la quantification des élasticités-prix liées à des variations marginales des facteurs caractérisant les concessions compte tenu des stratégies économiques et non strictement économiques des exploitants vis-à-vis de la gestion de leur patrimoine foncier.

⁴⁵ Productivité écologique (matières organiques en suspension), coefficient de marée, salubrité de l'eau, etc.

1. VALEUR DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES ET THEORIE DE LA RENTE

Il existe un consensus général dans la littérature économique pour évaluer le prix du foncier agricole (extrapolable au foncier conchylicole) comme l'estimation des rentes présentes et futures actualisées qui peuvent être dégagées par l'exploitation de la terre (voir par exemple [Clark et al. 1993, Burt 1986, Lloyd et al. 1991]). Ces travaux se basent sur les travaux des économistes classiques⁴⁶.

La rente est déterminée principalement par deux facteurs, les revenus nets résiduels obtenus par les produits issus de l'exploitation du foncier et les gains nets de capital. Les revenus nets dépendent directement de la productivité des exploitations, ce qui est donné par des caractéristiques intrinsèques à chacune. Les modifications de revenus de capital peuvent être dues à des variations du coût d'opportunité [Lloyd 1991].

Cependant, le prix de marché de la terre ne coïncide pas toujours avec cette valeur actualisée des rentes futures et cela en raison de différents facteurs pouvant affecter le prix du foncier à terme et non pas dans le présent. Ces déviations peuvent être expliquées par des imperfections des marchés ou par des espérances et des anticipations rationnelles effectuées par les individus participant au marché. La dissociation de ces différents effets est cependant très complexe dans des contextes d'information à disponibilité très limitée. L'existence de divergence entre prix et rentes espérées peut expliquer des déséquilibres dus à des imperfections du marché, des anticipations rationnelles, variations structurelles ou conjoncturelles du marché, etc.

Néanmoins, par analogie avec le marché des terres agricoles, le prix des concessions conchylicoles peut être presque entièrement expliqué par les rentes attendues de leur exploitation, ce qui est formalisé par l'équation suivante :

$$P_t = \frac{1}{(1+r)} \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1}{(1+r)} \right)^i E_t [R_{t+i}]$$

avec P_t = prix réel de la concession à l'instant "t"
 R_t = profit de la concession à l'instant "t"
 $\frac{1}{(1+r)}$ = taux réel d'actualisation
 E_t = facteur regroupant les espérances et anticipations des agents

Dans le cas où la rentabilité (ou profit) est constante (indépendante du temps), le prix de la concession peut être simplifié par l'équation suivante : $P_t = \frac{R'}{r}$.

⁴⁶ Certains éléments importants peuvent être rappelés dans le cadre de notre étude, notamment concernant la formation de la rente qui correspond à la rémunération du propriétaire foncier pour l'usage de la terre. Pour Anderson comme pour Ricardo, la rente ne détermine pas le prix du produit, mais, inversement, c'est le prix du produit qui détermine la rente. Cela veut dire que ce sont les performances des entreprises qui vont déterminer le niveau des rentes et, par conséquent, le prix des terres ou concessions. Pour Malthus l'origine de la rente vient de la qualité du sol lorsqu'elle permet d'obtenir plus de grains que ceux nécessaires à la subsistance de ceux qui travaillent dans la culture de la terre.

Ces rentes sont déterminées par différents facteurs qui caractérisent le foncier, les cédants, les acquéreurs et la dynamique propre du marché. La productivité naturelle des exploitations conchylicoles fixe la qualité et la quantité de la production et par conséquent le niveau de rente potentiellement extractible. La rente est a priori entièrement captée par le concessionnaire car la location de concessions n'est pas légale. Les rentes futures sont susceptibles d'être capitalisées sur les droits de concession et peuvent être incorporées à la valeur compensatoire lors de leur transmission. Dans ce cas, le prix espéré par la cession d'un parc serait au moins égal aux rentes capitalisées. Néanmoins, même si la valeur des concessions est principalement expliquée par les rentes espérées, des ajustements entre l'offre et la demande sur le marché de concessions peuvent également modifier les prix d'échange des concessions.

Du point de vue de la demande, la rente attendue peut être modulée par des anticipations des agents relatives aux évolutions du secteur susceptibles d'affecter la rémunération du capital investi. À l'instant t , le consentement à payer du demandeur varie en fonction des contraintes et opportunités liées aux disponibilités de liquidité, aux coûts de transaction à l'intérieur du marché de concessions (barrières à l'entrée, opacité et asymétrie d'informations, collusions et autres dysfonctionnements), et aux conditions socioéconomiques, politiques et réglementaires pouvant modifier l'environnement dans lequel fonctionne le marché de concessions [Trivelli, 1997]. Ces facteurs peuvent introduire des distorsions de marché et donc de mauvaises allocations des concessions.

La création d'une rente peut être expliquée par la rareté de l'offre de terres en agriculture ou de concessions en conchyliculture, par les qualités du milieu dans un espace donné (la fertilité agronomique au sens de Marx), ou encore par une spécificité territoriale (externalité positive)⁴⁷. Mais les cultures marines en eaux ouvertes présentent une spécificité par rapport à l'agriculture : elle réside dans l'utilisation de ressources qui restent communes, à savoir les ressources primaires dont se nourrissent les coquillages élevés. De ce fait, la rente générée par une concession peut dépendre de celle des concessions voisines car la capacité trophique d'un bassin d'exploitation est limitée et partagée par les différentes exploitations. Concrètement, la surcharge d'une exploitant peut diminuer la productivité de l'exploitant voisin. Ces externalités d'encombrement ne se produisent pas de façon aussi directe en agriculture, même si des phénomènes similaires peuvent se manifester à travers la pollution de la ressource en eau. Concernant les externalités négatives en matière de cultures marines, on peut se référer aux limitations prévues par les schémas des structures et se demander en quoi elles équivalent à une internalisation des externalités négatives croisées.

Si on considère comme fixée l'offre globale de foncier, des variations de la rente peuvent être induites par des modifications : 1) de la productivité des entreprises du secteur (changements technologiques, restructuration des modes de production, etc.), 2) de la rémunération des facteurs de production, 3) des conditions de production liées à des mesures réglementaires, 4) des prix sur les marchés de produits finis, 5) des conditions d'accès au capital qui ont des conséquences sur la demande de foncier.

En conclusion, le tableau ci-après détaille les facteurs techniques, économiques et institutionnels susceptibles de déterminer la variabilité de la rente foncière en agriculture, et par suite le prix des terres.

⁴⁷ La "rente territoriale" est obtenue à partir de la valorisation d'un bien ou d'un service du fait des caractéristiques intrinsèques de l'espace auquel ils sont attachés [Mollard 2000]. Dans un tel cas, le territoire peut créer des externalités positives qui expliquent en partie la nature de la rente.

Tableau 37 : Effets sur la rente des facteurs techniques, économiques et institutionnels

Facteurs	Effet	Mécanisme explicatif
augmentation prix des outputs	+	augmentation de l'offre de produits et de la demande de terre
augmentation prix des inputs	? (-)	variable selon l'élasticité prix
ratio prix output/input	+	augmentation de la valeur marginale de la production
changement technologique	+	augmentation de la productivité et donc de la valeur marginale de la production
programmes de conservation du sol	? (+)	variable selon la capitalisation de la conservation du sol
augmentation subventions	+	augmentation de la productivité et donc de la valeur marginale de la production
augmentation de coûts de transaction	-	diminution de la rente
augmentation de coûts fixes	-	diminution de la rente
taxes foncières	? (-)	réduction des rentes nettes
inflation	+	peut entraîner une demande spéculative ; les effets dépendent de la transmission de l'inflation sur la rente
augmentation du taux d'intérêt réel	-	augmentation du coût d'opportunité : moindre attractivité du secteur et donc diminution de la demande
augmentation d'espérances futures de gains de capital	+	mouvements spéculatifs pouvant entraîner des augmentations de la demande
réduction de la fixation de zonages	? (+)	Variable
programmes d'aide à l'achat de terres	+	augmentation de la demande de terre
augmentation de la population	+	augmentation de la demande d'output et par conséquent de terre
programmes gouvernementaux	? (+)	Variable

Source : d'après [Trivelli, 1997].

Les sources de variabilité de la rente attachée au foncier sont ici identifiées dans le cas de l'agriculture, mais elles peuvent être extrapolées au cas de la conchyliculture. Par suite, ces facteurs économiques affectant le niveau de la rente peuvent être considérés comme faisant partie des déterminants du prix du foncier conchylicole. Ces différents facteurs seront analysés ci-dessous.

1.1. Prix du foncier et productivité des concessions

La productivité des facteurs de production est généralement appréhendée comme le rapport entre la production d'un bien ou d'un service et l'ensemble des intrants nécessaires pour le produire. Cette productivité générale peut être décomposée par facteur de production. On retient ici uniquement la productivité des concessions et non pas celle des autres facteurs de production⁴⁸.

⁴⁸ Les gains de productivité correspondant à d'autres facteurs de production peuvent être liés à des améliorations technologiques, à des modifications des modes d'élevage, à des rendements d'échelle.

De façon générique, la valeur du foncier conchylicole est déterminée en grande partie par la productivité des concessions, laquelle dépend à la fois (i) d'un ensemble de facteurs intrinsèques caractérisant chaque concession, (ii) des facteurs extrinsèques liés à la qualité environnementale de l'espace où elles sont situées et (iii) des améliorations techniques et de pratiques culturelles individuelles susceptibles de se combiner avec la productivité naturelle pour créer de nouveaux différentiels de productivité.

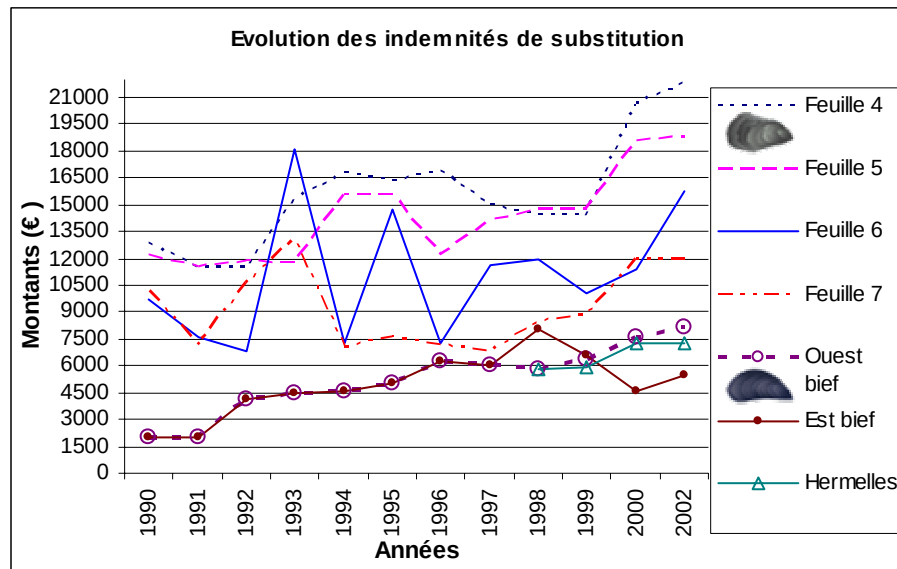
Tableau 38 : Les composantes de la valeur des concessions et les facteurs déterminant la productivité des concessions

Valeur intrinsèque	Coefficient de marée
	Accessibilité
	Eloignement
	Etat du parc (nettoyé, envasé, etc.)
	Etat des structures et du matériel
	Niveau des stocks
	Envasement du parc
Valeur culturelle	Technique autorisée
	Pratiques culturelles
	Savoir faire
Valeur extrinsèque	Productivité primaire de la zone
	Courants
	Température
	Salinité
	Envasement de la zone
	Zone géographique (autres facteurs)

La valeur implicite (ou intrinsèque) du foncier peut être estimée par la méthode des prix hédoniques. Cette méthode, largement utilisée en économie de l'environnement, repose sur l'idée que la qualité de l'environnement est intégrée dans la valeur de biens marchands facilement mesurables par leurs prix de marché. Des différentiels de prix peuvent refléter des différentiels de la qualité environnementale qui, elle, n'est pas directement mesurable du fait de l'absence de prix de marché (Rosen, 1974). De nombreuses études ont notamment été consacrées au marché de l'immobilier. Le but de cette approche est de quantifier l'influence de chacun des facteurs qui expliquent la variabilité des prix.

La corrélation existante entre la rente conchylicole (modulée dans ce cas par des variations de productivité) et le prix du foncier peut être illustrée par l'évolution des prix de concessions en baie du Mont-Saint-Michel. Le graphique ci-dessous détaille l'évolution des prix moyens des transmissions de concessions ostréicoles et mytilicoles dans les différentes zones (dénommées les "feuilles") du cadastre. Le tableau ci-dessous représente les prix CTE (commission technique d'évaluation) par feuille, qui pour une année donnée correspondent à la moyenne des prix des transmissions enregistrés pendant les deux années précédentes.

Figure 35 : Évolution des “ **indemnités de substitution** ” ou prix moyen des concessions par feuille en baie du Mont-Saint-Michel



Source : Affaires Maritimes du département d'Ille-et-Vilaine

Dans le cas de l'ostréiculture, l'évolution des prix du foncier semble relativement stable pendant les années 1990, hormis une variabilité inter-annuelle prononcée pour la feuille n° 6 entre 1992 et 1996 à court terme⁴⁹. Une augmentation des prix très forte est apparue au moment de l'accord sur le projet de restructuration du foncier du bassin intervenu en 1999. Cette restructuration avait comme objectif l'extension du cadastre mytilicole par une nouvelle zone à l'Est du bassin, destinée à accueillir les bouchots de la zone Ouest du bief du Vivier-sur-mer (zone de Saint-Benoît, voir figure 11 p. 135). Cette dernière zone libérée par les mytiliculteurs serait occupée par des ostréiculteurs qui y transfèreraient des tables des concessions de la partie la plus envasée de la zone de Cancale.

Le principe d'allocation des concessions de la nouvelle zone consistait en un échange de droits des anciennes zones supprimés par des droits dans les nouvelles zones plus productives. Par conséquent, la restructuration faisait espérer des gains de productivité [Mongruel & Pérez 2006, Mongruel & Thébaud 2006] qui se sont traduits directement par une revalorisation des concessions. La hausse des prix du foncier, bien avant la réalisation de la restructuration, met en évidence des comportements d'anticipation face aux espérances de gains de productivité. Cette augmentation des prix des concessions correspond, de fait, à la hausse de la valeur des droits attachés via la hausse des rentes qui pourraient être générées dans le futur. Dans certains cas, ces anticipations se sont traduites par des transferts de rente conchylicole des entreprises qui ont effectivement exploité les concessions après la restructuration vers les propriétaires des droits avant le transfert. Cela a été possible grâce à une imputation des rentes futures sur le prix de transmission de la concession.

⁴⁹ Dans le cas de la mytiliculture, malgré une augmentation soutenue des prix des concessions depuis le début des années 90, le prix des bouchots des zones “ Ouest-bief ” et des “ Hermelles ” ont stagné entre 1996 et 1999, puis une nouvelle augmentation a redémarré.

1.2. Prix du foncier et ajustements du marché de concessions

Outre la relation avec la productivité des parcs, le prix des concessions conchylicoles dépend également des confrontations entre l'offre et la demande de parcs. Si l'on considère l'offre comme étant fixe, le prix d'échange est essentiellement déterminé par la demande, laquelle est à la fois liée à la valeur marginale de la production de la concession ou rente implicite. Celle-ci dépend directement de la fonction de production de chaque exploitant (technologie, prix des inputs, niveau d'investissement capitalistique, etc.) et des prix du marché des outputs. Autrement dit, c'est la valorisation de la productivité marginale dérivée de la fonction de production (relation entre inputs et outputs sous une technologie déterminée) multipliée par les prix du marché des outputs.

Les transmissions de concessions conchylicoles peuvent être effectuées dans un cadre d'échanges non marchands, généralement intrafamiliaux et dans un cadre d'échanges marchands. Les échanges marchands de concessions se produisent lorsque la transférabilité de ces droits est possible, et vraisemblablement au moment où l'usage de ces droits génère une rente (ce qui jouera un rôle sur la demande de concessions conchylicoles). Les agents économiques ont la possibilité d'échanger leurs droits (les acheter ou les vendre) moyennant une compensation monétaire mentionnée dans le décret n° 87.576 de 1987, article 12-5. Le prix d'échange est cadré par des grilles préétablies par les Directions Départementales des Affaires Maritimes⁵⁰. Dans certains bassins conchylicoles, comme l'étang de Thau, la grille de prix définit des prix minima en dessous desquels une transmission de concession ne peut pas être réalisée [Aliaga 2003]. Il s'agit en quelque sorte d'un prix garanti pour le cédant. Néanmoins, dans certaines situations particulières, le prix de vente peut être inférieur au prix minima si l'état des actifs attachés à la concession justifie une réduction du prix. Au contraire, une compensation financière peut être ajoutée au prix minima fixé par l'administration. Cette rémunération est justifiée par la valeur ajoutée incorporée par l'exploitant antérieur lors de l'exploitation et de l'entretien du parc conchylicole et/ou par les investissements d'actifs matériels tels que des tables, des filières, des stocks, etc.⁵¹

1.2.1. Nature des biens échangés et structure du marché

La concession est un droit d'usage transférable mais n'a pas officiellement de caractère patrimonial. Le domaine public maritime est en effet inaliénable et appartient à l'état depuis l'"Edit de Moulins" de 1566. Cela est repris dans l'Ordonnance de Colbert de 1681 (paragraphe 1^{er}- article 2) puis dans des lois récentes sur le DPM⁵².

⁵⁰ Des prix trop faibles ou trop élevés des transmissions de concessions peuvent être censurés par la commission de cultures marines. Selon l'article 12.7 du décret de 1987... *"lorsque la commission constate qu'il existe un écart qui n'est pas justifié entre l'indemnité proposée et la valeur moyenne de référence corrigée par les éléments particuliers de la concession, le préfet, commissaire de la République, peut décider que la substitution sera autorisée après recours à la concurrence."* Celle-ci, selon l'article 12.8 du même décret, est organisée par une mise en enchère sur la base des grilles de prix établies par les CCM. Cependant, les enchères sont dans la pratique très peu, voire jamais, utilisées.

⁵¹ L'article 12-5 du décret de 1987 indique explicitement que *"l'indemnité tient compte d'une part de la valeur des locaux d'exploitation et des aménagements fonciers et hydrauliques réalisés par le concessionnaire sur le domaine public, d'autre part des améliorations de potentiel de production qu'il a apportées à sa concession"*.

⁵² Loi de 1963 relative au DPM, loi du 22 novembre et 1er décembre 1790 relative aux domaines nationaux, loi n°86-02 du 3 janvier 1986 relative à l'aménagement, la protection et la mise en valeur du littoral.

De prime abord, un parallèle semble pouvoir être établi avec les quotas individuels de pêche, du moins lorsque ces quotas ne sont pas transférables. Dans un tel cas, l'État décide de céder le droit de pêcher à des entreprises de pêche et se donne le droit de les récupérer ou de les modifier en cas de nécessité. Dans un cas différent, la patrimonialisation d'un droit de pêche supposerait l'appropriation réelle de ces droits, qui deviendraient enregistrables en tant qu'actif des entreprises. L'État ne pourrait récupérer de telles propriétés qu'en rachetant les droits de pêche détenus par les entités privées.

Le fondement des droits relatifs à toutes les concessions conchylicoles est de nature juridique identique. A l'intérieur du cadastre d'un bassin conchylicole, les droits et les obligations liées à toutes les concessions sont similaires de même que dans le cas des quotas de pêche non transférables. Cependant, la production issue d'une concession conchylicole diffère selon la concession dont il s'agit. Cela est dû au différentiel de productivité de chaque concession expliqué par leurs situations dans des environnements naturels différents et par d'autres caractéristiques intrinsèques qui détermineront la valeur attachée à chaque exploitation. Dans le cas des quotas de pêche, la production est homogène quelque soit le droit. À titre d'exemple, un quota d'une tonne de merlu produit grosso modo le même niveau de revenu pour toutes les entreprises de pêche qui en possèdent un⁵³.

La nature hétérogène de la production issue des concessions conchylicoles est essentielle du point de vue de l'analyse du marché. L'homogénéisation du prix des concessions par la grille de valeur préétablie par les Affaires Maritimes est relative, puisqu'elle distingue des zones géographiques, et elle peut être annulée par le montant réel de la compensation financière payée par l'acheteur. L'hétérogénéité des productions laisse supposer au moins une segmentation des marchés de concessions, voire même une individualisation des transactions dans laquelle les conditions seraient particulières à chaque échange pour chaque concession. Cela se traduit par des fonctions d'offre individuelles n'étant pas nécessairement croissantes. La discrétisation de l'offre et l'hétérogénéité de chaque offre ne permettent pas d'agréger toutes les offres sous une même courbe d'offre globale. Cependant, les critères expliquant la formation des prix d'échange sont similaires dans tous les cas.

1.2.2. Les déterminants de l'offre et de la demande

Les échanges de droits peuvent avoir un caractère opportuniste en fonction des conditions du marché des concessions et en fonction de la dynamique du secteur, laquelle détermine le niveau de rentabilité des entreprises. L'augmentation ou la diminution du patrimoine de chaque entreprise est guidée par des logiques diverses. Dans certains bassins, comme l'étang de Thau, on a pu observer les stratégies foncières à l'échelle de la vie de l'entreprise : certains exploitants suivent une logique d'augmentation de leur patrimoine conchylicole jusqu'à atteindre une stabilisation, puis opèrent une réduction progressive expliquée par le besoin de liquidité, le passage à la retraite, le changement d'activité, etc. ; d'autres exploitants atteignent rapidement une quantité de concessions qui demeure constante pendant toute la durée de vie de l'entreprise [Aliaga 2003].

⁵³ Le caractère spatial de la pêche est ici négligé. Dans la pratique, le lieu d'utilisation d'un droit de pêche peut avoir des conséquences sur les captures accessoires, sur les rejets, etc. En théorie, la tonne de merlu obtenue par chaque entreprise est a priori similaire.

En d'autres termes, un agent peut décider de vendre en partie ou en totalité son patrimoine conchylicole en fonction des critères listés ci-dessous.

- En cas de réduction du patrimoine en vue d'un retrait de l'activité. Le concessionnaire peut vendre son patrimoine conchylicole s'il ne dispose pas d'héritier ou s'il décide de se séparer de ses moyens de production.
- En cas d'anticipation de baisses de productivité futures et selon l'aversion pour le risque liée à des contraintes réglementaires, environnementales ou économiques.
- En cas réorganisation fondée sur un report (éventuellement partiel) de l'investissement vers des zones plus propices (plus productives, mieux situées, etc.) qui permettent de réduire des coûts totaux de production ou bien d'augmenter la productivité globale de l'entreprise.
- Lorsqu'il se manifeste un phénomène de rareté relative de l'offre de concessions, même localement. Cela peut avoir comme effet une cotation des concessions au-dessus du prix que devraient refléter les rentes futures actualisées. Il s'agit de situations conjoncturelles dans le marché de concessions conchylicoles qui peuvent générer des rentes ponctuelles.
- En cas d'anticipation d'une baisse des taux d'actualisation (les taux d'intérêt des placements sans risques sont couramment utilisés comme taux d'actualisation). Le taux d'intérêt permet de définir un coût d'opportunité du capital investi, à partir duquel vont pouvoir s'établir les préférences individuelles entre continuer dans la conchyliculture ou investir dans une autre activité.

La quantité totale de concessions disponibles est limitée et définie par les pouvoirs publics à l'intérieur d'un bassin d'exploitation via le cadastre conchylicole. En outre la quantité totale de droits à produire est définie par le schéma de structures. Ces quantités totales fixent la limite maximum de l'offre de droits sur le marché ; mais cela ne signifie pas que l'offre globale est rigide et indépendante de la volonté des exploitants. En effet, l'offre individuelle de chaque concessionnaire n'est pas nécessairement rigide. Chaque exploitant possède un patrimoine conchylicole divisible en concessions qui peut être transmis ou mis en vente en fonction de certains critères socio-économiques. L'offre de concessions conchylicole est donc forcément limitée mais pas nécessairement rigide.

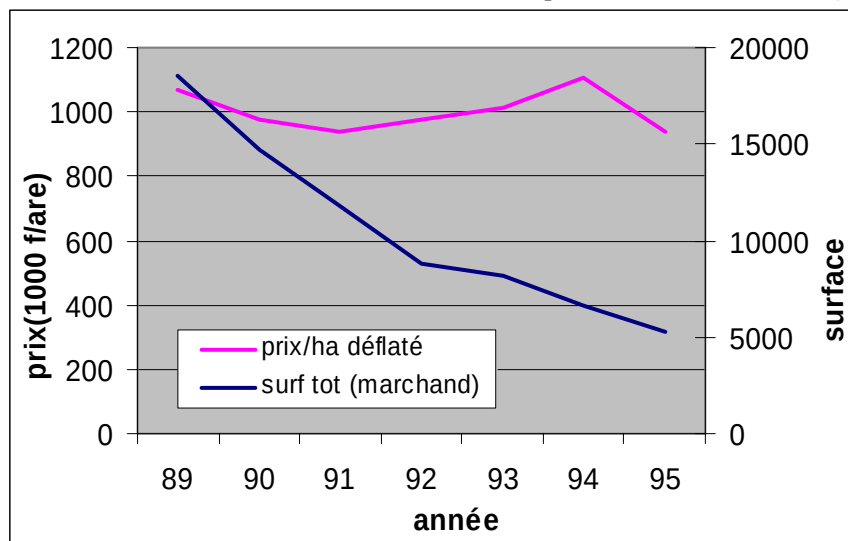
1.3. Prix des concessions et ajustements de la filière

La demande globale est délimitée par une offre globale limitée. De même que pour l'offre, au niveau individuel la demande peut être plus ou moins flexible en fonction de certains critères économiques qui peuvent être déterminés par le secteur conchylicole lui-même ou par d'autres facteurs économiques. À titre d'exemple, la demande de concessions pourrait varier en fonction de facteurs tels que les coûts d'opportunité, les niveaux de rentabilité espérés dans le secteur ou encore les taux d'inflation, susceptibles d'affecter le taux d'actualisation des rentes espérées. La rentabilité escomptée apparaît donc comme un facteur déterminant de la demande de concession, or elle est elle-même étroitement liée à la dynamique des prix sur les marchés de consommation finale de coquillages. À volume de production relativement constant, les prix seraient essentiellement déterminés par la demande finale de coquillages.

Cette relation indirecte entre prix de produits de consommation finale et prix du foncier conchylicole est analysée en s'appuyant sur la dynamique des prix du foncier dans le bassin de Marennes Oléron. On utilisera les enregistrements des transmissions de concessions réalisées à l'occasion des commissions de cultures marines de Charente Maritime. La base de données constituée (voir chapitre 5) permet d'appréhender la dynamique des prix en fonction de certaines caractéristiques des concessions et des concessionnaires intervenants dans les transmissions. La figure 36 représente simultanément l'évolution du prix moyen du foncier, toutes concessions confondues, et la surface totale transmise au cours des années 1989 à 1995.

Les prix moyens du foncier à Marennes Oléron ont connu une relative stabilité au cours de la période analysée et cela malgré la forte réduction de surfaces transmises pendant cette même période. Cette première observation tend à faire supposer une possible déconnexion entre l'évolution des surfaces transmises et l'évolution des prix à court et moyen terme.

Figure 36 : Surfaces échangées et prix des concessions à Marennes-Oléron (les prix sont déflatés selon d'indice des prix-la consommation)



Source : procès-verbaux des commissions de cultures marines du département de Charente Maritime

La valeur des parcs présente une très forte hétérogénéité selon leur emplacement géographique, cette hétérogénéité reflétant l'existence de différentiel de productivité. L'évolution du prix moyen du foncier peut donc également dépendre de la composition des transmissions en concessions à plus ou moins forte productivité pendant une année. La disparité des prix dans le bassin est illustrée par le tableau ci-dessous qui détaille le prix moyen et les surfaces agrégées des concessions transmises pour les dix bancs qui ont enregistré un volume de transmissions le plus élevé dans le bassin.

Le prix moyen par are payé à Lamouroux a été en moyenne dix fois plus élevé que le prix moyen par are payé à Ade. Ces écarts sont beaucoup plus importants si l'on compare ces prix avec ceux payés pour d'autres bancs moins productifs. La relation entre disponibilité de surfaces et prix de marché ne devrait donc être analysée qu'à un niveau relativement fin. Dans le chapitre précédent, nous avons vu qu'au cours de la période analysée, le nombre des bancs qui expliquent la plus grande part des échanges de concessions était en forte diminution, et tendait à se resserrer autour d'un nombre limité de bancs à très forte valeur (voir paragraphe 4.4.). Par conséquent, si la baisse de la demande globale de

concession ne s'accompagne pas d'une baisse des prix moyens, c'est aussi semble-t-il parce que la demande tend à se concentrer sur les concessions les plus productives et donc les plus chères.

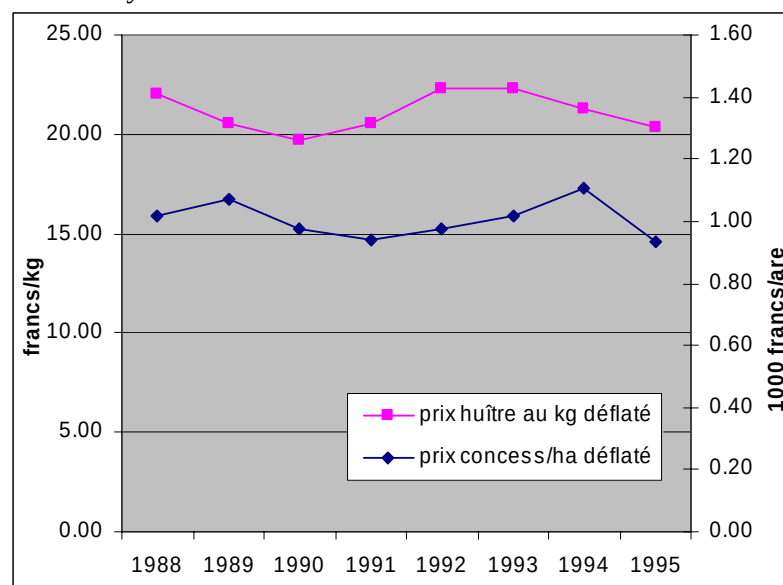
Tableau 39 : Bacs où se situent les concessions les plus fréquemment échangées (période 1988-1996)

Bacs	Surfaces	Prix moyen (francs/are)
Lamoureux	2701	4521
Casse du Four	2118	2577
Mortane	2043	2168
Lileau	2047	975
Bourgeois	4206	925
Vieille Goule	2364	763
Barre de Lilon	2417	716
Petite Chette	2779	687
Estree	2202	639
Ade	2419	456

Source : procès-verbaux des commissions de cultures marines du département de Charente Maritime

Néanmoins, l'évolution du prix moyen agrégé peut apporter une indication intéressante sur la dynamique du secteur dans la mesure où elle permettra d'expliquer au moins en partie l'évolution de la rentabilité escomptée. Nous avons vu que la rentabilité escomptée dépend des nombreux facteurs qui déterminent les coûts et les revenus des entreprises conchylicoles, et à propos desquels les entreprises ne disposent pas toujours de signaux facilement interprétables. Les revenus pour leur part dépendent directement des prix de vente des coquillages sur le marché de consommation finale, qui eux sont relativement bien connus. Le graphique ci-dessous détaille l'évolution du prix moyen du foncier conchylicole sur le DPM à Marennes Oléron et l'évolution du prix moyen de l'huître sur les marchés de consommation finale reconstitués par SECODIP.

Figure 37 : Relation entre le prix à la consommation de l'huître en France et le prix moyen du transfert de concessions à Marennes Oléron



Source : SECODIP et procès-verbaux des commissions de cultures marines du département de Charente Maritime

Ce graphique montre une bonne corrélation des deux séries de prix avec un léger décalage du prix du foncier qui semble réagir aux prix à la consommation avec, grosso modo une année de retard. Une telle dynamique des prix du foncier à Marennes Oléron suggère l'existence de comportements des producteurs, notamment en termes de stratégies foncières, qui s'adaptent aux dynamiques de prix observables sur les marchés de consommation finale.

L'ostréiculture est une activité dont les modes d'élevage demeurent traditionnels avec peu d'évolutions technologiques (même si un certain degré de mécanisation est introduit progressivement dans les exploitations). Si l'on prend comme hypothèse une faible évolution de la productivité du travail et du capital des entreprises aboutissant à une stabilisation des coûts de production, la variabilité des rentes serait principalement liée aux modifications des revenus et notamment aux modifications des prix de vente des coquillages en fonction de la demande du fait d'une production nationale relativement stable. Par conséquent, si les prix des parcs reflètent, en quelque sorte l'actualisation des rentes futures que les producteurs espèrent obtenir par leur mise en exploitation, la corrélation entre prix de vente à la consommation et prix moyen des parcs corroborerait la stabilité de la productivité et de la rentabilité du secteur conchylicole pendant la période analysée. Cette relation est renforcée par le fait que la production du bassin de Marennes Oléron possède un poids très important sur l'ensemble de la consommation nationale d'huîtres, et par conséquent, les prix des ventes de ce bassin seraient représentatifs de ceux du marché national.

Par ailleurs, le système de production du bassin de Marennes-Oléron est largement ouvert sur l'extérieur [Girard et al 2005]. En effet, le recensement conchylicole de 2001 a montré l'importance des transferts inter-bassins et la convergence d'une forte majorité des flux inter-bassins vers le bassin de Marennes-Oléron. Dans ce bassin, les pratiques culturelles semblent évoluer vers une place accrue accordée au demi-élevage, voire à la simple " finition ". Les stratégies des entreprises marennaïses comportent une large part accordée au contrôle du débouché via la reconnaissance des appellations locales. Ce contrôle des débouchés, traditionnellement fondé sur l'affinage, fait donc désormais également appel aux pratiques de cycles d'élevages fractionnés et raccourcis pour ce qui est de la partie du cycle effectuée sur place. Ce faisant, le besoin en foncier localement n'est plus un besoin quantitatif, une grande partie de la production pouvant se faire ailleurs, mais il répond plutôt à une nécessité de maîtrise de la finition, tant spatiale (pour bénéficier de l'appellation) que temporelles (pour mener le cycle d'élevage à terme au moment de la période de vente souhaitée, par exemple pour les fêtes de fin d'année).

Ces évolutions sont cohérentes avec la tendance, observée à Marennes-Oléron, d'une réduction de la demande des concessions vers un ensemble plus réduit de concessions sur lesquelles la vitesse de croissance est plus facilement contrôlable, paramètre essentiel dans la pratique des cycles fractionnés. Par conséquent, la baisse de productivité de l'ensemble du bassin de Marennes-Oléron, qui est révélée par l'évolution de la fréquence des transmissions par bancs, ne se retrouve pas dans l'évolution des prix du foncier, et cela pour deux raisons. D'une part les prix du foncier sont la résultante des transmissions réalisées, or celles-ci se restreignent progressivement aux concessions encore rentables. D'autre part, la baisse de productivité subie localement est masquée au niveau de l'activité par la stabilité des espérances globales de rentabilité, qui peuvent être maintenues par le recours à la délocalisation des premières phases du cycle de production. Et finalement, c'est aussi parce que le bassin de Marennes-Oléron continue d'occuper une place prépondérante dans la commercialisation des huîtres en France, que l'évolution du prix du foncier conchylicole dans ce bassin est cohérente avec l'évolution de

la rentabilité globale de l'activité au niveau national telle qu'elle peut être anticipée via les tendances des prix à la consommation. Ces observations amènent finalement à poser la question de l'intégration des marchés fonciers des différents bassins conchylicoles, notamment dans le cas des bassins présentant de fortes interconnexions techniques.

2. ANALYSE DES STRATEGIES DE TRANSMISSION DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES. STRUCTURATION D'UN MODELE ECONOMETRIQUE DU PRIX DU FONCIER

Les analyses des chapitres précédents ont mis en évidence que les transmissions de concessions conchylicoles suivent des logiques différentes en fonction des stratégies des entreprises. Généralement, les entreprises s'installent avec un capital foncier minimum qui est ensuite agrandi au fur et à mesure jusqu'à l'obtention d'une taille optimale, variable en fonctions des contraintes économiques de chaque exploitation. Les transmissions de concessions peuvent survenir à n'importe quel moment de la vie de l'entreprise en fonction des opportunités qui se présentent à un instant donné. Les exploitants sont amenés à gérer ces opérations plus ou moins ponctuellement. Néanmoins, l'étape charnière de la gestion du foncier d'une entreprise concerne la période avant la retraite où plusieurs possibilités peuvent se présenter :

- ✓ L'entrepreneur peut vendre son entreprise à un ou plusieurs exploitants tiers. Les concessions conchylicoles peuvent être vendues par lots ou à l'unité, dans une seule opération ou bien progressivement dans le temps. Une telle décision dépendra des opportunités du marché et de la planification de l'activité de chaque exploitant.
- ✓ L'entrepreneur peut céder son entreprise gratuitement à un membre de la famille, généralement à un descendant. L'ancien chef d'entreprise peut dans ce cas continuer à travailler dans l'entreprise en tant que travailleur familial (en assurant des tâches moins physiques comme par exemple la gestion de la commercialisation).
- ✓ L'entrepreneur peut céder son entreprise au sein de sa famille mais avec une contrepartie monétaire. Celle-ci peut généralement représenter une valeur inférieure à celle que l'on aurait pu observer dans le cas d'une transmission non familiale. Il s'agit dans un tel cas d'une sorte de conservation de la rente conchylicole au sein d'une cellule familiale mais avec un partage de celle-ci entre ascendants et descendants. Le transfert de la rente sera fonction de la réduction du prix de la cession. Ce type de transmission favoriserait l'installation d'un nouveau jeune exploitant et financerait en partie la retraite de l'ancien exploitant qui abandonne l'activité.
- ✓ L'entrepreneur peut suivre une stratégie mixte. Il peut vendre une partie de son entreprise à un tiers dans le but d'obtenir le prix de vente le plus élevé possible, et en céder une autre partie au sein de la famille. La partie intra-familiale de ce type de transmissions de concessions peut également avoir un caractère gratuit ou onéreux.

À l'intérieur de cet ensemble de transmissions cohabitent des logiques marchandes et non marchandes qui interagissent par le biais de la disponibilité de parcs et par le mode de formation des prix qui en découle. L'analyse de ces logiques doit s'appuyer sur la caractérisation des concessions et des concessionnaires participant aux transactions.

En s'appuyant sur cette typologie des transmissions, un modèle économétrique sera proposé pour analyser les stratégies de transmissions de concessions. Le modèle sera structuré en deux composantes. La première s'appuie sur un modèle qualitatif qui a comme objectif d'estimer la probabilité d'observer un type de transmission déterminé. On prend ici comme hypothèse l'existence d'un lien direct entre la stratégie de transmission, les caractéristiques de l'entreprise et les caractéristiques des parcs qui sont cédés. La deuxième composante s'appuie sur l'analyse de la formation des prix des concessions conchylicoles à l'aide de l'approche des prix hédoniques.

Pour analyser les stratégies de transmission des concessions, nous proposons ci-dessous un protocole d'évaluation et des précisions sur le modèle économétrique correspondant. Le protocole permet de tenir compte des deux dimensions, qualitative et quantitative, qui y sont inhérentes. Quant au modèle, il s'agit d'appliquer la méthode dite de Tobin à une structure de prix hédoniste des concessions.

2.1. Dimension qualitative du modèle

La dimension qualitative correspond au mode de transmission des concessions, soit via ou en dehors des canaux du marché (*cf* figure ci-dessous). En effet, si un nombre important des échanges se font selon les règles du marché et en contrepartie d'un prix, une part non négligeable s'effectue dans le cadre de la transmission familiale⁵⁴. Dans ce dernier cas, il est possible d'observer un prix d'échange, et lorsqu'il y en a un, ce dernier ne doit pas être fixé selon les mêmes règles que lors d'une transmission extrafamiliale, relevant du "marché pur". Les deux logiques, marchande et familiale, peuvent intervenir dans la formation des prix pratiqués lors d'une transmission familiale.

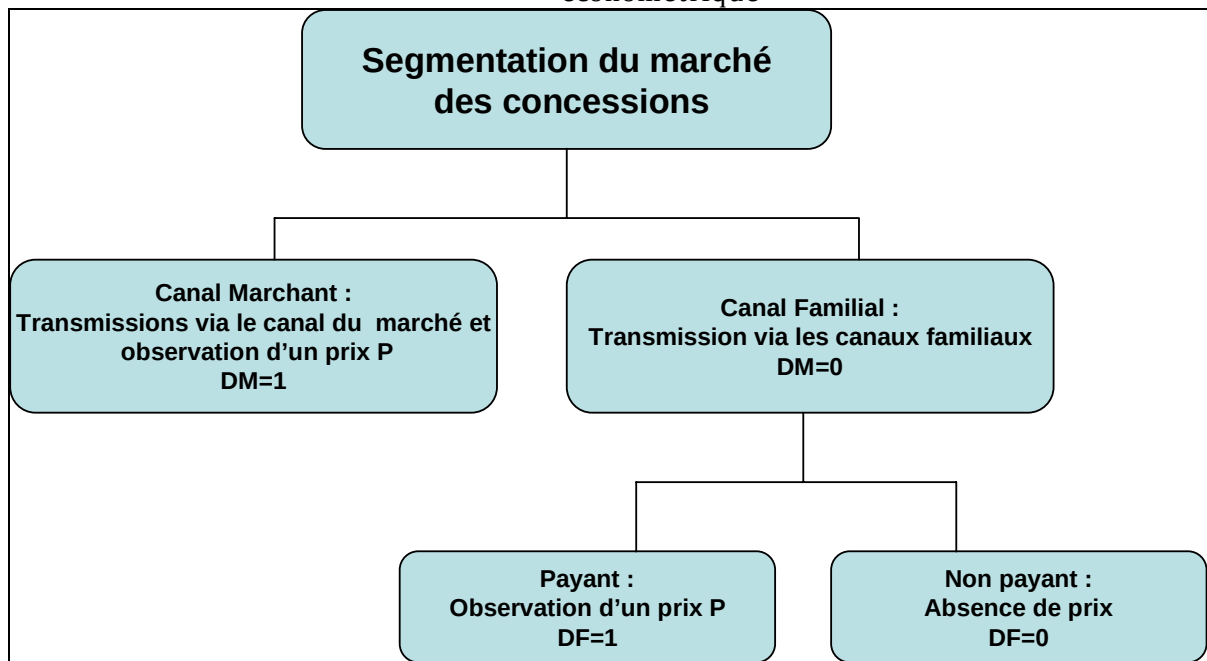
La stratégie des concessionnaires concernant le type de transmission à mener dépendra d'un certain nombre de facteurs qu'il est nécessaire de tester, dont le prix des concessions qui sera estimé par les méthodes de prix hédonistes. On testera principalement quels types de transmissions sont le plus répandus dans les cadres familiaux et extrafamiliaux. Il s'agit d'analyser la possibilité de schématiser certains comportements comme par exemple (1) la conservation des parcs les plus productifs au sein de la famille, (2) les transmissions gratuites aux descendants ou autres parents d'une partie du foncier (à caractériser) accompagné par la vente d'une autre partie (à caractériser également) pour financer la retraite, (3) la maximisation du profit par une vente globale du capital foncier sur le marché de concessions, etc.

La détermination d'une transmission marchande ou familiale dépendra de la stratégie plus ou moins "individualiste" du cédant. Tel qu'il a été évoqué précédemment, le prix auquel un conchyliculteur peut espérer vendre sa concession correspond à l'actualisation des rentes futures qu'il peut espérer obtenir par l'exploitation de la concession. Si cela était effectivement le cas, il n'y aurait pas, a priori, de préférence préétablie entre la

⁵⁴ Comme le montre notre analyse des types de transmissions fondée sur les bases de données constituées à partir des enregistrements de transmissions de concessions assurés par les commissions de cultures marines (*cf.* chapitre 5).

poursuite de l'exploitation de la concession ou la vente. Le choix du concessionnaire est alors déterminé par sa préférence pour le présent. Autrement dit, si le concessionnaire préfère disposer de la jouissance de la rente dans l'immédiat, il peut décider de la mise à la vente de la concession. Par ailleurs, même si sa préférence pour le présent est forte, au moment de la retraite il peut préférer céder la jouissance de la rente conchylicole à ces descendants, il décidera de leur transmettre les concessions. Cette dernière stratégie se traduit dans les faits par une perpétuation de la jouissance de la concession (à l'infini), comme si le même concessionnaire exploitait indéfiniment la concession (ce qui résout par là même les problèmes d'équité inter-générationnelle). La typologie des transmissions utilisées dans le modèle est schématisée dans la figure ci-dessous.

Figure 38 : Types de transmissions de concessions structurant le modèle économétrique



On proposera une segmentation du marché des concessions selon le schéma précédent car la décision se fait en deux temps selon **une structure à deux niveaux emboîtés**. Le canal marchand contre le canal familial dans un premier niveau (DM=1 respectivement 0), suivi dans un second temps de la gratuité totale ou partielle (DF=0 respectivement 1). Cette classe des concessions conchylicoles qui sont transférées par le canal familial en contrepartie d'un prix (DM=0 et DF=1) permet d'analyser les effets d'une combinaison des deux logiques marchande et familiale sur la fixation de leur prix.

L'objectif est de caractériser le profil des concessions qui passent par chacune des trois possibilités. Pour cela, nous adoptons le modèle logit multinomial hiérarchisé qui correspond à notre schéma d'emboîtement. *In fine*, on identifiera les facteurs principaux qui déterminent le mode de transmission des concessions et qui conditionnent, par la suite, la dimension quantitative, à savoir la fixation d'un prix d'échange. La dimension quantitative concerne les variations des prix des concessions et le lien avec leurs attributs tant intrinsèques qu'extrinsèques. Parmi les concessions qui sont échangées moyennant un prix, nous distinguons celles qui sont transmises dans le cadre familial et celles qui sont transmises à des tiers.

2.2. Dimension quantitative du modèle : le prix hédonique

Un bien peut présenter des caractéristiques propres qui lui confèrent des spécificités particulières lesquelles se traduisent par des appréciations différentes de leur valeur. Chaque consommateur, en acceptant de payer un certain prix pour un bien donné, révèle d'une certaine manière sa disposition marginale à payer pour chaque caractéristique de ce bien. Or, chaque bien possède différentes caractéristiques contribuant à déterminer son prix de vente : elles peuvent être intrinsèques et propres à chaque bien ou extrinsèques, décrivant l'environnement du bien. L'influence de chacune de ces caractéristiques sur le prix d'un bien peut-être repérée et quantifiée. Ce mécanisme de détermination des prix a été formalisé par l'approche hédonique.

L'origine de cette méthode est relativement ancienne (Waugh, 1928). Des nombreuses recherches théoriques et empiriques se sont développées ensuite (Graven et al, 1988a). En 1974, Rosen apporte une contribution majeure sur le plan théorique avec l'application de la méthode au marché de l'immobilier. Cette méthode est devenue la référence pour analyser le prix implicite des caractéristiques qui déterminent la qualité du logement et notamment les valeurs qu'accordent les agents aux caractéristiques de l'environnement dans lequel s'insère l'immobilier (Gravel et al, 1998b). Par la suite, les applications de la théorie des prix hédoniques se sont alors développées dans des domaines très variés. C'est le cas par exemple des marchés de l'immobilier locatif (Marchand et Shiri, 1995), des micro-ordinateurs (Moreau, 1994), mais aussi dans le domaine de l'environnement avec l'étude des liens entre les valeurs du foncier et la pollution atmosphérique (Freeman, 1974).

L'approche hédonique introduit une avancée dans l'étude des marchés des biens hétérogènes. Le fondement de cette approche se fonde sur le fait que les consommateurs obtiennent une utilité non pas seulement des biens eux-mêmes, mais de toutes leurs caractéristiques. Ainsi, l'approche hédonique révèle la valeur implicite de telle ou telle caractéristique d'un bien échangé sur le marché, alors qu'elle ne fait pas pour elle-même l'objet d'un échange marchand.

L'application de la méthode de Rosen au marché de concessions conchylicoles se justifie car ce marché peut être considéré comme un marché concurrentiel et à l'intérieur duquel les agents estiment les prix comme des données indépendantes de leurs actes. Les décisions d'achat des concessionnaires n'affectent que marginalement les prix du marché des concessions. Cette atomisation du marché fait que cédants et repreneurs (offreurs et demandeurs) sont " price-takers ".

Par ailleurs, une des conditions de fonctionnement des marchés de concurrence parfaite repose sur l'hypothèse d'homogénéité des biens, or ici les transmissions relèvent de concessions conchylicoles qui sont par essence hétérogènes. De ce fait, les concessions sont considérées comme une suite de caractéristiques, leur hétérogénéité est alors décrite par un vecteur détaillant ces différentes caractéristiques. L'approche hédonique repose sur l'hypothèse que chaque caractéristique est objectivement mesurable et que tous les agents perçoivent de la même façon la quantité de chaque caractéristique (intrinsèque et extrinsèque) contenue dans les biens.

Les caractéristiques intrinsèques sont spécifiques à chaque concession et sont fonction de leur superficie, de leur état (envasement), de leur accessibilité, etc. et sont indépendantes de l'identité de leur propriétaire. Les caractéristiques extrinsèques sont

communes à toutes les concessions d'une même zone et dépendent des qualités physiques du milieu dans lequel elles se trouvent.

Le modèle de base de la méthode des prix hédoniques peut être formulé à partir du prix de marché d'un bien "j" représenté comme une fonction d'un certain nombre d'attributs : $x = (x_1, \dots, x_k)$. La fonction de prix hédonique est alors :

$$P(j) = f(x)$$

Chaque concession est exprimée comme un vecteur de k caractéristiques et est échangée sur le marché à un prix interprété comme l'évaluation marchande de ce vecteur de caractéristiques. Ceci implique que chaque caractéristique fait l'objet d'un marché implicite, donc il existe un prix implicite donné par la confrontation d'une offre et d'une demande spécifique. Ainsi la fonction qui associe à chaque vecteur de caractéristiques un prix de marché est appelée fonction de prix hédonique $p = f(x_1, \dots, x_k)$ où p est le prix que l'agent doit payer pour se procurer la combinaison offrant les quantités $(x_1, \dots, x_k)$ à déterminer. La concurrence du marché conchylicole fait que les agents ne peuvent pas directement induire des distorsions sur la formation du prix du marché. Si les marchés ne présentent pas de distorsions fonctionnelles, le prix marginal demandé pour ces k caractéristiques sera égal au prix d'offre marginal de la quantité offerte. Sous hypothèse de rationalité individuelle des concessionnaires, chacun d'eux égalisera sa disposition à payer pour une quantité supplémentaire de chaque caractéristique à la variation du prix attribué par la fonction " f " à cette même quantité. Par conséquent, une estimation de " f " conduit à une estimation de la disposition à payer des concessionnaires pour l'accroissement de l'une des caractéristiques.

L'application de la méthode des prix hédoniques peut être synthétisée en quatre étapes qui sont détaillées dans les paragraphes ci-dessous.

Estimations de la fonction du prix implicite : le prix du foncier dépend directement des rentes espérées de l'exploitation des concessions. Parallèlement, les rentes dépendent de la productivité des concessions (notamment sous l'hypothèse de prix de vente des produits finaux et de coûts marginaux de production constants). Par conséquent, le prix du foncier dépend principalement de la productivité de chaque concession.

$$\left. \begin{array}{l} P_j = f^\circ(\text{rentes}) \\ \text{rente} = G^\circ(\text{productivité}) \end{array} \right\} \rightarrow P_j = H^\circ(\text{productivité})$$

où P_j est le prix de la concession "j" et la productivité est caractérisé par un ensemble d'attributs $\sum_{k=1}^K \beta_k x_{kj}$.

La fonction de prix n'est pas nécessairement linéaire. Pour déterminer la forme fonctionnelle de cette fonction, une transformation de type Box-Cox sera utilisée sur la variable endogène du modèle. Cette transformation est très utilisée dans la littérature pour les évaluations empiriques de type hédonique (Gravel, 2000) : en effet, elle spécifie une forme fonctionnelle flexible et paramétrique, en raison du fait qu'elle incorpore à la fois la possibilité de n'introduire aucune transformation (si $\lambda = 1$), une transformation quadratique (si $\lambda = 1/2$) ou une transformation logarithmique (lorsque $\lambda = 0$). Le modèle empirique à estimer pour toute observation j de l'échantillon est celui détaillé ci-après :

$$P_j(\lambda) = \sum_{k=1}^K \beta_k x_{kj} + \varepsilon_j \quad \text{avec} \quad \begin{cases} P_j(\lambda) = \frac{P_j^\lambda - 1}{\lambda} & \text{si } \lambda \neq 0 \\ P_j(\lambda) = \log(P_j) & \text{si } \lambda = 0 \end{cases} \quad j=1, \dots, N \text{ et } k=1, \dots, K$$

- ✓ où $\varepsilon_j \sim \text{iid } N(0, \sigma^2)$,
- ✓ p_j est le prix (positif) de transaction de la concession j ,
- ✓ λ est un paramètre qui détermine la relation fonctionnelle entre le prix de la concession et ses caractéristiques,
- ✓ K est le nombre de caractéristiques de la concession retenus,
- ✓ x_{kj} est la quantité de la $k^{\text{ème}}$ caractéristique de la concession j ,
- ✓ β_k est le paramètre qui permet, avec λ , de mesurer la contribution de la caractéristique k au prix de la concession j ,
- ✓ ε_j est un terme d'erreur qui mesure la contribution des caractéristiques non considérées dans cette étude ainsi que d'autres phénomènes d'erreur de mesure vis-à-vis de l'explication du prix de la concession j . Ce terme est supposé aléatoire, indépendamment distribué d'une observation à une autre par une loi Normale centrée réduite (espérance mathématique nulle et variance constante d'une observation à une autre).

La méthode du prix hédonique s'appuie d'abord sur la régression de la meilleure spécification possible de la fonction hédonique sur toutes les caractéristiques intrinsèques de la concession, à l'exception donc des caractéristiques socio-économiques des cédants et des repreneurs. Est ainsi obtenu le prix implicite des caractéristiques à estimer, prix à partir duquel les deux parties intervenantes sur le marché détermineront leurs choix. Les prix marginaux implicites des caractéristiques sont obtenus en dérivant la fonction empirique par rapport à la quantité de la $k^{\text{ème}}$ caractéristique échangée sur le marché pour l'observation j :

$$\frac{dP_j}{dx_k} = P_j^{1-\lambda} \beta_k$$

A partir de la fonction de prix hédonique estimé il est ensuite possible d'estimer le consentement à payer des acquéreurs pour chaque concession en fonction de leurs caractéristiques socio-économiques propres.

Estimation du consentement marginal à payer pour une variation marginale de la productivité d'une concession. Il est estimé en faisant varier le prix en fonction de variations des caractéristiques de la concession. On estimera par exemple le CMP pour une unité de surface supplémentaire ou pour une concession avec une unité de coefficient de marée supplémentaire.

$$CMP = \frac{\partial p}{\partial x_k} = \frac{\partial f}{\partial x_k}(x) \quad k = (1, \dots, K)$$

L'objectif consiste à isoler les différents facteurs affectant le prix et à estimer leurs élasticités, c'est-à-dire, l'effet d'un changement du prix provoqué par une modification d'un des facteurs.

L'estimation de la fonction de demande inverse est effectuée à partir du consentement marginal à payer estimé dans l'étape précédente :

$$CMP = \sum_{k=1}^K \beta_k x_{kj} + \phi A_i + \varepsilon_j,$$

où A_i est une variable qui caractérise la demande de concessions (par exemple le chiffre d'affaires des entreprises conchylicoles, leurs taux de profit, etc.).

L'évaluation des bénéfices liés à un gain marginal de productivité d'une concession peut être effectuée en s'appuyant sur l'estimation du consentement à payer. Le surplus est ainsi calculé en intégrant la fonction du consentement à payer estimée dans l'étape précédente.

$$\Delta S = \int_a^b CMP \, dx_k$$

x_k étant une caractéristique principale de la concession "j"

3. DISCUSSIONS ET PERSPECTIVES

Ce modèle théorique n'a pas pu être appliqué à un des sites d'étude sélectionnés en raison d'un manque d'information pour compléter les bases de données sur les transmissions. L'objectif du paragraphe précédent était donc simplement de proposer un cadre méthodologique qui permettrait d'analyser la variabilité du prix du foncier conchylicole. La prévision de cette variabilité, et notamment dans sa dimension spatiale, représente un enjeu essentiel pour la gestion individuelle du foncier des entreprises en fonction de leurs stratégies économiques (concentration ou diversification géographique), mais aussi pour la gestion collective des bassins conchylicoles et pour la mise en œuvre de politiques sectorielles. Dans cette dernière perspective, **l'analyse des prix du foncier permet d'apporter des éléments d'aide à la décision** et plus concrètement pour la mise en œuvre (i) de mesures permettant l'optimisation de l'exploitation des bassins conchylicoles, (ii) de mécanismes de gestion de la rente conchylicole selon des objectifs prédéfinis, (iii) de mécanismes d'aide au renouvellement de la profession. Ces mécanismes d'intervention peuvent être cumulés et coordonnés. Ils sont au cœur de la gestion du foncier conchylicole compte tenu des problèmes auxquels le secteur est confronté actuellement, et qui dérivent de la concentration du secteur et des difficultés de renouvellement de la profession.

L'administration dispose théoriquement de dispositifs réglementaires (notamment via les schémas des structures) permettant à la fois l'exploitation raisonnée et durable de la productivité primaire des bassins conchylicoles et la distribution de la rente générée entre les entreprises existantes. Néanmoins, le secteur conchylicole tend actuellement vers une dynamique de capitalisation croissante avec une augmentation de la taille moyenne des entreprises. Cela est corroboré par la diminution du nombre d'entreprises accompagnée par une stagnation des surfaces exploitées sur l'ensemble de la France (Guillotreau et al, 2005). Cette dynamique favorise les problèmes de transmission des entreprises dans la mesure où la capitalisation excessive devient une contrainte majeure pour la transmission des entreprises du fait qu'il devient plus difficile de trouver un repreneur capable de supporter le coût de la reprise. Dans ce type de situations et en

fonction des stratégies des entrepreneurs (transmission familiale partielle ou totale, gratuite ou onéreuse), les entreprises sont parfois contraintes au morcellement pour être transmises par lots (de concessions). Lorsque les concessions sont très productives, elles peuvent être vendues aisément sur le marché, celles moins productives trouvent parfois difficilement un repreneur et sont abandonnées ou vendues à des prix faibles, souvent à des jeunes entrepreneurs. Ces acquisitions permettent aux nouvelles entreprises d'augmenter leur taille pour atteindre la dimension minimale d'installation requise, mais ne contribuent pas à une véritable viabilisation de ces entreprises.

L'enquête de terrain effectuée à Marennes Oléron et décrite dans le chapitre 4 laisse entrevoir l'étendue de ce phénomène. Par suite, les concessions difficilement exploitables deviennent difficilement transmissibles. L'abandon de l'exploitation de concessions entraîne une accélération des processus naturels d'envasement du bassin, ce qui se traduit par des externalités négatives cumulatives, générées à un niveau individuel et subies collectivement.

Par effet de symétrie avec ces problèmes de transmissions des entreprises, le secteur de la conchyliculture, comme celui de la pêche, est confronté aux difficultés de renouvellement de la profession. Or ce renouvellement représente un enjeu majeur pour les pouvoirs publics dont le rôle est de dynamiser et soutenir la création de richesses et d'emplois sur le littoral, afin d'y fixer les populations locales pour maintenir les équilibres démographiques et défendre le patrimoine culturel. À titre d'exemple, en 2004, en Bretagne Sud, moins d'un entrepreneur conchylicole sur dix avait moins de 35 ans et un nombre considérable étaient proches de la retraite (Guillotreau et al, 2005). Le déséquilibre de la pyramide d'âges représente un risque pour une pérennisation équilibrée du secteur. Un tel déséquilibre peut s'expliquer par le manque d'attractivité du métier, lui-même entretenu par les incertitudes liées aux difficultés économiques du secteur et par les difficultés que rencontrent les jeunes néanmoins désireux de s'installer. Dans ce processus de désaffection, le coût d'accès au foncier, souvent prohibitif lorsqu'il s'agit de parcs productifs, joue un rôle accélérateur. Les jeunes entrepreneurs ayant des difficultés pour s'installer acquièrent généralement des parcs moins onéreux et par conséquent moins productifs qui mettent en péril la rentabilité de l'entreprise à moyen terme.

Dans un tel contexte, le mode administratif d'allocation des concessions devrait jouer un rôle de facilitation de l'accès au foncier pour les jeunes, mais le fonctionnement actuel du système l'en empêche. En effet, comme cela a été détaillé dans les chapitres précédents, les substitutions de concessions dans un cadre extrafamilial se font généralement par des négociations directes entre cédant et acquéreur sur le marché, seulement une faible part de ces substitutions passent par des procédures de "mise à l'affichage", dans le cadre desquelles l'administration peut choisir le repreneur parmi plusieurs candidats en fonction de critères économiques. Au contraire, la discrimination par les prix fonctionne à plein dans la composante du système d'attribution qui relève du marché libre, et les jeunes entreprises économiquement plus faibles sont pénalisées pour accéder au foncier, ce qui pose un problème supplémentaire d'équité intergénérationnelle compte tenu de la gratuité de l'attribution lors des créations de concessions, ou encore du plus faible coût des acquisitions dans le passé.

Le système d'attribution des concessions conchylicoles comporte une composante de marché libre qui couvre la majorité des transmissions. L'absence de régulation de cette composante du système produit des effets non désirés, dont le principal est la concentration de la rente. D'un point de vue opérationnel, nous avons en effet constaté

que la réforme du statut juridique des concessions conchylicoles de 1987 a abouti à vider de toute effectivité les mécanismes prévus dans la version initiale du décret de 1983 pour permettre la redistribution des rentes. Ce problème de régulation est entretenu par le flou qui entoure la valeur du foncier et les niveaux de rentabilité des entreprises selon leur structure et leurs spécialisations, indicateurs économiques qui permettraient de définir et calibrer des mécanismes de redistribution de la rente conchylicole.

À tout le moins, la mise en œuvre de mécanismes d'accompagnement favorisant l'installation des jeunes devrait pouvoir s'appuyer sur une évaluation du seuil de rentabilité des entreprises nouvelles, compte tenu du coût d'acquisition du foncier et de la rentabilité potentielle attendue de l'exploitation des concessions. Lorsque ce type d'information est disponible, il est alors en effet possible d'estimer le “panier” de concessions qui constituerait le capital foncier d'une jeune entreprise lui permettant une activité rentable, et d'adapter en conséquence les éventuels dispositifs financiers d'aide à l'installation.

CONCLUSION GENERALE

L'existence d'un quasi-marché des concessions conchylicoles est une réalité ancienne, probablement vieille d'au moins un siècle. L'antériorité des droits d'usage sur l'espace conchylicole et l'accumulation de valeur sur ces droits a suscité une tendance à l'appropriation du foncier par les conchyliculteurs, tendance dont le prolongement logique ne pouvait être que la marchandisation. Ces comportements répondent à des besoins économiques précis : l'appropriation va dans le sens de la stabilité des droits, qui facilite la gestion prévisionnelle, et la marchandisation va dans le sens de la flexibilité des structures, qui facilite la gestion adaptative. Une telle évolution vers une forme de privatisation de fait est donc d'abord le résultat de la rationalité des entreprises individuelles, chacune à la recherche de son optimum économique privé. Cependant, cette forme de privatisation spontanée s'applique à des biens naturels qui ont le caractère de ressources communes – les ressources trophiques primaires des bassins conchylicoles – et dans ce cas l'optimum social ne résulte que rarement des mêmes types de comportements que ceux qui visent la recherche d'un optimum privé, comme l'ont montré depuis maintenant une cinquantaine d'années les travaux les plus connus dans le domaine de l'économie des ressources naturelles renouvelables (citons chronologiquement ceux de Gordon, puis Hardin et enfin E. Ostrom). En matière économique, les conséquences de cette tendance à la privatisation du foncier conchylicole doivent donc être aussi examinées du point de vue de l'intérêt collectif. De ce point de vue, deux types de problèmes peuvent surgir : le premier, principalement d'ordre écologique, concerne le mode de gestion des ressources communes dont les droits d'usage sont soumis à une forme de privatisation spontanée, et le second, d'ordre économique, réside dans le risque de concentration excessive des rentes générées par ces ressources. Jusqu'à présent, c'est surtout le second type de problème qui a retenu l'attention.

Sur le plan juridique, l'appropriation et la marchandisation du foncier conchylicole se sont très tôt heurtées au statut du Domaine Public Maritime, réputé inaliénable et imprescriptible. Mais toutes les tentatives de suppression des transactions marchandes sur les concessions conchylicoles se sont soldées par des échecs. La dernière d'entre elles a été portée par l'esprit du décret de 1983, qui s'appuyait sur une réflexion préalable en matière de besoins de la profession, notamment vis-à-vis des conditions d'accès au DPM, mais aussi de cohérence dans le développement de l'activité. Au final, le décret de 1983 visait explicitement l'interdiction du marché libre et donnait à l'administration les moyens de gérer la redistribution des rentes conchylicoles, donc de servir une politique sectorielle comportant une dimension sociale. Mais à peine 4 années plus tard, un simple décret modificatif a rétabli la tolérance des transactions marchandes sur le foncier conchylicole, répondant ainsi à une demande expresse de la profession. Or, sous couvert de pragmatisme, cette contre-réforme a aussi abouti à vider le décret de 1983 de toute effectivité quant aux objectifs sociaux et économiques qu'il s'était fixés, notamment la redistribution des rentes conchylicoles. Vingt ans plus tard, ces questions restent entièrement posées : sur le plan théorique, il convient de s'interroger sur le potentiel d'efficacité d'un quasi-marché de droits dans le contexte d'un système d'accès limité au foncier dont les dispositifs de régulation ont par ailleurs été rendus inopérants, et sur le plan pratique, le dispositif actuel doit être évalué compte tenu des effets non désirés qu'il provoque, que ce soit sur l'efficacité de la gestion des ressources, l'avenir de la profession et son renouvellement, ou encore l'équité intra et inter-générationnelle.

Ces questions peuvent être abordées sous un angle nouveau si l'on considère que, comme nous l'avons montré, le décret de 1983, dans sa version initiale, entendait déjà instaurer un système de quasi-marché des concessions conchyliques. En effet, par leur nature, les critiques de la profession à l'encontre du décret de 1983 (" impossibilité de choisir son successeur et estimation de la valeur de l'exploitation par une commission technique d'évaluation ") montrent que l'existence du repreneur et du prix de vente était reconnue (c'est le décret de 1983 qui introduit la notion d'indemnité due par le repreneur), et que le système envisagé admettrait donc, outre les traditionnelles transmissions familiales, les transmissions payantes à des tiers, à condition qu'elles soient strictement encadrées. La procédure initialement définie en cas de transmission d'une concession à un tiers prévoyait d'abord que la concession soit déclarée vacante, que le prix en soit fixé par une commission indépendante et que le successeur puisse être sélectionné parmi des demandes en compétition en fonction de critères essentiellement sociaux : on aurait eu ici affaire à une sorte de marché centralisé, où toutes les offres passent par l'autorité centrale de régulation du marché qui en fixe alors le prix, et qui classeraient ensuite les demandes, non pas sur un critère de prix proposé comme le ferait un commissaire priseur, mais sur un critère de condition sociale du demandeur. Ce système de quasi-marché centralisé instaurait un haut niveau de transparence des transactions (déclaration de vacance) et prévoyait des dispositifs de régulation permettant de stabiliser le niveau des prix (prévention des phénomènes spéculatifs) et de redistribuer les rentes (sélection des demandeurs par une commission en fonction de critères sociaux prédéfinis) ; son inconvénient majeur résidait dans la rigidité apparente du mode de fixation des prix. Inversement, le système issu de la contre-réforme de 1987, s'il conserve la notion d'indemnité due par le repreneur au cédant, restaure le droit de présentation et par conséquent les transactions bilatérales avec totale liberté dans le choix et du prix et du successeur. Il s'agit au final d'un marché décentralisé, peu transparent et presque entièrement dérégulé, et cela pour deux raisons : d'une part l'abandon de la procédure de déclaration de vacance systématique marque le retour à l'opacité des transactions bilatérales et fait disparaître l'effectivité du contrôle des prix (qui sont désormais validés par les commissions des cultures marines après accord entre les parties), et d'autre part l'abandon de l'essentiel de son pouvoir de sélection des successeurs par l'autorité de régulation du marché la prive de toute possibilité réelle de freiner la concentration des concessions, de redistribuer les rentes et de favoriser l'installation des jeunes.

Le système initialement prévu par le décret de 1983 est réputé avoir été rejeté au motif qu'il ne laissait pas de place au marché. En réalité, ce système instaurait un marché centralisé avec autorité de régulation, extrêmement rigide en matière de détermination du prix de vente, mais permettant la mise en œuvre d'une politique de développement sectoriel comprenant un volet social. D'une certaine façon, la réforme de 1983 a échoué parce qu'elle n'a pas suffisamment explicité en quoi elle faisait une place au marché, dans quel but et à quelles conditions. Par défaut, la question n'a pas été posée de savoir si les demandes de modification exprimées à son encontre par la profession (totale liberté dans la fixation du prix et le choix successeur) avaient toutes la même légitimité. Or, en tenant compte des intérêts privés, mais aussi de la cohérence du secteur, de l'intérêt collectif et du statut du DPM, une solution aurait pu consister à proposer un mode de détermination du prix de vente plus conforme aux intérêts du cédant, mais sans l'autoriser en outre à choisir lui-même son successeur dans les cas de transmissions non familiales. Il aurait ainsi été possible de conserver la logique du système initial pour améliorer la faisabilité de sa mise en œuvre par une plus grande flexibilité, notamment dans le mode de détermination du prix, ce qui serait revenu soit à restaurer les transactions bilatérales au moins sur ce point (mais alors il aurait été difficile de conserver au marché une transparence suffisante pour qu'il soit socialement efficace),

soit à instaurer des enchères (descendantes et/ou ascendantes, à partir d'un prix fixé par la commission technique d'évaluation, et avec un éventuel prix plancher) réservées à un nombre limité de participants sélectionnés sur la base de critères sociaux : ce type de solution aurait combiné le contrôle social de l'accès aux ressources et la recherche d'un "prix d'équilibre" susceptible de satisfaire les intérêts privés et collectifs. Faute d'une prise en compte des enjeux liés à la modification du système qui aurait pu permettre d'évoluer d'un marché centralisé et régulé mais sans enchères vers un marché au moins partiellement décentralisé, ou centralisé avec enchères, mais toujours régulé, le décret modificatif de 1987 a abouti à un marché décentralisé et presque totalement dérégulé. Une question centrale désormais est donc de rechercher quel type de quasi-marché des concessions conchylicoles, associé à quels mécanismes de régulation, permettrait de concilier à la fois les besoins individuels des entreprises en matière de flexibilité du système et l'intérêt collectif qui passe par la définition et la mise en œuvre de politiques cohérentes en matière de développement du secteur et de gestion des ressources.

En pratique, la situation actuelle est celle d'un système d'accès au foncier conchylicole qui fonctionne pour environ la moitié des surfaces sur le mode d'un quasi-marché non régulé. En l'absence de régulation, le fonctionnement du marché provoque une série d'effets non désirés, qui ont pu être quantifiés à partir d'une analyse globale des transmissions dans trois sites d'études : (1) des effets de concentration de foncier, qui vont de pair avec l'accroissement des difficultés d'accès aux concessions conchylicoles pour les entreprises économiquement les plus faibles, (2) des effets inflationnistes sur les prix du foncier conchylicole, qui créent une discrimination par les prix pour l'accès au foncier de qualité et qui accentuent les barrières financières à l'entrée du secteur pour les jeunes, et enfin (3) d'autres effets dérivés telle que la spéculation dans l'attente de modifications institutionnelles, pouvant entraîner des problèmes de gestion des bassins conchylicoles. Des enquêtes réalisées auprès des entreprises du secteur ont révélé une perception du système par les professionnels cohérente avec ces résultats globaux : le système est jugé globalement efficace du point de vue de la gestion individuelle du foncier, mais peu transparent (la disparition de la procédure d'affichage systématique confine une grande part de l'information dans des réseaux de relations, et favorise aussi la spéculation), peu équitable dans la mesure où les prix ne sont pas stabilisés (ce qui provoque une discrimination par les prix, les professionnels les moins riches pouvant se trouver évincés de certains marchés) et finalement peu efficace du point de vue social dans la mesure où le système ne favorise pas l'organisation collective pour la gestion des bassins (face notamment au problème des friches) et où l'installation des jeunes reste extrêmement problématique, en particulier à cause du coût du foncier de qualité.

Les problèmes de gestion des ressources et de l'espace, de développement économique du secteur et de renouvellement de la profession conchylicole que les réformes engagées dans les années 1980 entendaient résoudre se posent encore à l'heure actuelle. Une large part de ces problèmes vient de la difficulté à réguler le quasi-marché des concessions conchylicoles. La difficulté de réguler le quasi-marché est entretenue par le flou qui entoure la valeur du foncier et les niveaux de rentabilité des entreprises en fonction de leur structure et de leurs spécialisations. Pourtant ce sont des indicateurs économiques de ce type qui permettraient de définir et calibrer des mécanismes de redistribution de la rente conchylicole et de stabilisation des prix du foncier. À tout le moins, le suivi et l'analyse des prix du foncier conchylicole permettrait d'apporter des éléments d'aide à la décision, en particulier pour la mise en œuvre (i) de mesures permettant l'optimisation de l'exploitation des bassins conchylicoles, (ii) de mécanismes de gestion de la rente conchylicole selon des objectifs prédéfinis, (iii) de mécanismes d'aide au renouvellement de la profession. Tous ces outils d'intervention pourraient alors être mieux coordonnés.

BIBLIOGRAPHIE

- Aliaga E., 2003. Analyse qualitative des stratégies des conchyliculteurs vis-à-vis de l'occupation du domaine public maritime. *Mémoire de DESS économie rurale et gestion des entreprises agroalimentaires*, Université de Montpellier I, 52 p.
- Bailly D., 1994. Économie des ressources naturelles renouvelables : la gestion des bassins conchylicoles. *Thèse de doctorat en sciences économiques*, Université de Rennes I, 312 p.
- Barthélemy D. & David J. (éd.), 1999. L'agriculture européenne et les droits à produire. INRA Éditions, Paris, 434 p.
- Becet J.-M., 1999. Les outils juridiques pour l'aménagement harmonieux du littoral. In Gérard B. (dir.), "Le littoral : problèmes et pratiques de l'aménagement". Série Manuels et méthodes, n° 32, Éditions du BRGM, Orléans, pp 295-311.
- Beurier J.-P., 1979. Pêche et conchyliculture du littoral français : éléments juridiques de conservation et de salubrité des espèces vivantes. In "La protection du littoral", 2^{ème} colloque de la Société Française pour le Droit de l'Environnement, Bordeaux, 6-8 octobre 1977. Publications périodiques spécialisées, collection "Droit et économie de l'environnement", Trévoux, pp 159-175.
- Beurier J.-P., 1983a. Aquaculture et protection de la nature. In Quéneudec J.-P. & Beurier J.-P. (dir.) "Les cultures marines en France et le droit". Publications du CNEXO, Rapports économiques et juridiques n° 11, CEDEM, Brest, pp 121-132.
- Beurier J.-P., 1983b. "De la conchyliculture aux cultures marines : étude du décret du 22 Mars 1983 sur les exploitations de cultures marines". *Revue Juridique de l'Environnement*, 1983 n°4, pp 323-329.
- Blanc F., Silberzahn P. & Sourd L.-J., 1998. Mission d'audit de la conchyliculture : rapport de diagnostic et de propositions. Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, Comité des Corps d'Inspection, Paris, 49 p + annexes.
- Boussard J.-M., 1995. "Les droits de produire : justification économique". *Comptes rendus de l'Académie d'Agriculture de France*, vol. 81, n° 6, pp 67-78.
- Burt O., 1986. "Econometric Modelling of the Capitalization Formula for Farmland Prices". *American Journal of Agricultural Economics*, n° 68, pp 10-26.
- Cariou T., 2006. Le rôle de l'administration dans la gestion du Domaine Public Maritime : la conchyliculture en baie du Mont-Saint-Michel. *Mémoire de Master 2 Professionnel Biodiversité et Ecosystèmes Continentaux et Côtiers Mention – Milieux Aquatiques*, Université des Sciences et Technologies de Lille, 57 p + annexes.
- Cavailhès J. & Degoud S., 1995. "L'évaluation du prix des terres en France : une application aux effets de la réforme de la PAC". *Cahiers d'Économie et Sociologie Rurales*, n° 36, pp 49-77.
- Cavailhès J., Richard A. & Taverdet N., 1996. "Les déterminants des valeurs foncières et la théorie de la rente". *Revue Économique*, vol. 47, n° 4, pp 963-981.
- CCRF, 2004. Avis 04-A-04 du 29 janvier 2004 relatif à une demande de la Fédération nationale des taxis indépendants concernant la réglementation de l'activité des taxis. Conseil de la Concurrence de la République Française, Paris, 13 p.

- Clark J. S., Fulton M. E. & Scott J. T., 1993. " The Inconsistency of Land Values, Land Rents and Capitalisation Formulas ". *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 75, pp 147-155.
- Coulombie H. et Redon J.-P., 1992. *Le droit du littoral*. Éditions Litec, Paris, 416 p.
- D'Andrea A., 2005a. National Aquaculture Legislation Overview : Brazil. National Aquaculture Legislation Overview Fact Sheets. FAO – Rome.
http://www.fao.org/figis/servlet/static?dom=legalframework&xml=nalo_brazil.xml
- D'Andrea A., 2005b. National Aquaculture Legislation Overview : Chile. National Aquaculture Legislation Overview Fact Sheets. FAO – Rome.
http://www.fao.org/figis/servlet/static?dom=legalframework&xml=nalo_chile.xml
- D'Andrea A., 2005c. National Aquaculture Legislation Overview : France. National Aquaculture Legislation Overview Fact Sheets. FAO – Rome.
http://www.fao.org:80/figis/servlet/static?dom=legalframework&xml=nalo_france.xml
- Davaine A., 2002. La mytiliculture en baie du Mont-Saint-Michel : analyse économique du secteur et de ses interactions avec le milieu, les autres secteurs d'activités et l'environnement institutionnel. *Mémoire de DESS Économie et Environnement*. Université de la Méditerranée, Aix-Marseille II, 73 p. + annexes.
- Davidson R. & Mackinon J. G., 1993. *Estimation and Inference in Econometrics*. Oxford University Press, Oxford.
- DPMA, 1979. " Présentation générale du schéma directeur national de la conchyliculture et de l'aquaculture ; une note de la direction des pêches maritimes ". *Cultures Marines*, n° 85, mars 1979, p. 8.
- Dumont P., 1987. " Utilisation du Domaine Public Maritime par l'ostréiculture et problèmes de tarification ". *Cahiers d'Économie et Sociologie Rurales*, n° 4, pp 45-66.
- Feder G. & Feeny D., 1993. The Theory of Land Tenure and Property Rights. In Hoff et al. (eds.) " The Economics of Rural Organization ", pp. 240-258.
- Frangoudes K., Prat J.-L. & Bailly D., 1999. Le cadre national des politiques de gestion des zones côtières en France. *Coastman Working Papers*, n° 1, Oïkos, Rennes, 32 p.
- Freeman A. M., 1974. " On Estimating Air Pollution Control Benefits from Land Values Studies ". *Journal of Environmental Economics and Management*, n°1, pp 74-83.
- Gergaud O., 1998. " Estimation d'une fonction de prix hédonistiques pour le vin de Champagne ". *Économie et Prévision*, n° 136, pp 93-101.
- Girard S., Pérez Agúndez J.A., Miossec L. & Czerwinski N., 2005. Recensement de la conchyliculture 2001. *Agreste Cahiers n° 1*, Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et de la Ruralité, Paris, 89 p.
- Granelle J.-J. (comp.), 1990. *La rente foncière : approches théoriques et empiriques*. ADEF, Paris, 247 p.
- Gravel N., Martinez M. et Trannoy A., 1997. " Une approche hédonique du marché des logements ". *Études Foncières*, n°74, mars, pp 16-19.
- Gravel N., Martinez M. & Trannoy A., 1998a. " L'approche hédonique du marché immobilier ". *Études Foncières*, n°78, mars, pp. 14-17.
- Gravel N., Martinez M. & Trannoy A., 1998b. " La valeur marchande de la « qualité de vie » ". *Données Urbaines*, pp 433-443.

- Gravel N., 2000. La méthode hédonique d'évaluation des biens immobiliers : intérêt et limites pour les parcs HLM. *Document de travail*, THEMA, Université Paris X.
- Grua P. & Vaudour B., 1992. Accès au foncier conchylicole : propositions d'aménagement à l'arrêté fixant le régime d'exploitation des cultures marines. *Publication n° 27 de l'Association pour le Développement de l'Aquaculture*, Éditions Bergeret, Bordeaux, 77 p.
- Grua P., 1990. "Accès au foncier littoral : l'aquaculture et sa mise en œuvre sur le foncier littoral en France". *Aquarevue*, n°29, fév-mars 1990, pp 22-24.
- Guigou J.-L., 1982. La rente foncière : les théories et leur évolution depuis 1650. Economica, Paris, 954 p.
- Guillotreau P. (coord.), Baranger L., Le Bihan V. & Le Grel L., 2005. Transmission des entreprises de pêche et de cultures marines. *Étude pour la Région Bretagne*, Laboratoire d'Économie de Nantes (LEN – CORRAIL), 25 p.
- Guyader O., Berthou P., Daurès F., Jézéquel M. & Thébaud O., 2006. Marché des navires d'occasion et coûts d'accès à la ressource : application à la Bretagne. *Les Publications AMURE, série Document de travail*, n° D-17-2006, 10 p.
- Howarth W., 1990. The Law of Aquaculture: the Law Relating to the Farming of Fish and Shellfish in Britain. Fishing News Books, London, 271 p.
- Jacobzone S., Martin E., Perrin V. & Werle J., 1997. "Une approche hédonique de la formation des prix des médicaments remboursables". *Économie et Prévision*, n°129-130, mars-avril, pp 73-97.
- Lacroix A., Mollard A. & Pecqueur B., 1997. La production d'une rente de qualité territoriale comme stratégie de développement : le cas des Baronnie. Colloque : Renouveau régional, renouveau urbain, Lille, 1-3 septembre 1997. ASRDLF, Association de Science Régionale de Langue Française, *Document de travail 97-03*, Faculté des Sciences Economiques et Sociales, Poitiers, 27 p.
- Legrain D., 1999. Le conservatoire du littoral. In Gérard B. (dir.), "Le littoral : problèmes et pratiques de l'aménagement", Série Manuels et méthodes, n° 32, Éditions du BRGM, Orléans, pp 312-320.
- Legros A. & Grua P., 1988. "Coût du foncier et rentabilité des aménagements en aquaculture littorale : évaluation en Morbihan". *Aquarevue*, n°20, août-sept 1988, pp 19-25.
- Lloyd T., Rayner A. & Orme C., 1991. "Present-Value Models of Land Prices in England and Wales". *European Review of Agricultural Economics*, 18 (2), pp. 141-166.
- Maleyre I., 1997. "L'approche hédonique des marchés immobiliers". *Études Foncières*, n°76, septembre, pp.22-29.
- Marchand O. & Skhiri E., 1995. "Prix hédoniques et estimation d'un modèle structurel d'offre et de demande de caractéristiques : une application au marché de la location de logements en France". *Économie et Prévision*, n° 121, mai, pp 127-140.
- Merckelbagh A. & d'Izarny A., 1977. "Propositions de gestion des espaces maritimes". *Recherche sociale*, n° 62, pp 22-50.
- Mesnard A.-H., 1995. Le droit du littoral. In Hesse P.-J., Beurrier J.-P., Chaumette P., Tassel Y., Mesnard A.-H. et Rezenthel R. "Droits maritimes", Tome II, Livre 1, pp 11-161.

- Milne P.H., 1972. Fish and Shellfish Farming in Coastal Waters. Fishing News Books, London, 208 p.
- Miner M.-C., 1991a. Le droit des exploitations de cultures marines en France. *Thèse de doctorat en droit*, Centre de Droit et d'Économie de la Mer, Université de Bretagne Occidentale, 568 p.
- Miner M.-C., 1991b. L'aquaculture : le régime juridique de l'exploitation aquacole. In Becet J.-M. et Le Morvan D. (dir.) "Le droit du littoral et de la mer côtière". Economica, Paris, pp 300-312.
- Ministère des Transports, 2004. Note relative à la gestion du Domaine Public Maritime. Ministère des Transports, de l'Équipement, du Tourisme et de la Mer, 21 mai 2004, http://www.mer.equipement.gouv.fr/littoral/05_domaine_public_maritime/04_gestion/index.htm
- Mongrue R. & Pérez Agúndez J. A., 2006. Comparing economic dynamics of oyster and mussel farming, with particular emphasis on their profitability: an application in the Mont-Saint-Michel Bay (France). *Proceedings of the XIIIth Biennial Conference of the International Institute of Fisheries Economics and Trade*, July 11-14, 2006, CEMARE, Portsmouth, UK.
- Mongrue R. & Thébaud O., 2006. "Externalities, institutions and the location choices of shellfish producers: the case of blue mussel farming in the Mont-Saint-Michel bay (France)". *Aquaculture Economics and Management*, 10 (3), pp 163-181.
- Mongrue R. & Pálsson G., 2004. "Le propriétaire, l'exploitant, le salarié et l'exclu : les conséquences sociales de la gestion des pêches par des systèmes de marchés de droits". *Revue Tiers-Monde*, tome XLV n° 177, pp 29-59.
- Moreau A., 1994. Méthodologie de l'indice des prix des microordinateurs et des imprimantes en France. INSEE, 24 p.
- Nolain R., 1983. "Demain, le 25 septembre 1983 ; une déclaration du président du CIC". *Cultures Marines*, n° 115, août 1983, p. 1.
- Orfila G., 1990. Droit de la conchyliculture et de l'aquaculture marine. Éditions Bordessoules, Saint-Jean-d'Angely, 166 p.
- Peltier M., 2004. Restructuration et nettoyage du DPM conchylicole. *Observatoire du littoral, Lettre de liaison n° 2, décembre 2004*. Institut Français de l'Environnement, Orléans, <http://www.ifen.fr/littoral/pages/lettres.htm>
- Pennanguer S., 2005. Incertitude et concertation dans la gestion de la zone côtière. *Thèse de doctorat en halieutique* de l'École Nationale Supérieure Agronomique de Rennes, 372 p.
- Pérez Agúndez J. A., Nevers J.-Y. & Kalaydjian R., 2003. Politiques d'aménagement des zones lagunaires et du côtier proche en Languedoc-Roussillon. *Rapport du projet LITEAU-PAMELA*, IFREMER – CERTOP Université de Toulouse le Mirail, 122 p.
- Poix N., 1977. "Le schéma national de la conchyliculture et de l'aquaculture ou la prise en compte des activités marines dans l'aménagement du territoire". *Recherche sociale*, n° 62, pp 13-21.
- Prat J.-L., 1983. La réservation des sites pour l'aquaculture. In Quéneudec J.-P. & Beurrier J.-P. (dir.) "Les cultures marines en France et le droit". Publications du CNEXO, Rapports économiques et juridiques n° 11, CEDEM, Brest, pp 81-106.
- Rosen S., 1974. "Hedonic Prices and Implicit Markets : Product Differentiation in Pure Competition". *Journal of Political Economy*, vol. 82, pp 34-55.

- Shalit H. & Schmitz A., 1982. "Farmland Accumulation and Prices". *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 64, pp. 710-719.
- Skonhøft A., 2004. National Aquaculture Legislation Overview : Norway. National Aquaculture Legislation Overview Fact Sheets. FAO – Rome.
http://www.fao.org/figis/servlet/static?dom=legalframework&xml=nalo_norway.xml
- Skonhøft A., 2005. National Aquaculture Legislation Overview : Denmark. National Aquaculture Legislation Overview Fact Sheets. FAO – Rome.
http://www.fao.org/figis/servlet/static?dom=legalframework&xml=nalo_denmark.xml
- Spreij M., 2004a. National Aquaculture Legislation Overview : China. National Aquaculture Legislation Overview Fact Sheets. FAO – Rome.
http://www.fao.org/figis/servlet/static?dom=legalframework&xml=nalo_china.xml
- Spreij M., 2004b. National Aquaculture Legislation Overview : India. National Aquaculture Legislation Overview Fact Sheets. FAO – Rome.
http://www.fao.org/figis/servlet/static?dom=legalframework&xml=nalo_india.xml
- Spreij M., 2004c. National Aquaculture Legislation Overview : Philippines. National Aquaculture Legislation Overview Fact Sheets. FAO – Rome.
http://www.fao.org/figis/servlet/static?dom=legalframework&xml=nalo_philippines.xml
- Spreij M., 2005a. National Aquaculture Legislation Overview : Ireland. National Aquaculture Legislation Overview Fact Sheets. FAO – Rome.
http://www.fao.org/80/figis/servlet/static?dom=legalframework&xml=nalo_ireland.xml
- Spreij M., 2005b. National Aquaculture Legislation Overview : Netherlands. National Aquaculture Legislation Overview Fact Sheets. FAO – Rome.
http://www.fao.org/80/figis/servlet/static?dom=legalframework&xml=nalo_netherlands.xml
- Spreij M., 2005c. National Aquaculture Legislation Overview : United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland. National Aquaculture Legislation Overview Fact Sheets. FAO – Rome.
http://www.fao.org/figis/servlet/static?dom=legalframework&xml=nalo_uk.xml
- Trivelli C., 1997. Agricultural land prices. Sustainable Development Department (SD), Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO – Rome.
- Van Dijk G., Smit L. & Veerman, C.P., 1986. "Land prices and technological development". *European Review of Agricultural Economics*, vol. 13, n° 4, pp 495-515.
- Verger F., 2005. Élaboration de typologies régionales des entreprises conchyliques. *Mémoire de 2^{ième} année Ingénierie ENSAI*, 118 p.
- Verger F. & Le Vot M., 2002. The developments in the bay. In Bonnot-Courtois C., Caline B., L'Homer A. & Le Vot M. (eds): "The Bay of Mont-Saint-Michel and the Rance Estuary: Recent Development and Evolution of Depositional Environments", pp 99-108. Bull. Centre Rech. Elf Explor. Prod., Mém. 26, Pau.
- Waugh F., 1928. "Quality Factors influencing vegetable prices". *Journal of Farm Economics*, vol. 10 n° 2, pp 185-196.

ANNEXES

Annexe 1 : Décret de 1983, version consolidée (actuellement en vigueur)
--

Décret n° 83-228 du 22 mars 1983
Décret fixant le régime de l'autorisation des exploitations de cultures marines

Le Premier ministre,

Sur le rapport du ministre de la défense, du ministre de l'économie et des finances, du ministre délégué auprès du ministre de l'économie et des finances chargé du budget et du ministre de la mer, Vu le code du domaine de l'Etat, notamment ses articles L. 28 à R. 33, R. 53 à R. 57 et R. 146 ;

Vu le code des ports maritimes, notamment son article 1.111-2 ;

Vu le décret du 9 janvier 1852 modifié sur l'exercice de la pêche maritime ;

Vu le décret du 10 mai 1862 portant règlement de la pêche maritime côtière, et notamment son article 9 ;

Vu l'ordonnance n° 45-1813 du 14 août 1945 modifiée portant réorganisation des pêches maritimes ;

Vu le décret n° 78-272 du 9 mars 1978 relatif à l'organisation des actions de l'Etat en mer ;

Vu le décret n° 79-518 du 29 juin 1979 relatif aux concessions d'endiguage et d'utilisation des dépendances du domaine public maritime maintenues dans ce domaine en dehors des ports ;

Vu le décret n° 81-982 du 30 octobre 1981 portant application à la conchyliculture de l'ordonnance n° 45-1813 du 14 août 1945 portant réorganisation des pêches maritimes ;

Vu le décret n° 82-389 du 10 mai 1982 relatif aux pouvoirs des commissaires de la République et à l'action des services et organismes publics de l'Etat dans les départements ;

Vu le décret n° 82-390 du 10 mai 1982 relatif aux pouvoirs des commissaires de la République de région, à l'action des services et organismes publics de l'Etat dans la région et aux décisions de l'Etat en matière d'investissement public ;

Vu le décret n° 82-635 du 21 juillet 1982 pris en application de l'article 3 du décret n° 82-389 et de l'article 3 du décret n° 82-390 relatif aux pouvoirs du commissaire de la République sur les services des affaires maritimes ;

Article 1

Le présent décret détermine les conditions dans lesquelles sont autorisées sur le domaine public maritime ainsi que dans la partie des fleuves, rivières, étangs et canaux où les eaux sont salées :

1° Les exploitations de cultures marines, c'est-à-dire les établissements destinés à des fins de productions biologiques, comprenant notamment captage, élevage, affinage, traitement, entreposage, conditionnement et expédition de produits de la mer ;

2° Les prises d'eau destinées à alimenter en eau de mer des exploitations de cultures marines situées sur propriété privée.

Article 2

Modifié par Décret 87-756 1987-09-14 art. 1 JORF 15 septembre 1987.

Toute exploitation est constituée par l'ensemble des parcelles faisant l'objet d'autorisations accordées à un même exploitant par le commissaire de la République, sous la forme d'actes de concession, sur la proposition du directeur des affaires maritimes.

L'acte de concession qui ne vaut pas engagement de l'Etat sur la capacité productive de la concession, complété par un cahier des charges conforme à un modèle établi par arrêté du ministre chargé des cultures marines après avis du ministre chargé du domaine et du ministre de la défense ;

1° Fixe la durée de l'autorisation, les conditions d'occupation et d'utilisation du domaine public concédé, y compris les aménagements et ouvrages nécessités par cette utilisation ainsi que la nature des cultures autorisées et les techniques utilisées ;

2° Détermine les modalités suivant lesquelles ces conditions peuvent être modifiées en cours de concession, soit à la demande du concessionnaire, soit par décision du commissaire de la République, prise sur proposition du directeur des affaires maritimes après avis de la commission des cultures marines mentionnée à l'article 3 ;

3° Indique le montant de la redevance domaniale due à l'Etat, les modalités de sa révision, tels que déterminés par application des tarifs fixés par un arrêté du ministre chargé des domaines après avis du ministre chargé des cultures marines ; ce même arrêté prévoit les modalités de liquidation, de perception et de révision de la redevance, sa date d'exigibilité ainsi que les conditions dans lesquelles elle peut être temporairement réduite en cas de circonstances dommageables exceptionnelles donnant lieu à intervention financière de l'Etat ;

4° Comporte l'obligation d'une déclaration annuelle de la production et de la situation des cultures en cours ainsi que d'une déclaration du personnel employé préalablement à la mise en activité de celui-ci.

5° Indique éventuellement le droit de passage, notamment pour la desserte des concessions voisines enclavées.

Article 3

Il est institué, sous la présidence du commissaire de la République, une commission des cultures marines dans chaque circonscription définie par un arrêté du ministre chargé des cultures marines.

Chaque commission comprend :

un administrateur des affaires maritimes ;
un chef du service maritime ou son représentant ;
un directeur des services fiscaux ou son représentant ;
un directeur départemental des affaires sanitaires et sociales ou son représentant ;
un directeur départemental de la concurrence et de la consommation ou son représentant ;
un représentant de l'institut scientifique et technique des pêches maritimes ;
deux élus désignés par le conseil général ou par le conseil régional, selon que la circonscription s'étend sur un ou plusieurs départements ;
une délégation professionnelle de huit membres composée, en fonction de l'ordre du jour, soit de représentants de la conchyliculture, soit de représentants des cultures marines autres que la conchyliculture, soit de représentants de l'une et l'autre activités.

Un arrêté du ministre chargé des cultures marines précise les conditions de désignation, sur proposition des organisations professionnelles compétentes, des membres composant cette délégation professionnelle dans chacune de ses trois formations. Le même arrêté fixe les conditions de fonctionnement de la commission.

Le préfet maritime est tenu informé des réunions de la commission et peut, le cas échéant, s'y faire représenter à titre consultatif.

Des personnalités qualifiées des organismes de crédit spécialisés peuvent être associées en tant que de besoin, sur invitation du président, à titre consultatif, aux travaux de la commission.

Article 4

Modifié par Décret 87-756 1987-09-14 art. 2 JORF 15 septembre 1987.

En plus du rôle qui lui est dévolu par les articles 7, 8, 12-7, 13, 15, 17 à 20, la commission des cultures marines est consultée :

- sur toute mesure d'extension ou de diminution de l'affectation du domaine public maritime aux cultures marines ;
- sur tout projet d'aménagement ou d'amélioration intéressant un secteur donné ;
- sur tout projet de lotissement de cultures marines préparé par l'administration.

La commission des cultures marines peut demander la mise en oeuvre d'un plan de réaménagement des zones de cultures marines dans un secteur donné, en vue d'améliorer la productivité des concessions et la rentabilité des exploitations. Ce plan est préparé par les organisations professionnelles concernées et arrêté par le préfet, commissaire de la République du département, ou, le cas échéant, conjointement par les préfets, commissaires de la République des départements riverains, après avis de la commission des cultures marines ou des commissions de cultures marines concernées.

Article 4-1

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 2 JORF 15 septembre 1987.

La commission des cultures marines donne également son avis sur les propositions émises par les organisations professionnelles compétentes afin d'établir, par secteur géographique approprié par type d'activité et, le cas échéant, selon le mode de conduite des exploitations, un schéma des structures des exploitations de cultures marines. Ce schéma comprend notamment, à partir de critères biologiques, économiques et démographiques :

- 1° La fixation d'une dimension de première installation que doit atteindre tout nouvel exploitant par l'attribution d'une concession ou de plusieurs concessions de manière concomitante. Dans le cas d'une codétention telle que définie à l'article 5-3 ci-après, cette dimension est multipliée par le nombre des codétenteurs ;
- 2° La fixation d'une dimension minimale de référence correspondant à la surface dont devrait disposer, dans le bassin considéré, une exploitation familiale moyenne ;
- 3° La fixation d'une dimension maximale de référence ;
- 4° En tant que de besoin, des dispositions propres à favoriser une meilleure répartition des eaux salées nécessaires aux productions biologiques ;

Au vu de cet avis et de ces propositions, le préfet, commissaire de la République du département, ou, le cas échéant, les préfets, commissaires de la République des départements riverains, arrêtent conjointement le schéma des structures des exploitations de cultures marines. Les schémas de structures des exploitations de cultures marines devront être publiés au plus tard le 1er janvier 1988.

Article 5

Modifié par Décret 87-756 1987-09-14 art. 2 JORF 15 septembre 1987.

Le demandeur peut être une personne physique ou une personne morale de droit privé. Dans le cas d'actions d'intérêt collectif ayant en vue d'assurer le développement des cultures marines, le demandeur ne peut être qu'une personne morale de droit public, une organisation professionnelle relevant de l'ordonnance du 14 août 1945 ou une organisation de producteurs relevant de l'application du règlement C.E.E. n° 3796-81 du 29 décembre 1981 portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche.

Article 5-1

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 2 JORF 15 septembre 1987.

Le demandeur, personne physique, doit être de nationalité française ou ressortissant d'un Etat membre de la Communauté économique européenne et justifier qu'il remplit l'une des conditions de capacité professionnelle suivantes

1° Détenir un titre de formation professionnelle comportant un programme d'enseignement au moins égal, par son contenu et son niveau, à celui du brevet d'études professionnelles maritimes de conchyliculteur et figurant sur une liste arrêtée par le ministre chargé des cultures marines, qui recueille à cet effet l'avis du ministre de l'éducation nationale, du ministre de l'agriculture et du ministre chargé de la formation professionnelle ;

Le demandeur, titulaire d'un titre de formation professionnelle d'un niveau au moins égal à celui du brevet d'études professionnelles maritimes de conchyliculteur mais ne figurant pas sur la liste mentionnée à l'alinéa précédent, peut demander à être autorisé à suivre un stage de formation agréé en cultures marines. Le ministre chargé des cultures marines se prononce sur sa demande ;

2° Détenir un certificat d'aptitude professionnelle maritime conchyicole et justifier d'une expérience professionnelle de un an en cultures marines, complétée par un stage de formation en cultures marines agréé par le ministre chargé des cultures marines ;

3° Justifier d'une expérience professionnelle de trois ans en cultures marines, en navigation à la pêche ou exploitation en agriculture, sous réserve d'avoir accompli un stage de formation en cultures marines agréé par le ministre chargé des cultures marines ;

Toutefois, les exploitants en cultures marines nés avant le 25 septembre 1958, exerçant leurs activités de façon permanente et à titre principal depuis plus de cinq ans sont dispensés de la production, lors du dépôt de leurs demandes, du certificat de fin de stage ;

4° Le demandeur qui doit, au titre des conditions de capacité professionnelle, avoir accompli un stage de formation en cultures marines agréé peut, s'il n'a pas encore réalisé celui-ci, être autorisé à déposer une demande à condition qu'il s'engage, par une attestation dûment signée, à effectuer le stage dans les deux ans à compter de la date de l'arrêté portant autorisation d'exploitation de cultures marines.

Article 5-2

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 2 JORF 15 septembre 1987.

Le demandeur, personne physique, s'engage à exploiter sa concession personnellement, à l'exception des cas prévus aux articles 9 et 11, et, lorsqu'il s'agit d'activités ostréicoles ou mytilicoles, à titre principal.

Est réputée personnelle l'exploitation qui est faite par le concessionnaire cultivant ses coquillages avec sa famille ou qui les fait cultiver par des ouvriers conchyicoles sous sa direction et à ses frais.

Article 5-3

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 2 JORF 15 septembre 1987.

Une demande en codétention entre personnes physiques peut être présentée par un groupe familial limité aux conjoints et aux ascendants et descendants ainsi qu'aux conjoints des uns et des autres, à condition qu'ils remplissent l'une ou l'autre des conditions de capacité professionnelle prévues à l'article 5-1 et qu'ils s'engagent à exploiter la concession personnellement et, lorsqu'il s'agit d'activités ostréicoles ou mytilicoles, à titre principal.

En cours de concession, le titulaire de l'autorisation peut demander à s'adjoindre en codétention une ou plusieurs personnes du groupe familial désigné ci-dessus et, si l'autorisation est déjà accordée en codétention, la composition de celle-ci peut être modifiée à condition de rester limitée aux membres du groupe familial défini à l'alinéa précédent. En cas de décès d'une ou des personnes physiques faisant partie d'une codétention, ses droits peuvent être transférés dans les conditions prévues à l'article 14.

Les codétenteurs désignent parmi eux un responsable pour l'exécution des clauses de la codétention.

Article 5-4

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 2 JORF 15 septembre 1987.

Lorsque le demandeur est une personne morale de droit privé, la majorité du capital social doit être détenue par des personnes physiques remplissant les conditions de nationalité et de capacité professionnelle prévues à l'article 5-1 ci-dessus, un nombre minimal de dirigeants étant obligatoirement des personnes remplissant ces mêmes conditions. Un arrêté du ministre chargé des pêches maritimes et des cultures marines fixe les conditions d'application de cette prescription.

Toutefois une personne morale de droit privé qui ne remplit pas les conditions édictées à l'alinéa précédent pourra être agréée par le ministre chargé des pêches maritimes et des cultures marines si les conditions de nationalité et de capacité professionnelle prévues à l'article 5-1 sont remplies par des personnes physiques, préposées de cette personne morale, exerçant effectivement la conduite technique de l'exploitation, en nombre suffisant compte tenu de l'importance de celle-ci. Dans ce cas, la demande d'agrément comporte des précisions relatives au statut de la personne morale, au projet qu'elle envisage d'entreprendre, à la qualification professionnelle des personnes qui auront en charge la conduite de l'exploitation. Cette demande est adressée au ministre par le préfet, commissaire de la République du département, qui recueille préalablement l'avis du préfet maritime, du directeur des services fiscaux et du directeur des affaires maritimes.

Article 6

Modifié par Décret 87-756 1987-09-14 art. 2 JORF 15 septembre 1987.

Le demandeur, personne morale de droit public, organisation professionnelle relevant de l'ordonnance du 14 août 1945 ou organisation de producteurs relevant de l'application du règlement C.E.E. n° 3796-81 du 29 décembre 1981 portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche, est tenu de faire exploiter la concession qui lui est accordée soit par des personnes physiques remplissant les conditions prévues à l'article 5-1, soit par des personnes morales de droit privé regroupant exclusivement des personnes physiques satisfaisant à ces mêmes conditions, soit par les unes et les autres simultanément.

Article 7

La durée de la concession ne peut excéder trente-cinq ans.

La concession est renouvelable au profit de son titulaire sous réserve que ce dernier s'engage à continuer à exploiter la concession en cause dans les conditions prévues à l'article 5.

La demande de renouvellement est déposée cinq ans au plus et six mois au moins avant la date d'échéance de la concession et soumise à l'instruction prévue à l'article 8 du présent décret. Si toutefois, au terme d'une concession accordée pour trente-cinq ans, la demande de renouvellement porte sur une période égale ou inférieure à cinq ans, il n'est pas procédé à l'enquête publique prévue à cet article 8. Un concessionnaire ne peut se prévaloir de cette disposition qu'une seule fois pour chacune des concessions dont il demande le renouvellement.

Lorsqu'il y a enquête publique et dépôt de demandes concurrentes le concessionnaire sortant jouit d'un droit de priorité à l'attribution. Le bénéfice de ce droit peut être refusé sur proposition motivée de la commission des cultures marines ou du commissaire de la République, sous réserve que le refus ne soit pas fondé sur un motif tiré du non-respect des superficies de référence.

L'attribution est effectuée conformément aux dispositions de l'article 2 du présent décret.

Article 8

Modifié par Décret 97-156 1997-02-19 art. 2 II JORF 22 février 1997.

La demande de concession est présentée au directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes selon des modalités précisées par arrêté du ministre chargé des cultures marines. La demande fait l'objet d'une enquête administrative et d'une enquête publique à l'initiative du commissaire de la République sur proposition du directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes.

Dans le cadre de l'enquête administrative, le directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes communique simultanément la demande :

- pour assentiment au préfet maritime, en application de l'article R. 152-1 du code du domaine de l'Etat ;
- pour assentiment au chef du service maritime qui consulte la commission permanente d'enquête lorsque la demande concerne un emplacement situé dans un port de l'Etat ;
- pour avis, chacun en ce qui concerne les intérêts dont il a la charge :
 - a) au directeur des services fiscaux ;
 - b) au directeur départemental des affaires sanitaires et sociales ;
 - c) au directeur départemental de la concurrence et de la consommation ;
 - d) au représentant local de l'institut français de recherche pour l'exploitation de la mer.

Chacune des autorités concernées dispose d'un délai d'un mois pour répondre. Elle peut le faire porter à deux mois sur demande faite dix jours avant la fin du premier mois auprès du directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes. L'absence de réponse équivaut à l'acceptation de la demande. En cas de refus du préfet maritime ou du ministre sur recours du chef du service maritime, s'il y a refus d'assentiment de sa part, l'abandon de l'instruction est notifié par avis motivé au demandeur et aux autorités ci-dessus.

L'enquête publique est ouverte dans la commune des lieux considérés et dans les communes limitrophes intéressées. La section régionale de la conchyliculture, les organisations professionnelles représentant les cultures marines autres que la conchyliculture et le comité local des pêches maritimes sont informés de cette enquête.

L'ouverture de l'enquête est annoncée quinze jours à l'avance au moyen d'affiches signées par le directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes et apposées aux lieux ordinaires des affichages administratifs de la direction, des stations maritimes et des mairies des communes intéressées. Ces affiches restent en place pendant toute la durée de l'enquête proprement dite qui est de quinze jours. Les demandes concurrentes peuvent être déposées pendant les quinze jours de l'affichage et les dix premiers jours de l'enquête proprement dite.

Le directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes, les chefs de station maritime et les maires mettent à la disposition du public, dans les bureaux où l'enquête est ouverte, un cahier destiné à recevoir ses observations motivées, datées et signées. Les documents concernant la demande initiale et les demandes concurrentes éventuelles peuvent être consultés à la direction départementale ou interdépartementale des affaires maritimes pendant la durée de l'enquête. A l'expiration de la période d'enquête, le directeur départemental ou interdépartemental, les chefs de station maritime et les maires arrêtent et signent les cahiers d'observations. Ces cahiers sont rassemblés à la direction des affaires maritimes. En effectuant leur transmission, les maires peuvent y joindre l'avis des conseils municipaux. Tout cahier ouvert dans une mairie non parvenu à la direction des affaires maritimes dans les quinze jours de la clôture de l'enquête est réputé ne contenir aucune observation.

Le préfet, commissaire de la République du département, recueille l'avis émis par la commission des cultures marines. Il transmet au directeur des services fiscaux, pour fixation de la redevance domaniale, un extrait du dossier contenant tous renseignements.

L'acte de concession est accordé par le préfet, commissaire de la République du département, qui le notifie à son titulaire. Celui-ci est invité à signer le cahier des charges qui complète cet acte dans le délai de deux mois à compter de la date de notification. Lorsqu'il est fait application des dispositions de l'article 16, le titulaire doit également s'acquitter, dans ce délai, de l'indemnité fixée par la commission technique d'évaluation et en apporter la preuve au préfet, commissaire de la République du département, ou faire état d'un contrat avec l'ancien titulaire prévoyant un paiement échelonné de l'indemnité.

Lorsque, à l'expiration de ce délai, le cahier des charges n'a pas été signé, ou lorsque le titulaire ne peut apporter la preuve de l'acquiescement de l'indemnité ou de l'existence d'un contrat pour le paiement avec l'ancien titulaire, le nouveau concessionnaire est réputé avoir renoncé au bénéfice de la concession, sauf cas de force majeure dûment justifié. L'acte de concession est en ce cas annulé par le préfet, commissaire de la République du département, qui peut accorder la concession à un autre demandeur. S'il n'y a pas d'autre demandeur, le directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes déclare la vacance de la concession.

La vacance fait l'objet d'une publicité identique à celle de l'enquête publique prévue ci-dessus. Les affiches restent en place pendant une durée totale de trente jours et, pendant cette période, sont recevables les demandes de reprise de la concession jusqu'à son terme normal.

Tout rejet de demande et toute annulation d'acte de concession font l'objet d'une décision motivée du préfet, commissaire de la République du département, sur proposition du directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes.

Article 9

Modifié par Décret 87-756 1987-09-14 art. 4 JORF 15 septembre 1987.

Les concessions sont accordées à titre personnel. Toutefois, le concessionnaire qui se trouve momentanément dans l'impossibilité d'exploiter les parcelles concernées peut, à titre exceptionnel, être autorisé à les faire exploiter par un tiers remplissant les conditions prévues aux deuxième et troisième alinéas de l'article 5. Un arrêté du ministre chargé des cultures marines fixe les conditions d'attribution de ces autorisations dont la durée ne peut excéder trois ans et qui peuvent être prolongées pour une période n'excédant pas un an.

Toute contravention aux dispositions du présent article entraîne le retrait de la concession.

Article 10

Modifié par Décret 97-156 1997-02-19 art. 2 II JORF 22 février 1997.

Les sociétés concessionnaires doivent informer le directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes des modifications intervenues dans leur société afin que celui-ci s'assure que les conditions prévues au dernier alinéa de l'article 5 sont remplies en permanence. Si ces conditions ne le sont plus, il est fait application de la mesure de retrait prévue à l'article 15.

Article 11

Modifié par Décret 97-156 1997-02-19 art. 2 II JORF 22 février 1997.

Avec l'autorisation du commissaire de la République compétent, des concessionnaires peuvent se constituer en société, et, par dérogation aux prescriptions de l'article 9, confier à cette société l'exploitation des concessions qu'ils détiennent à titre individuel.

La société d'exploitation ainsi constituée peut comprendre, outre les concessionnaires cités, tous autres sociétaires sous la double condition, introduite dans ses statuts, que les sociétaires concessionnaires détiennent la majorité du capital social et occupent un nombre minimal de dirigeants dans les conditions précisées par un arrêté du ministre chargé des cultures marines.

Le directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes est informé selon des modalités précisées par le même arrêté de toutes les modifications qui interviennent dans la société. Il s'assure que les conditions statutaires fixées au deuxième alinéa sont remplies en permanence.

Dans le cas où la majorité du capital social n'est plus détenue par des concessionnaires ou si ceux-ci n'occupent plus le nombre minimal de postes de dirigeants requis, le directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes met en demeure les sociétaires :

1° Soit de satisfaire aux conditions fixées au second alinéa du présent article ;

2° Soit de dissoudre la société et, pour chaque concessionnaire, de reprendre l'exploitation à titre individuel.

Article 12

Modifié par Décret 87-756 1987-09-14 art. 5 JORF 15 septembre 1987.

Sans préjudice des dispositions de l'article 15, le titulaire d'une concession peut demander que lui soit substitué dans ses droits, jusqu'à l'échéance de la concession, un tiers personne physique ou morale, sous réserve de satisfaire aux conditions prescrites par les articles 12-1 à 12-5.

Article 12-1

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 5 JORF 15 septembre 1987.

Le titulaire de la concession objet de la demande de substitution doit la détenir depuis dix ans au moins au moment du dépôt de la demande.

Ce délai est ramené à cinq ans lorsque le titulaire a obtenu la concession à la suite d'un transfert effectué par son conjoint, par un ascendant ou par un ascendant de son conjoint et qu'il peut apporter la preuve qu'il a participé, pendant dix ans au moins à la date du dépôt de la demande de substitution, à la mise en valeur de la concession.

Article 12-2

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 5 JORF 15 septembre 1987.

Le bénéficiaire de la substitution doit répondre aux conditions des articles 5 à 5-4.

Une demande de substitution ne peut avoir pour bénéficiaire une personne physique ou morale dont l'exploitation compte tenu de cette substitution n'atteindrait pas la dimension minimale de première installation prévue par l'article 4-1.

Article 12-3

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 5 JORF 15 septembre 1987.

Une proposition de substitution n'est recevable qu'autant qu'elle n'a pas pour effet de ramener la surface qui resterait détenue par le titulaire actuel à un niveau inférieur à la dimension minimale de référence mentionnée à l'article 4-1. Il en va de même lorsqu'il s'agit de plusieurs propositions de substitutions concomitantes.

Cette ou ces propositions de substitution peuvent cependant faire l'objet d'une décision favorable si elles portent sur l'ensemble des concessions détenues.

Article 12-4

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 5 JORF 15 septembre 1987.

Une demande de substitution présentée au bénéfice d'un détenteur de concessions d'une superficie supérieure à la dimension maximale de référence peut être refusée par le préfet, commissaire de la République du département, si elle présente des conséquences négatives sur la mise en oeuvre des schémas de structure.

La disposition prévue à l'alinéa précédent ne s'applique pas aux demandes de substitution présentées, au bénéfice d'une même personne, par un même exploitant, quand ces demandes concernent la totalité de l'exploitation.

Article 12-5

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 5 JORF 15 septembre 1987.

La demande de substitution doit être accompagnée d'une copie du contrat conclu, sous la condition suspensive de la délivrance de l'autorisation, entre le concessionnaire et le tiers souhaitant bénéficier de la substitution. Le contrat comporte l'indication de l'indemnité due par le nouveau concessionnaire à l'ancien.

L'indemnité tient compte d'une part de la valeur des locaux d'exploitation, et des aménagements fonciers et hydrauliques réalisés par le concessionnaire sur le domaine public, d'autre part des améliorations de potentiel de production qu'il a apportées à sa concession.

Article 12-6

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 5 JORF 15 septembre 1987.

La commission technique d'évaluation mentionnée à l'article 16 constate chaque année, en fonction des transactions effectuées les deux années précédentes, dans chacun des secteurs géographiques déterminés en application de l'article 4-1, pour chacune des activités existantes dans le secteur, la valeur moyenne.

Article 12-7

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 5 JORF 15 septembre 1987.

Le dossier constitué par la demande, les pièces qui l'accompagnent et les éléments recueillis par l'administration, est soumis pour avis à la commission des cultures marines.

La commission examine le montant de l'indemnité due par le nouveau concessionnaire à l'ancien, par référence à la valeur moyenne correspondante mentionnée à l'article 12-6 et compte tenu des éléments particuliers mentionnés au deuxième alinéa de l'article 12-5.

Lorsque la commission constate qu'il existe un écart qui n'est pas justifié entre l'indemnité proposée et la valeur moyenne de référence corrigée par les éléments particuliers de la concession, le préfet, commissaire de la République, peut décider que la substitution sera autorisée après recours à la concurrence.

Article 12-8

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 5 JORF 15 septembre 1987.

En cas de recours à la concurrence, il est organisé un appel d'offres avec possibilité d'enchères sur la base d'une mise à prix correspondant à la valeur moyenne de référence corrigée par les éléments particuliers de la concession.

L'avis relatif à l'appel d'offres indique si celui-ci a lieu soit aux enchères verbales, soit sous soumissions cachetées, soit par combinaison des enchères verbales et des soumissions cachetées.

Seules les personnes remplissant les conditions requises pour exploiter en application des articles 12, 12-2 et 12-4 peuvent prendre part à l'appel d'offres.

Les modalités d'application du présent article sont fixées par arrêté conjoint du ministre chargé du domaine et du ministre chargé des cultures marines.

Article 12-9

Créé par Décret 87-756 1987-09-14 art. 5 JORF 15 septembre 1987.

Après fixation de l'indemnité, le préfet, commissaire de la République, constate par avenant à l'acte initial de concession la substitution du concessionnaire pour la durée restant à courir.

Toutefois, si le titre arrive à échéance dans un délai inférieur à cinq années à compter du dépôt de la demande, il peut être délivré un nouveau titre d'occupation. Dans ce cas, il est procédé à l'instruction prévue à l'article 8 du présent décret, mais il n'est pas reçu de demandes concurrentes pendant l'enquête publique.

Article 13

Modifié par Décret 87-756 1987-09-14 art. 12 JORF 15 septembre 1987.

Deux exploitants peuvent échanger des concessions de capacité productive équivalente.

Le commissaire de la République peut s'opposer à cet échange après avis de la commission des cultures marines s'il est contraire au schéma des structures des exploitations de cultures marines prévue à l'article 4.

Article 14

Modifié par Décret 87-756 1987-09-14 art. 6 JORF 15 septembre 1987.

En cas de décès du concessionnaire, le bénéfice de l'autorisation jusqu'à la fin de la concession peut être transféré au conjoint survivant ainsi qu'aux héritiers en ligne directe et leurs conjoints auxquels une période de trois ans peut être accordée pour prouver leur capacité professionnelle.

Le conjoint survivant et les héritiers disposent d'un délai de six mois à compter du décès pour s'entendre entre eux sur le choix du bénéficiaire qui doit répondre aux conditions de nationalité mentionnées à l'article 5-1 et pour demander le transfert de la concession au nom de celui-ci.

Article 15

Modifié par Décret 87-756 1987-09-14 art. 7 JORF 15 septembre 1987.

Les autorisations accordées au titre du présent décret peuvent être modifiées, suspendues temporairement ou retirées à tout moment par décision motivée du commissaire de la République, sans indemnité à la charge de l'Etat :

1° Pour défaut de paiement de la redevance ;

2° En cas d'infraction à la réglementation générale des cultures marines ou aux clauses du cahier des charges annexé à l'acte de concession ;

3° Si l'emplacement concédé est resté inexploité ou insuffisamment exploité pendant une période de trois ans ;

4° Si l'établissement se trouve exposé à des causes d'insalubrité.

5° Si le titulaire de l'autorisation n'a pas effectué le stage en cultures marines dans les deux ans à compter de la date de l'arrêté d'autorisation, lorsqu'il a pris un engagement en ce sens en application des dispositions de l'article 5-1 (4°) ci-dessus.

Les critères d'insuffisance d'exploitation justifiant l'application du 3° du premier alinéa sont définis par le commissaire de la République sur proposition de la commission des cultures marines et du directeur des affaires maritimes.

Les autorisations accordées au titre du présent décret peuvent encore être retirées à tout moment par décision motivée du commissaire de la République pour motif d'utilité publique et notamment en cas de mise en oeuvre d'un plan d'utilisation de

l'espace entraînant modification du secteur concerné. Le concessionnaire évincé a droit, en ce cas, à une indemnisation à la charge de la collectivité bénéficiaire du motif d'utilité publique reconnu.

Les modalités d'application du présent article, à l'exception de celles relatives au retrait pour défaut de paiement de la redevance qui sont fixées par arrêté conjoint du ministre chargé du domaine et du ministre chargé des cultures marines, sont précisées par arrêté du ministre chargé des cultures marines. Ces modalités comportent, selon le cas, une mise en demeure, ou une notification assortie d'un délai d'application. Elles prescrivent la consultation de la commission des cultures marines qui entend, s'il le désire, le concessionnaire mis en cause, dûment avisé de sa réunion.

Article 16

Modifié par Décret 97-156 1997-02-19 art. 2 II JORF 22 février 1997.

Le directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes déclare la vacance d'une concession dans les cas suivants :

- 1° Renonciation du concessionnaire à ses droits ;
- 2° Refus de substitution opposé à un tiers pour des raisons fondées sur le non-respect des dispositions des articles 12-2, 12-3 et 12-4 ci-dessus.
- 3° Décès du concessionnaire non suivi du transfert de concession prévu à l'article 14 ;
- 4° Déchéance du concessionnaire à l'issue de la période probatoire prévue à l'article 14 ;
- 5° Retrait n'entraînant pas la suppression de la concession.

La vacance fait l'objet d'une publicité identique à celle de l'enquête publique prévue à l'article 8. Cette publicité comporte une estimation de l'indemnité que le nouveau bénéficiaire doit verser à l'ancien ou à ses ayants-droit. Cette indemnité tient compte des éléments mentionnés au deuxième alinéa de l'article 12-5.

Elle est fixée par une commission technique d'évaluation dont la composition et les modalités de fonctionnement sont précisées par un arrêté conjoint du ministre chargé du domaine, du ministre chargé de l'économie et du ministre chargé des cultures marines.

En ce qui concerne le remboursement de la valeur actuelle du matériel et des produits existants, l'ancien bénéficiaire ou ses ayants droit et le nouveau bénéficiaire s'entendent entre eux pour en déterminer le montant. S'il y a désaccord sur le prix, ce prix est fixé à dire d'expert.

Les affiches restent en place pendant une durée totale de trente jours. Pendant cette période sont recevables toutes demandes de reprise de la concession vacante jusqu'à son terme normal. Ces demandes ne sont pas soumises aux formalités d'enquête administrative et publique de l'article 8. Si aucune demande n'est déposée ou si les demandes présentées sont rejetées, le commissaire de la République procède à l'annulation de la concession.

Article 17

Modifié par Décret 97-156 1997-02-19 art. 2 II JORF 22 février 1997.

L'autorisation de prise d'eau de mer destinée à alimenter des exploitations de cultures marines situées sur une propriété privée est délivrée dans les formes prévues à l'article 2 et accordée à titre personnel.

La demande est présentée par le propriétaire ou le locataire qui doit répondre aux conditions de nationalité fixées, lorsqu'il s'agit de personnes physiques, par l'article 5-1 et lorsqu'il s'agit de personnes morales, par l'article 5-4. La demande est soumise à l'instruction prévue à l'article 8, mais il n'est pas reçu de demandes concurrentes pendant l'enquête publique.

L'autorisation est renouvelable au profit de son titulaire. Sont applicables à l'autorisation de l'espèce les dispositions des articles 4, 4-1, 7 (alinéas 1, 3, 4, 5), 11 et 15.

Tout changement de propriétaire ou de locataire intervenus sur la propriété privée, ou toute modification intervenue dans la composition de la société bénéficiaire de l'autorisation doit être porté dans un délai de 6 mois à la connaissance du directeur départemental ou interdépartemental des affaires maritimes pour modification éventuelle de l'autorisation. Celui-ci vérifie au préalable que les conditions de nationalité fixées par le deuxième alinéa du présent article sont respectées.

Article 18

L'autorisation d'exploitation d'un vivier flottant, dont la durée ne peut excéder cinq ans, est délivrée dans les formes prévues à l'article 2. Elle peut être renouvelée dans les conditions prévues à l'article 7. Est réputé vivier flottant toute structure légère utilisée exclusivement pour entreposer temporairement des poissons, crustacés ou coquillages destinés à une consommation immédiate.

Le demandeur peut être une personne physique de nationalité française ou ressortissant d'un Etat membre de la Communauté économique européenne ou une personne morale de droit privé.

Sont applicables à l'autorisation de l'espèce les articles 8 et 15.

Article 19

Des concessions dispensées du paiement de la redevance sont délivrées aux organismes scientifiques publics ou privés ou aux organismes professionnels relevant de l'ordonnance du 14 août 1945 à condition qu'ils ne se livrent à aucun acte de commercialisation des produits obtenus et dans un but expérimental de protection, de conservation et de régénération des fonds.

Ces concessions sont délivrées à titre précaire et révocable, pour une durée de dix ans renouvelable. Les articles 5, 6, 7 et 9 à 16 ne leur sont pas applicables.

Article 20

Modifié par Décret 87-756 1987-09-14 art. 10 JORF 15 septembre 1987.

Les dispositions du présent décret sont applicables aux exploitations de cultures marines situées dans la circonscription d'un port autonome dans les conditions suivantes :

Les compétences attribuées au commissaire de la République par les articles 2, 4, 8, 15 à 19, 22 à 24 sont exercées par le port autonome ;

Par exception aux dispositions du deuxième alinéa (3°) de l'article 2 et à celles de l'avant-dernier alinéa de l'article 8, la redevance domaniale est fixée par le port autonome et perçue à son profit, dans la limite des tarifs fixés par l'arrêté ministériel mentionné par ce même article 2, deuxième alinéa (3°) ;

Le rôle attribué au chef du service maritime par l'article 3 est exercé par le directeur du port autonome.

Dans les ports d'intérêt national énumérés à l'article R. 121-7 du code des ports maritimes, l'autorisation d'exploitation est délivrée par le préfet, commissaire de la République du département. Si la demande porte sur une dépendance du domaine déjà concédée, le concessionnaire du port délivre l'autorisation d'occupation au bénéficiaire de l'autorisation d'exploitation.

Le concessionnaire fixe le montant de la redevance domaniale dans la limite des tarifs fixés par l'arrêté ministériel mentionné à l'article 2, 2e alinéa (3°).

Article 21

Un arrêté du ministre chargé des cultures marines définira les mesures d'application du présent décret, et plus particulièrement celles portant sur :

- les modalités de gestion administrative des concessions de cultures marines, notamment en ce qui concerne le bornage et le balisage des zones et concessions de cultures marines, l'établissement et la tenue à jour au siège de chacune des directions des affaires maritimes, ou dans tels autres emplacements désignés par les directeurs des affaires maritimes, de la collection officielle des plans généraux et particuliers et de tous documents administratifs permettant les uns et les autres, sous l'appellation de cadastre des établissements de cultures marines, d'identifier, répertorier et immatriculer toutes les parcelles du domaine public concédées à des fins de cultures marines ;
- les objectifs et modalités de contrôle sur le terrain de la bonne exécution des règles issues du présent décret.

Article 22

Modifié par Décret 97-156 1997-02-19 art. 2 II JORF 22 février 1997.

Dès l'entrée en vigueur du présent décret, les dispositions des articles 4, 9, 11 à 20 sont applicables aux concessions accordées en application des décrets modifiés des 21 décembre 1915 et 28 mars 1919 ainsi qu'aux demandes déposées au titre de ces décrets. Ces concessions sont assujetties aux obligations prévues à l'article 2 et renouvelables dans les conditions de l'article 7, sous réserve que le demandeur satisfasse aux prescriptions de l'article 5.

Les demandes conformes aux dispositions du premier alinéa de l'article 1er du décret du 28 mars 1919 déposés avant la date d'entrée en vigueur du présent décret et n'ayant pas encore fait l'objet d'une décision définitive à cette date sont traitées dans les conditions suivantes :

1° Si l'instruction est entièrement achevée, une décision est prise dans les formes prévues par les articles 2 et 8 sans qu'il soit procédé à l'instruction prescrite par les autres dispositions de ce même article 8 ;

2° Si les enquêtes administrative et publique sont closes mais si la commission régionale des établissements de pêche instituée par l'article 5 du décret modifié du 21 décembre 1915 n'a pas encore donné son avis, lorsque cet avis est obligatoire ou lorsque le directeur départemental ou interdépartemental l'estime utile, un avis est demandé à la commission des cultures marines instituée par l'article 3 du présent décret et une décision prise dans les conditions prévues au 1° ;

3° Si l'instruction prévue par les décrets des 21 décembre 1915 modifié et 28 mars 1919 modifié est en cours, l'instruction est complétée selon les prescriptions des décrets cités et une décision prise dans les conditions prévues au 1° ;

4° Si l'instruction n'a pas été ouverte, elle est conduite conformément aux prescriptions du présent décret et une décision prise dans les conditions prévues au 1°.

Dans tous les cas cités à l'alinéa précédent, la qualité du demandeur est appréciée par référence aux dispositions de l'article 1er du décret du 28 mars 1919 modifié. Si la décision d'attribution concerne un demandeur ne satisfaisant pas aux conditions prescrites par l'article 5 du présent décret, la durée de la concession ne peut être fixée au-delà des limites prescrites par le premier alinéa de l'article 8 du décret du 21 décembre 1915 modifié.

Article 23

Dès l'entrée en vigueur du présent décret, les dispositions des articles 4, 9, 11 à 20 sont applicables aux autorisations d'occupation temporaire accordées à des fins d'exploitation de culture marine ainsi qu'aux concessions accordées aux mêmes fins en application du décret du 29 juin 1979 relatif aux concessions d'endigage et d'utilisation des dépendances du domaine public maritime maintenues dans ce domaine en dehors des ports. Il en est de même des demandes déposées au titre de ce décret. Ces autorisations et concessions sont assujetties aux obligations prévues à l'article 2 et renouvelables dans les conditions de l'article 7, sous réserve que le demandeur satisfasse aux prescriptions de l'article 5.

Le régime des autorisations d'exploitation de cultures marines défini par le présent décret est applicable dès son entrée en vigueur aux demandes d'exploitation de cultures marines déjà instruites suivant les dispositions du décret du 29 juin 1979 susvisé et non encore accordées. Les éléments d'instruction ainsi recueillis demeurent valables sauf à être complétés par les éléments nouveaux introduits dans la procédure du présent décret, à savoir :

- l'avis du directeur départemental des affaires sanitaires et sociales, du directeur départemental de la concurrence et de la consommation, du représentant local de l'institut scientifique et technique des pêches maritimes ;
- la consultation de la commission des cultures marines ;
- la mise à l'enquête publique quelle que soit l'importance de la concession.

Si l'instruction d'une demande n'a pas encore été ouverte, elle est conduite conformément aux prescriptions du présent décret.

Article 24

Lorsqu'un établissement de cultures marines fait simultanément l'objet d'une autorisation d'occupation temporaire ou d'un acte de concession accordé en application du décret du 29 juin 1979 et d'un acte de concession accordé en application des décrets modifiés des 21 décembre 1915 et 28 mars 1919, l'arrivée à échéance de l'un de ces titres implique le remplacement des deux titres par le titre commun prévu par le présent décret et accordé dans les conditions prescrites par l'article 7 sur le renouvellement. La délivrance de la nouvelle concession rend caduc le titre non échu.

Article 25

Les dispositions du présent décret entreront en vigueur six mois après sa publication au Journal officiel de la République française.

A cette date, seront abrogés le décret du 21 décembre 1915 modifié portant règlement d'administration publique sur la concession des établissements de pêche, le décret du 28 mars 1919 modifié pris pour l'application du précédent et le décret du 12 mai 1941 relatif aux autorisations d'établissements de pêche à des établissements scientifiques.

Par exception aux dispositions de l'alinéa précédent sont immédiatement abrogées les dispositions des 5ème, 6ème, 7ème et 8ème alinéas de l'article 7 du décret du 21 décembre 1915 modifié le 21 mars 1931 ainsi que celles de l'article 17 du décret du 28 mars 1919 modifié le 2 septembre 1931.

A compter de la date d'entrée en vigueur du présent décret, les demandes d'autorisation d'exploitation de cultures marines concernant des ouvrages permanents devant être édifiés sur le domaine public maritime ne seront plus soumises aux dispositions du décret du 29 juin 1979 relatif aux concessions d'endigage et d'utilisation des dépendances du domaine public maritime maintenues dans ce domaine en dehors des ports.

Les décrets modifiés du 21 décembre 1915, du 28 mars 1919 et du 12 mai 1941 demeurent provisoirement en vigueur dans les départements d'outre-mer jusqu'à la publication du décret prévu à l'article 26. Jusqu'à la même date, les demandes d'autorisation concernant les ouvrages permanents demeurent soumises, dans ces départements, aux dispositions du décret du 29 juin 1979.

Article 26

Un décret en conseil d'Etat déterminera les modalités d'adaptation du présent décret aux départements d'outre-mer.

Article 27

Le ministre d'Etat, ministre de l'intérieur et de la décentralisation, le ministre de la défense, le ministre de l'économie et des finances, le ministre délégué auprès du ministre de l'économie et des finances, chargé du budget, le ministre de la santé, le ministre de la mer, le ministre de la formation professionnelle et le secrétaire d'Etat auprès du ministre d'Etat, ministre de l'intérieur et de la décentralisation, chargé des départements et des territoires d'outre-mer, sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

Par le Premier ministre,

PIERRE MAUROY.

Le ministre de la mer,

LOUIS LE PENSEC.

Le ministre d'Etat, ministre de l'intérieur et de la décentralisation,

GASTON DEFFERRE.

Le ministre de la défense,

CHARLES HERNU.

Le ministre de l'économie et des finances,

JACQUES DELORS.

Le ministre délégué auprès du ministre de l'économie et des finances, chargé du budget,

LAURENT FABIUS.

Le ministre de la santé,

JACK RALITE.

Le ministre de la formation professionnelle,

MARCEL RIGOUT.

Le secrétaire d'Etat auprès du ministre d'Etat, ministre de l'intérieur et de la décentralisation, chargé des départements et des territoires d'outre-mer,

HENRI EMMANUELLI.

Annexe 2 :

**Mise en regard des articles modifiés par le décret de 1987
avec leur version originale dans le décret de 1983**

Décret de 1983

Article 4

La commission des cultures marines peut demander la mise en oeuvre d'un plan de réaménagement des zones de cultures marines dans un secteur donné. Ce plan est préparé par les organisations professionnelles concernées. Il est soumis à l'approbation du commissaire de la République après l'avis de la commission des cultures marines. En plus du rôle qui lui est dévolu par les articles 6, 7, 8, 12, 13, 15, 17 à 20, la commission des cultures marines est consultée :

- sur toute mesure d'extension ou de diminution de l'affectation du domaine public maritime aux cultures marines ;
- sur tout projet d'aménagement ou d'amélioration intéressant un secteur donné ;
- sur tout projet de lotissement de cultures marines préparé par l'administration.

La commission des cultures marines donne encore son avis sur les propositions faites par les organisations professionnelles compétentes dans le but d'établir, pour chacune des activités en cause et par secteur géographique approprié, les mesures permettant de définir une politique locale des structures d'exploitation et des orientations à retenir.

Compte tenu de ces propositions et de cet avis, le ou les commissaires de la République prennent un arrêté qui fixe, pour chaque branche d'activité, les dimensions minimales et maximales auxquelles se réfère l'article 6.

Décret de 1987

Article 4

En plus du rôle qui lui est dévolu par les articles 7, 8, 12-7, 13, 15, 17 à 20, la commission des cultures marines est consultée :

- sur toute mesure d'extension ou de diminution de l'affectation du domaine public maritime aux cultures marines ;
- sur tout projet d'aménagement ou d'amélioration intéressant un secteur donné ;
- sur tout projet de lotissement de cultures marines préparé par l'administration.

La commission des cultures marines peut demander la mise en oeuvre d'un plan de réaménagement des zones de cultures marines dans un secteur donné, en vue d'améliorer la productivité des concessions et la rentabilité des exploitations. Ce plan est préparé par les organisations professionnelles concernées et arrêté par le préfet, commissaire de la République du département, ou, le cas échéant, conjointement par les préfets, commissaires de la République des départements riverains, après avis de la commission des cultures marines ou des commissions de cultures marines concernées.

Article 4-1

La commission des cultures marines donne également son avis sur les propositions émises par les organisations professionnelles compétentes afin d'établir, par secteur géographique approprié par type d'activité et, le cas échéant, selon le mode de conduite des exploitations, un schéma des structures des exploitations de cultures marines. Ce schéma comprend notamment, à partir de critères biologiques, économiques et démographiques :

1° La fixation d'une dimension de première installation que doit atteindre tout nouvel exploitant par l'attribution d'une concession ou de plusieurs concessions de manière concomitante. Dans le cas d'une codétention telle que définie à l'article 5-3 ci-après, cette dimension est multipliée par le nombre des codétenteurs ;

2° La fixation d'une dimension minimale de référence correspondant à la surface dont devrait disposer, dans le bassin considéré, une exploitation familiale moyenne ;

3° La fixation d'une dimension maximale de référence ;

4° En tant que de besoin, des dispositions propres à favoriser une meilleure répartition des eaux salées nécessaires aux productions biologiques ;

Au vu de cet avis et de ces propositions, le préfet, commissaire de la République du département, ou, le cas échéant, les préfets, commissaires de la République des départements riverains, arrêtent conjointement le schéma des structures des exploitations de cultures marines. Les schémas de structures des exploitations de cultures marines devront être publiés au plus tard le 1^{er} janvier 1988.

Décret de 1983

Article 5

Le demandeur peut être une personne physique ou une personne morale de droit privé. Dans le cas d'actions d'intérêt collectif ayant en vue d'assurer le développement des cultures marines, le demandeur ne peut être qu'une personne morale de droit public, une organisation professionnelle relevant de l'ordonnance du 14 août 1945 ou une organisation de producteurs relevant de l'application du règlement C.E.E. n° 3796-81 du 29 décembre 1981 portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche.

Le demandeur, personne physique, doit être de nationalité française ou ressortissant d'un Etat membre de la Communauté économique européenne et justifier qu'il remplit l'une ou l'autre des conditions de capacité professionnelle suivantes :

1° Détenir un titre de formation professionnelle figurant sur une liste arrêtée par le ministre chargé des cultures marines, et par le ministre chargé de la formation professionnelle ;

2° Justifier d'une expérience professionnelle de trois ans en cultures marines, navigation à la pêche ou exploitation en agriculture, sous réserve d'avoir accompli un stage de formation en cultures marines agréé par le ministre chargé des cultures marines.

Le demandeur, personne physique, s'engage à exploiter sa concession personnellement, à l'exception des cas prévus aux articles 9 et 11, et, à titre principal, lorsqu'il s'agit d'activités ostréicoles ou mytilicoles.

Une demande en codétention entre personnes physiques peut être présentée par un groupe familial limité aux conjoints et aux ascendants et descendants ainsi qu'aux conjoints des uns et des autres, à condition qu'ils remplissent l'une ou l'autre des conditions de capacité professionnelle prévues au deuxième alinéa du présent article et qu'ils s'engagent à exploiter la concession personnellement et à titre principal lorsqu'il s'agit d'activités ostréicoles ou mytilicoles.

En cours de concession, la composition de la codétention peut être modifiée à condition de rester limitée aux membres du groupe familial désigné ci-dessus. En cas de décès d'une ou des personnes physiques faisant partie d'une codétention, ses droits peuvent être transférés dans les mêmes conditions que celles prévues à l'article 14.

Les codétenteurs désignent parmi eux un responsable pour l'exécution des clauses de la codétention.

Lorsque le demandeur est une personne morale de droit privé, la majorité du capital social doit être détenue par des personnes physiques remplissant les conditions de nationalité et de capacité professionnelle prévues au deuxième alinéa du présent article, un nombre minimal de dirigeants étant obligatoirement des personnes remplissant ces mêmes conditions. Un arrêté du ministre chargé des cultures marines fixe les conditions d'application de cette prescription.

Décret de 1987

Article 5

Le demandeur peut être une personne physique ou une personne morale de droit privé. Dans le cas d'actions d'intérêt collectif ayant en vue d'assurer le développement des cultures marines, le demandeur ne peut être qu'une personne morale de droit public, une organisation professionnelle relevant de l'ordonnance du 14 août 1945 ou une organisation de producteurs relevant de l'application du règlement C.E.E. n° 3796-81 du 29 décembre 1981 portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche.

Article 5-1

Le demandeur, personne physique, doit être de nationalité française ou ressortissant d'un Etat membre de la Communauté économique européenne et justifier qu'il remplit l'une des conditions de capacité professionnelle suivantes :

1° Détenir un titre de formation professionnelle comportant un programme d'enseignement au moins égal, par son contenu et son niveau, à celui du brevet d'études professionnelles maritimes de conchyliculteur et figurant sur une liste arrêtée par le ministre chargé des cultures marines, qui recueille à cet effet l'avis du ministre de l'éducation nationale, du ministre de l'agriculture et du ministre chargé de la formation professionnelle ;

Le demandeur, titulaire d'un titre de formation professionnelle d'un niveau au moins égal à celui du brevet d'études professionnelles maritimes de conchyliculteur mais ne figurant pas sur la liste mentionnée à l'alinéa précédent, peut demander à être autorisé à suivre un stage de formation agréé en cultures marines. Le ministre chargé des cultures marines se prononce sur sa demande ;

2° Détenir un certificat d'aptitude professionnelle maritime conchylicole et justifier d'une expérience professionnelle de un an en cultures marines, complétée par un stage de formation en cultures marines agréé par le ministre chargé des cultures marines ;

3° Justifier d'une expérience professionnelle de trois ans en cultures marines, en navigation à la pêche ou exploitation en agriculture, sous réserve d'avoir accompli un stage de formation en cultures marines agréé par le ministre chargé des cultures marines ;

Toutefois, les exploitants en cultures marines nés avant le 25 septembre 1958, exerçant leurs activités de façon permanente et à titre principal depuis plus de cinq ans sont dispensés de la production, lors du dépôt de leurs demandes, du certificat de fin de stage ;

4° Le demandeur qui doit, au titre des conditions de capacité professionnelle, avoir accompli un stage de formation en cultures marines agréé peut, s'il n'a pas encore réalisé celui-ci, être autorisé à déposer une demande à condition qu'il s'engage, par une attestation dûment signée, à effectuer le stage dans les deux ans à compter de la date de l'arrêté portant autorisation d'exploitation de cultures marines.

Article 5-2

Le demandeur, personne physique, s'engage à exploiter sa concession personnellement, à l'exception des cas prévus aux articles 9 et 11, et, lorsqu'il s'agit d'activités ostréicoles ou mytilicoles, à titre principal.

Est réputée personnelle l'exploitation qui est faite par le concessionnaire cultivant ses coquillages avec sa famille ou qui les fait cultiver par des ouvriers conchylicoles sous sa direction et à ses frais.

Article 5-3

Une demande en codétention entre personnes physiques peut être présentée par un groupe familial limité aux conjoints et aux ascendants et descendants ainsi qu'aux conjoints des uns et des autres, à condition qu'ils remplissent l'une ou l'autre des conditions de capacité professionnelle prévues à l'article 5-1 et qu'ils s'engagent à exploiter la concession personnellement et, lorsqu'il s'agit d'activités ostréicoles ou mytilicoles, à titre principal.

En cours de concession, le titulaire de l'autorisation peut demander à s'adjoindre en codétention une ou plusieurs personnes du groupe familial désigné ci-dessus et, si l'autorisation est déjà accordée en codétention, la composition de celle-ci peut être modifiée à condition de rester limitée aux membres du groupe familial défini à l'alinéa précédent. En cas de décès d'une ou des personnes physiques faisant partie d'une codétention, ses droits peuvent être transférés dans les conditions prévues à l'article 14.

Les codétenteurs désignent parmi eux un responsable pour l'exécution des clauses de la codétention.

Article 5-4

Lorsque le demandeur est une personne morale de droit privé, la majorité du capital social doit être détenue par des personnes physiques remplissant les conditions de nationalité et de capacité professionnelle prévues à l'article 5-1 ci-dessus, un nombre minimal de dirigeants étant obligatoirement des personnes remplissant ces mêmes conditions. Un arrêté du ministre chargé des pêches maritimes et des cultures marines fixe les conditions d'application de cette prescription.

Toutefois une personne morale de droit privé qui ne remplit pas les conditions édictées à l'alinéa précédent pourra être agréée par le ministre chargé des pêches maritimes et des cultures marines si les conditions de nationalité et de capacité professionnelle prévues à l'article 5-1 sont remplies par des personnes physiques, préposées de cette personne morale, exerçant effectivement la conduite technique de l'exploitation, en nombre suffisant compte tenu de l'importance de celle-ci. Dans ce cas, la demande d'agrément comporte des précisions relatives au statut de la personne morale, au projet qu'elle envisage d'entreprendre, à la qualification professionnelle des personnes qui auront en charge la conduite de l'exploitation. Cette demande est adressée au ministre par le préfet, commissaire de la République du département, qui recueille préalablement l'avis du préfet maritime, du directeur des services fiscaux et du directeur des affaires maritimes.

Article 6

Dans le cas où plusieurs demandes sont présentées pour la même parcelle, elles sont examinées par la commission des cultures marines dans l'ordre de préférence suivant :

- 1° Demande de renouvellement dans les conditions fixées à l'article 7 ;
- 2° Demande émanant de personnes morales mentionnées au dernier alinéa du présent article ;
- 3° Demande d'exploitants dont les concessions ont été retirées pour motifs d'utilité publique ou pour une cause ne leur étant pas imputable et demande d'exploitants acceptant un changement de concession pour la mise en oeuvre d'un plan de modification de l'utilisation de l'espace établi conformément à l'article 4 ci-dessus ;
- 4° Demande portant sur un site nouveau et déposée par une personne mettant en oeuvre une technique ou un procédé dont les caractéristiques sont reconnues innover par un organisme scientifique relevant du ministère de la mer ;
- 5° Demande émanant d'exploitant de moins de cinquante-cinq ans dont l'exploitation, grâce à l'attribution d'une nouvelle concession, peut atteindre la dimension minimale de référence ;
- 6° Demande émanant de personnes de moins de trente-cinq ans remplissant l'une ou l'autre des conditions de capacité professionnelle prévues à l'article 5 ; cette limite d'âge est, le cas échéant, reculée d'une durée égale au temps du service actif légal effectivement accompli dans l'une des formes prévues au titre III du code du service national éventuellement prolongé en application du deuxième alinéa de l'article L. 76 de ce code ;
- 7° Autres demandes

Une nouvelle concession n'est accordée à un demandeur dont l'exploitation dépasse la dimension maximale de référence que s'il n'y a pas d'autre demande.

Dans le cas où plusieurs demandes sont classées dans le même ordre de préférence et dans le cas où des demandes en codétention comprennent des personnes classées dans un ordre de préférence différent, la commission des cultures marines propose un ordre de classement sur la base de critères de choix qu'elle aura définis.

Le demandeur, personne morale de droit public, organisation professionnelle relevant de l'ordonnance du 14 août 1945 ou organisation de producteurs relevant de l'application du règlement C.E.E. n° 3796-81 du 29 décembre 1981 portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche, est tenu de faire exploiter la concession qui lui est accordée soit par des personnes physiques remplissant les conditions prévues aux deuxième et troisième alinéas de l'article 5, soit par des personnes morales de droit privé regroupant exclusivement des personnes physiques satisfaisant à ces mêmes conditions, soit par les unes et les autres simultanément.

Article 6

Le demandeur, personne morale de droit public, organisation professionnelle relevant de l'ordonnance du 14 août 1945 ou organisation de producteurs relevant de l'application du règlement C.E.E. n° 3796-81 du 29 décembre 1981 portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche, est tenu de faire exploiter la concession qui lui est accordée soit par des personnes physiques remplissant les conditions prévues à l'article 5-1, soit par des personnes morales de droit privé regroupant exclusivement des personnes physiques satisfaisant à ces mêmes conditions, soit par les unes et les autres simultanément.

Décret de 1983

Article 9

Les concessions sont accordées à titre personnel. Toutefois, le concessionnaire qui se trouve momentanément dans l'impossibilité d'exploiter les parcelles concernées peut, à titre exceptionnel, être autorisé à les faire exploiter par un tiers remplissant les conditions prévues aux deuxième et troisième alinéas de l'article 5. Un arrêté du ministre chargé des cultures marines fixe les conditions d'attribution de ces autorisations dont la durée ne peut excéder trois ans et qui peuvent être prolongées pour une période n'excédant pas un an.

Article 12

Lorsque le concessionnaire est une personne physique, la concession peut, à sa demande, être transférée à son conjoint, ainsi qu'à l'un ou plusieurs de ses descendants et leurs conjoints, s'ils remplissent les conditions prévues aux deuxième et troisième alinéas de l'article 5.

Le commissaire de la République peut s'opposer à cette transmission après avis de la commission des cultures marines si elle est contraire à la politique des structures prévue à l'article 4.

Décret de 1987

Article 9

Les concessions sont accordées à titre personnel. Toutefois, le concessionnaire qui se trouve momentanément dans l'impossibilité d'exploiter les parcelles concernées peut, à titre exceptionnel, être autorisé à les faire exploiter par un tiers remplissant les conditions prévues aux deuxième et troisième alinéas de l'article 5. Un arrêté du ministre chargé des cultures marines fixe les conditions d'attribution de ces autorisations dont la durée ne peut excéder trois ans et qui peuvent être prolongées pour une période n'excédant pas un an.

Toute contravention aux dispositions du présent article entraîne le retrait de la concession.

Article 12

Sans préjudice des dispositions de l'article 15, le titulaire d'une concession peut demander que lui soit substitué dans ses droits, jusqu'à l'échéance de la concession, un tiers personne physique ou morale, sous réserve de satisfaire aux conditions prescrites par les articles 12-1 à 12-5.

Article 12-1

Le titulaire de la concession objet de la demande de substitution doit la détenir depuis dix ans au moins au moment du dépôt de la demande.

Ce délai est ramené à cinq ans lorsque le titulaire a obtenu la concession à la suite d'un transfert effectué par son conjoint, par un ascendant ou par un ascendant de son conjoint et qu'il peut apporter la preuve qu'il a participé, pendant dix ans au moins à la date du dépôt de la demande de substitution, à la mise en valeur de la concession.

Article 12-2

Le bénéficiaire de la substitution doit répondre aux conditions des articles 5 à 5-4.

Une demande de substitution ne peut avoir pour bénéficiaire une personne physique ou morale dont l'exploitation, compte tenu de cette substitution, n'atteindrait pas la dimension minimale de première installation prévue par l'article 4-1.

Article 12-3

Une proposition de substitution n'est recevable qu'autant qu'elle n'a pas pour effet de ramener la surface qui resterait détenue par le titulaire actuel à un niveau inférieur à la dimension minimale de référence mentionnée à l'article 4-1. Il en va de même lorsqu'il s'agit de plusieurs propositions de substitutions concomitantes.

Cette ou ces propositions de substitution peuvent cependant faire l'objet d'une décision favorable si elles portent sur l'ensemble des concessions détenues.

Article 12-4

Une demande de substitution présentée au bénéfice d'un détenteur de concessions d'une superficie supérieure à la dimension maximale de référence peut être refusée par le préfet, commissaire de la République du département, si elle présente des conséquences négatives sur la mise en oeuvre des schémas de structure.

La disposition prévue à l'alinéa précédent ne s'applique pas aux demandes de substitution présentées, au bénéfice d'une même personne, par un même exploitant, quand ces demandes concernent la totalité de l'exploitation.

Article 12-5

La demande de substitution doit être accompagnée d'une copie du contrat conclu, sous la condition suspensive de la délivrance de l'autorisation, entre le concessionnaire et le tiers souhaitant bénéficier de la substitution. Le contrat comporte l'indication de l'indemnité due par le nouveau concessionnaire à l'ancien.

L'indemnité tient compte d'une part de la valeur des locaux d'exploitation, et des aménagements fonciers et hydrauliques réalisés par le concessionnaire sur le domaine public, d'autre part des améliorations de potentiel de production qu'il a apportées à sa concession.

Article 12-6

La commission technique d'évaluation mentionnée à l'article 16 constate chaque année, en fonction des transactions effectuées les deux années précédentes, dans chacun des secteurs géographiques déterminés en application de l'article 4-1, pour chacune des activités existantes dans le secteur, la valeur moyenne.

Article 12-7

Le dossier constitué par la demande, les pièces qui l'accompagnent et les éléments recueillis par l'administration, est soumis pour avis à la commission des cultures marines.

La commission examine le montant de l'indemnité due par le nouveau concessionnaire à l'ancien, par référence à la valeur moyenne correspondante mentionnée à l'article 12-6 et compte tenu des éléments particuliers mentionnés au deuxième alinéa de l'article 12-5.

Lorsque la commission constate qu'il existe un écart qui n'est pas justifié entre l'indemnité proposée et la valeur moyenne de référence corrigée par les éléments particuliers de la concession, le préfet, commissaire de la République, peut décider que la substitution sera autorisée après recours à la concurrence.

Article 13

Deux exploitants peuvent échanger des concessions de capacité productive équivalente.

Le commissaire de la République peut s'opposer à cet échange après avis de la commission des cultures marines s'il est contraire à la politique des structures prévue à l'article 4.

Article 14

En cas de décès du concessionnaire, le bénéfice de l'autorisation jusqu'à la fin de la concession peut être transféré au conjoint survivant auquel une période probatoire de trois ans peut être accordée pour prouver sa capacité professionnelle ; ce bénéfice peut être transféré aux héritiers en ligne directe ainsi qu'aux conjoints des uns et des autres qui remplissent les conditions prévues aux deuxième et troisième alinéas de l'article 5. Le conjoint survivant et les héritiers disposent d'un délai de six mois à compter du décès pour s'entendre entre eux sur le choix du bénéficiaire et demander le transfert de la concession à son nom.

Article 12-8

En cas de recours à la concurrence, il est organisé un appel d'offres avec possibilité d'enchères sur la base d'une mise à prix correspondant à la valeur moyenne de référence corrigée par les éléments particuliers de la concession.

L'avis relatif à l'appel d'offres indique si celui-ci a lieu soit aux enchères verbales, soit sous soumissions cachetées, soit par combinaison des enchères verbales et des soumissions cachetées.

Seules les personnes remplissant les conditions requises pour exploiter en application des articles 12, 12-2 et 12-4 peuvent prendre part à l'appel d'offres.

Les modalités d'application du présent article sont fixées par arrêté conjoint du ministre chargé du domaine et du ministre chargé des cultures marines.

Article 12-9

Après fixation de l'indemnité, le préfet, commissaire de la république, constate par avenant à l'acte initial de concession la substitution du concessionnaire pour la durée restant à courir.

Toutefois, si le titre arrive à échéance dans un délai inférieur à cinq années à compter du dépôt de la demande, il peut être délivré un nouveau titre d'occupation. Dans ce cas, il est procédé à l'instruction prévue à l'article 8 du présent décret, mais il n'est pas reçu de demandes concurrentes pendant l'enquête publique.

Article 13

Deux exploitants peuvent échanger des concessions de capacité productive équivalente.

Le commissaire de la République peut s'opposer à cet échange après avis de la commission des cultures marines s'il est contraire au schéma des structures des exploitations de cultures marines prévu à l'article 4.

Article 14

En cas de décès du concessionnaire, le bénéfice de l'autorisation jusqu'à la fin de la concession peut être transféré au conjoint survivant ainsi qu'aux héritiers en ligne directe et leurs conjoints auxquels une période de trois ans peut être accordée pour prouver leur capacité professionnelle.

Le conjoint survivant et les héritiers disposent d'un délai de six mois à compter du décès pour s'entendre entre eux sur le choix du bénéficiaire qui doit répondre aux conditions de nationalité mentionnées à l'article 5-1 et pour demander le transfert de la concession au nom de celui-ci.

Article 15

Les autorisations accordées au titre du présent décret peuvent être modifiées, suspendues temporairement ou retirées à tout moment par décision motivée du commissaire de la République, sans indemnité à la charge de l'Etat :

- 1° Pour défaut de paiement de la redevance ;
- 2° En cas d'infraction à la réglementation générale des cultures marines ou aux clauses du cahier des charges annexé à l'acte de concession ;
- 3° Si l'emplacement concédé est resté inexploité ou insuffisamment exploité pendant une période de trois ans;
- 4° Si l'établissement se trouve exposé à des causes d'insalubrité.

Les critères d'insuffisance d'exploitation justifiant l'application du 3° du premier alinéa sont définis par le commissaire de la République sur proposition de la commission des cultures marines et du directeur des affaires maritimes.

Les autorisations accordées au titre du présent décret peuvent encore être retirées à tout moment par décision motivée du commissaire de la République pour motif d'utilité publique et notamment en cas de mise en oeuvre d'un plan d'utilisation de l'espace entraînant modification du secteur concerné. Le concessionnaire évincé a droit, en ce cas, à une indemnisation à la charge de la collectivité bénéficiaire du motif d'utilité publique reconnu.

Les modalités d'application du présent article, à l'exception de celles relatives au retrait pour défaut de paiement de la redevance qui sont fixées par arrêté conjoint du ministre chargé du domaine et du ministre chargé des cultures marines, sont précisées par arrêté du ministre chargé des cultures marines. Ces modalités comportent, selon le cas, une mise en demeure, ou une notification assortie d'un délai d'application. Elles prescrivent la consultation de la commission des cultures marines qui entend, s'il le désire, le concessionnaire mis en cause, dûment avisé de sa réunion.

Article 15

Les autorisations accordées au titre du présent décret peuvent être modifiées, suspendues temporairement ou retirées à tout moment par décision motivée du commissaire de la République, sans indemnité à la charge de l'Etat :

- 1° Pour défaut de paiement de la redevance ;
- 2° En cas d'infraction à la réglementation générale des cultures marines ou aux clauses du cahier des charges annexé à l'acte de concession ;
- 3° Si l'emplacement concédé est resté inexploité ou insuffisamment exploité pendant une période de trois ans;
- 4° Si l'établissement se trouve exposé à des causes d'insalubrité.
- 5° Si le titulaire de l'autorisation n'a pas effectué le stage en cultures marines dans les deux ans à compter de la date de l'arrêté d'autorisation, lorsqu'il a pris un engagement en ce sens en application des dispositions de l'article 5-1 (4°) ci-dessus.

Les critères d'insuffisance d'exploitation justifiant l'application du 3° du premier alinéa sont définis par le commissaire de la République sur proposition de la commission des cultures marines et du directeur des affaires maritimes.

Les autorisations accordées au titre du présent décret peuvent encore être retirées à tout moment par décision motivée du commissaire de la République pour motif d'utilité publique et notamment en cas de mise en oeuvre d'un plan d'utilisation de l'espace entraînant modification du secteur concerné. Le concessionnaire évincé a droit, en ce cas, à une indemnisation à la charge de la collectivité bénéficiaire du motif d'utilité publique reconnu.

Les modalités d'application du présent article, à l'exception de celles relatives au retrait pour défaut de paiement de la redevance qui sont fixées par arrêté conjoint du ministre chargé du domaine et du ministre chargé des cultures marines, sont précisées par arrêté du ministre chargé des cultures marines. Ces modalités comportent, selon le cas, une mise en demeure, ou une notification assortie d'un délai d'application. Elles prescrivent la consultation de la commission des cultures marines qui entend, s'il le désire, le concessionnaire mis en cause, dûment avisé de sa réunion.

Décret de 1983

Article 20

Les dispositions du présent décret sont applicables aux exploitations de cultures marines situées dans la circonscription d'un port autonome dans les conditions suivantes :

Les compétences attribuées au commissaire de la République par les articles 2, 4, 8, 15 à 19, 22 à 24 sont exercées par le port autonome ;

Par exception aux dispositions du deuxième alinéa (3°) de l'article 2 et à celles de l'avant-dernier alinéa de l'article 8, la redevance domaniale est fixée par le port autonome et perçue à son profit, dans la limite des tarifs fixés par l'arrêté ministériel mentionné par ce même article 2, deuxième alinéa (3°) ;

Le rôle attribué au chef du service maritime par l'article 3 est exercé par le directeur du port autonome.

Décret de 1987

Article 20

Les dispositions du présent décret sont applicables aux exploitations de cultures marines situées dans la circonscription d'un port autonome dans les conditions suivantes :

Les compétences attribuées au commissaire de la République par les articles 2, 4, 8, 15 à 19, 22 à 24 sont exercées par le port autonome ;

Par exception aux dispositions du deuxième alinéa (3°) de l'article 2 et à celles de l'avant-dernier alinéa de l'article 8, la redevance domaniale est fixée par le port autonome et perçue à son profit, dans la limite des tarifs fixés par l'arrêté ministériel mentionné par ce même article 2, deuxième alinéa (3°) ;

Le rôle attribué au chef du service maritime par l'article 3 est exercé par le directeur du port autonome.

Dans les ports d'intérêt national énumérés à l'article R. 121-7 du code des ports maritimes, l'autorisation d'exploitation est délivrée par le préfet, commissaire de la République du département. Si la demande porte sur une dépendance du domaine déjà concédée, le concessionnaire du port délivre l'autorisation d'occupation au bénéficiaire de l'autorisation d'exploitation.

Le concessionnaire fixe le montant de la redevance domaniale dans la limite des tarifs fixés par l'arrêté ministériel mentionné à l'article 2, 2e alinéa (3°).

Annexe 3 : Questionnaire de l'enquête Ifremer de 2004 auprès des entreprises ostréicoles de Marennes-Oléron
--

Enquête conchyliculture Marennes

Nom :

Prénom :

Date de l'enquête

1. IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE

1.1. Age du chef d'entreprise

1.2. Statut juridique de l'entreprise

- | | |
|--|---|
| ☐ Exploitation individuelle
☐ EARL
☐ Société civile (SCEA, SCO) | ☐ GAEC
☐ Groupement de fait, ou coopérative
☐ Société commerciale (SARL, SA, EURL) |
|--|---|

1.3. Type d'activité

- | | |
|-----------------------------------|--|
| Elevage ☐ | Elevage et expédition ☐ |
| Affinage ☐ | Pas d'affinage ☐ |
| Captage ☐ | Pas de captage ☐ |

1.4. Pour les entreprises pratiquant l'expédition, pourcentage de la production commercialisée en vente directe = %

1.5. Espèces élevées et niveau de production (tonnes)

	Expédition	Production
Huîtres creuse		
Huîtres plates		
Moules		
Autres coquillages		

1.6. Estimation du chiffre d'affaires annuel = €

1.7. Combien d'employés travaillent dans votre entreprise

	nombre	Equivalent temps plein (à l'année)
Famille		
Non famille régulière		
Non famille saisonnière		

2. HISTORIQUE DE LA CONSTITUTION DU FONCIER DE L'ENTREPRISE

2.1. Depuis combien de temps travaillez-vous dans la conchyliculture ?.....

2.2. Circonstances et date de votre installation.....

Détail des transferts (acquisitions, cessions) concernant l'entreprise, y compris les associations et groupements en commençant par la première installation, pour en arriver à la structure foncière actuelle de l'entreprise, en distinguant les surfaces exploitées et non exploitées

année	Nature et taille concession ¹	Transaction		Descriptif (circonstances, enjeux, modalités, à qui la concession est reprise ou transmise)	Si conservée, localisation	Si conservée mais non exploitée, motifs et durée de la non exploitation ⁴
		Type ²	Cadre ³			

1 Captage, Elevage, Affinage, Stockage, espèce (HC, HP, M), superficie (en ares=100 m²) / **2** Cession ou Acquisition / **3** Cadre Familial ou Non Familial

4 Motifs : envasement, risque sanitaire, productivité, coût de la remise en état, coût de l'entretien, localisation, réduction de la main d'œuvre etc.

Nord

fort royer
vieille goule

petite chette

chenal de Hette

Tannes fournier

agout

parc de l'ilon

brande

fileau

viandel

les doux

etier neuf

annas

casse d'our

lamouroux

grandes portes

renomplai

platin de brouage

mortane

traies

les festsmergignan

platin de merignac

petit rocher

Dagnas

perron

oulme

charret

rocher de Daife

Martin

Craze

Mordac

bourcefranc

Chenal de daire

padane

soulasserie

baie de la grognasse

St Trojean les bains

Ade

les meules

marecareuil

Chevaller

Manson

Trompe sot

les brys

bourgeois

gatseau

moulin de la cote

matte des faulx

barat

Sud

perquis

ronce

sable de ronce

la floride

chenal des faulx

Scopocha

les pailles

le madame

port des barque

les longees

estree

St froult

3. STRUCTURE ACTUELLE DU FONCIER DE L'ENTREPRISE

3.1. Avez-vous des concessions hors département ?

Non ☐ Oui ☐

Si oui, dans quels départements et quelles surfaces totales ?
.....

3.2. Louez-vous des claires pour augmenter votre capacité d'affinage ?

Non ☐ Oui ☐

Si oui, quelle surface ?

3.3. Louez-vous vos propres claires à d'autres entreprises ?

Non ☐ Oui ☐

Si oui, quelle surface ?

3.4. Avez-vous des concessions non exploitées, que vous souhaiteriez céder mais sans trouver de repreneur ?

Si oui, pourquoi ?

3.5. Quels sont les objectifs que vous poursuivez à travers la gestion de votre « patrimoine » foncier (c-à-d lors des acquisitions/cessions de surfaces)

Dimensions (exclusif)

- ☐ Maintien des superficies exploitées (total DPM + DP)
- ☐ Réduction des superficies exploitées (total DPM + DP)
- ☐ Augmentation de la superficie totale exploitée par l'entreprise

Commentaires 1 Dimensions

Spécialisation (exclusif)

- ☐ Spécialisation accrue vers l'affinage (plus de claires, moins de surfaces en élevage)
- ☐ Spécialisation accrue vers l'élevage (moins de claires, plus de surfaces en élevage)
- ☐ Augmentation de l'activité de captage (plus de concessions de captage)
- ☐ Réduction de l'activité de captage (moins de concessions spécialisées dans le captage)

Commentaires 2 Spécialisation

(Notez, éventuellement a posteriori, l'importance de chaque objectif : 0 pas concerné du tout ; 1 peu concerné ; 2 moyennement concerné ; 3 très concerné ; 4 priorité maximale)

Répartition des surfaces

- ☐ Regroupement géographique souhaité ☐ Diversification géographique
- ☐ Recherche de concessions plus productives
- ☐ Recherche de concessions de captage pour entreprise ne pratiquant pas le captage
- ☐ Recherche de claires pour entreprise ne pratiquant pas l'affinage
- ☐ Recherche de concessions hors du département

Commentaires 3 Répartition

3.6. Quels facteurs ont le plus d'influence sur les résultats économiques de votre entreprise (en précisant s'ils VOUS sont favorables ou défavorables)

(objectif : déterminer le rôle du facteur foncier par rapport aux autres facteurs)

Notez, éventuellement a posteriori, l'influence de chaque facteur de - 2 à + 2 : -2 très défavorable, -1 plutôt défavorable., 0 nulle, +1 plutôt favorable, +2 très favorable

1- Foncier (taille critique, type de concession)

2- Pratique d'élevage (mode d'élevage, utilisation triploïdes pour accroître la productivité, optimisation aux différents stades d'élevage, division du travail et transfert cheptel pour phase de grossissement...)

3- Qualité (adhérer à une démarche de qualité (label), à une organisation de producteur...)

4- Circuits de commercialisation (vente directe,...)

Autres / Commentaires

4. PERCEPTION DU MARCHE FONCIER PAR L'ENTREPRENEUR

4.1. Trouvez-vous qu'il est difficile d'acquérir une concession ou une claire de nos jours ?

Entourez la note de 0 à 4 par ordre de difficulté : 0 jamais le moindre problème, 1 rarement difficile, 2 plutôt difficile, 3 toujours difficile, 4 très difficile voire impossible

En Charente

Captage 0 1 2 3 4 Grossissement 0 1 2 3 4 Affinage 0 1 2 3 4

Concessions hors département 0 1 2 3 4

Concernant le grossissement, quels types de concessions sont les plus difficiles à acquérir ?
(en fonction de la localisation, de la productivité, de la taille, de l'état, etc.)

.....
.....

4.2. Trouvez-vous qu'il est difficile de trouver des repreneurs pour les concessions ou les claires de nos jours ?

Entourez la note de 0 à 4 par ordre de difficulté : 0 jamais le moindre problème, 1 rarement difficile, 2 plutôt difficile, 3 toujours difficile, 4 très difficile voire impossible

En Charente

Captage 0 1 2 3 4 Grossissement 0 1 2 3 4 Affinage 0 1 2 3 4

Concessions hors département 0 1 2 3 4

Concernant le grossissement, quels types de concessions sont les plus difficiles à céder ?
(en fonction de la localisation, de la productivité, de la taille, de l'état, etc.)

.....
.....

4.3. Comment pensez-vous que les PRIX du foncier (des concessions) ont évolué depuis votre installation ?

a) Captage : évolution prix ↑↑ ☐ ↑ ☐ ↔ ☐ ↓ ☐ ↓↓ ☐
raisons.....

Pensez-vous que l'augmentation de l'approvisionnement en naissain d'écloserie a eu un impact sur le prix et/ou la disponibilité des concessions spécialisées dans le captage ?.....

b) Elevage : évolution prix ↑↑ ☐ ↑ ☐ ↔ ☐ ↓ ☐ ↓↓ ☐
raisons.....

c) Affinage : évolution prix ↑↑ ☐ ↑ ☐ ↔ ☐ ↓ ☐ ↓↓ ☐
raisons.....

4.4. Comment pensez-vous que la DISPONIBILITÉ des concessions a évolué ?

a) Captage : disponibilité ↑↑ ☐ ↑ ☐ ↔ ☐ ↓ ☐ ↓↓ ☐
raisons.....

b) Elevage : disponibilité ↑↑ ☐ ↑ ☐ ↔ ☐ ↓ ☐ ↓↓ ☐
raisons.....

c) Affinage : disponibilité ↑↑ ☐ ↑ ☐ ↔ ☐ ↓ ☐ ↓↓ ☐
raisons.....

4.5. Quels sont selon vous les FACTEURS QUI EXPLIQUENT l'évolution des conditions d'accès au foncier ?

(notez de 0 à 4 l'influence du facteur : 0 influence nulle ; 1 faible ; 2 moyenne ; 3 importante ; 4 influence très importante)

a) Facteurs explicatifs de l'évolution des conditions d'accès aux concessions de **CAPTAGE**

- localisation..... 0 1 2 3 4
- concentration des surfaces..... 0 1 2 3 4
- autres (précisez) 0 1 2 3 4

b) Facteurs explicatifs de l'évolution des conditions d'accès aux concessions d'**ELEVAGE**

- risques environnementaux..... 0 1 2 3 4
- productivité..... 0 1 2 3 4
- localisation..... 0 1 2 3 4
- concentration..... 0 1 2 3 4
- conflits d'usage (pêche, tourisme, etc.)... 0 1 2 3 4
- autres (précisez) 0 1 2 3 4

.....

.....

.....

c) Facteurs explicatifs de l'évolution des conditions d'accès aux concessions d'**AFFINAGE**

- localisation..... 0 1 2 3 4
- concentration..... 0 1 2 3 4
- pression foncière..... 0 1 2 3 4
- autres (précisez) 0 1 2 3 4

.....

.....

.....

4.6. Pensez-vous qu'il existe une différence entre le prix déclaré à la commission des cultures marines et le prix réel de la transaction ?
Si oui, dans quelles proportions ?

4.7. Comment percevez vous le régime actuel d'attribution des concessions ?

Connaissance du fonctionnement du système : connaissance des décrets de 1983 et 1987 et avis personnel les concernant (par exemple, ont-ils modifié le droit d'accès au foncier pour un meilleur encadrement ou simplement entériné les pratiques existantes ?)

.....

.....

.....

Appréciation sur le fonctionnement du système

- Efficacité : délais d'attribution, gestion de l'entreprise, gestion du bassin au plan collectif

.....

.....

.....

- Equité : droits obtenus, priorité d'accès, indemnisation des concessions (fixation des prix)

.....

.....

.....

- Transparence : accès à l'information, fonctionnement de la commission des CM (décisions)

.....

.....

.....

Comment ce système (ces décrets) devrait-il être modifié selon vous ?

.....

.....

.....

5. PERSPECTIVES

5.1. Vos perspectives d'avenir à court et moyen terme

Perspectives	cochez	Commentaire FACULTATIF
agrandir votre exploitation		(reprise en vue)
maintenir votre exploitation		
réduire votre exploitation		(cession en vue)
diversifier votre activité		(nouvelle activité)
cesser ou changer d'activité		(repreneur?)...

5.2. En cas d'arrêt de votre exploitation, quels sont vos projets concernant le transfert de vos concessions ?

- ☐ Mise en vente de la totalité de vos concessions conchyliques à un tiers
- ☐ Cession totale de vos concessions conchyliques à un descendant ou à un autre membre de votre entourage familial
- ☐ Cession partielle de vos concessions conchyliques à un descendant ou à un autre membre de votre entourage familial et vente à un tiers de la part restante
- ☐ Vous n'avez pas d'avis pour le moment

5.3. Comment percevez-vous l'avenir de l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron

L'accès au foncier : (concentration du secteur, conflits d'usage).....

.....

Le renouvellement de la profession (question de l'installation des jeunes).....

.....

La productivité et le schéma des structures.....

.....

Débouchés commerciaux et évolution de la demande.....

.....

Les risques environnementaux (climat, qualité de l'eau).....

.....

Autre.....

.....

Observations finales

.....

.....

.....

.....

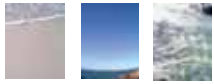
.....

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	3
RESUME EXECUTIF	5
INTRODUCTION.....	21
CHAPITRE I : METHODOLOGIE ET DEROULEMENT DES TRAVAUX	23
1. DEMARCHE SCIENTIFIQUE.....	24
1.1. <i>Sujet 1 : analyse institutionnelle du système d’attribution et de transmission des concessions conchyliques</i>	25
1.2. <i>Sujet 2 : analyse des déterminants de la demande et de l’offre de concessions conchyliques</i>	25
1.3. <i>Sujet 3 : analyse de la coordination entre acteurs et des arrangements institutionnels pour la gestion des ressources</i>	26
1.4. <i>Sujet 4 : analyse quantitative du système d’allocation des concessions et du mécanisme de formation des prix</i>	27
2. METHODOLOGIE OPERATIONNELLE.....	28
3. BILAN DES TRAVAUX REALISES.....	29
CHAPITRE II : ANALYSE INSTITUTIONNELLE DU RÉGIME JURIDIQUE DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES ET DE SES IMPLICATIONS ECONOMIQUES	31
1. ANALYSE HISTORIQUE : ORIGINE ET EVOLUTION DU REGIME JURIDIQUE DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES.....	33
1.1. <i>Préambule : définition et délimitation actuelle du DPM</i>	34
1.2. <i>La constitution du DPM face à l’occupation du littoral par des pêcheries privées : la rémanence de statuts particuliers</i>	35
1.2.1. Les établissements de pêches privés sur le DPM.....	35
1.2.2. Les établissements de pêche privés à l’intérieur des terres.....	36
1.2.3. Bilan des statuts particuliers.....	37
1.3. <i>De la conservation des rivages à la définition du DPM et de ses usages normaux</i>	37
1.4. <i>La naissance du statut moderne des concessions de cultures marines</i>	38
1.4.1. Le décret de 1852 : la “ concession d’établissement de pêche ”, individuelle, gratuite et révocable.....	38
1.4.2. La reconnaissance du droit du cédant de présenter un reprenneur : les décrets de 1915 et 1919.....	39
2. ANALYSE INSTITUTIONNELLE : LES AMENAGEMENTS DU SYSTEME D’ALLOCATION DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES.....	40
2.1. <i>La tolérance pour le “ marché caché ” des concessions conchyliques apparu à la suite des décrets de 1915 et 1919</i>	40
2.2. <i>Le décret de 1983 et la remise en cause du droit de cession : suppression ou encadrement du marché caché ?</i>	42
2.3. <i>Le décret de 1987 : l’officialisation des transactions libres sur les concessions ou l’instauration d’un “ marché hypocrite ”</i>	45
2.4. <i>Une première typologie des transactions sur le foncier conchylicole</i>	47
3. ASPECTS ECONOMIQUES DU REGIME JURIDIQUE DES CONCESSIONS ET IMPLICATIONS POUR LES ENTREPRISES CONCHYLICOLES	49
3.1. <i>Le caractère anormal de l’occupation du DPM</i>	49
3.2. <i>La règle de l’exploitation personnelle</i>	51
3.3. <i>Le caractère composite du prix de vente des concessions</i>	52
3.4. <i>La constitution d’un patrimoine et sa transmission</i>	57
4. LE SYSTEME D’ALLOCATION DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES ENVISAGE COMME UN SYSTEME DE DROITS A PRODUIRE TRANSFERABLE	58
4.1. <i>Comparaison du régime conchylicole français avec la situation à l’étranger</i>	59
4.2. <i>La problématique de l’accès à une ressource commune : une comparaison avec la pêche</i>	60
4.3. <i>La problématique de l’accès à un espace productif limité : l’analogie avec l’agriculture</i>	62
4.4. <i>L’émergence d’un quasi-marché sur des autorisations administratives : l’analogie avec les licences de taxi</i>	63
4.5. <i>Les concessions conchyliques envisagées comme un système de droits à produire transférables</i>	65

5. EVALUATION DU DISPOSITIF : PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION ET INTÉRÊT EN MATIÈRE DE GESTION DES BASSINS CONCHYLICOLES.....	66
5.1. Perspectives d'évolution : le point de vue des professionnels.....	66
5.2. Intérêt et limite du dispositif actuel pour la gestion des bassins conchylicoles.....	69
CHAPITRE III : STRUCTURES DU FONCIER CONCHYLICOLE DANS LES TROIS SITES D'ÉTUDE	73
1. DONNÉES GÉNÉRALES DU RECENSEMENT CONCHYLICOLE 2001 RELATIVES AU FONCIER	74
1.1. Répartition des surfaces exploitées sur le DPM.....	75
1.2. Répartition des longueurs exploitées sur le DPM.....	76
1.3. Répartition des surfaces et longueurs exploitées sur le DPM.....	77
1.4. Répartition des surfaces exploitées sur le DP.....	78
2. SPÉCIALISATIONS DU FONCIER CONCHYLICOLE	78
2.1. Répartition des superficies par espèce élevée et par mode d'élevage.....	78
2.2. Répartition des superficies par " activité ".....	79
2.3. Structure du foncier conchylicole dans les départements étudiés	80
3. PROFIL DES ENTREPRISES PAR DÉPARTEMENT.....	81
3.1. Multi-localisation des entreprises conchylicoles.....	81
3.2. Caractéristiques des entreprises conchylicoles.....	83
3.2.1. Charente maritime	83
3.2.2. Ille et Vilaine.....	85
3.2.3. Hérault.....	86
3.3. Premiers éléments sur la concentration du foncier conchylicole.....	87
CHAPITRE IV : STRATÉGIES DES ENTREPRISES EN MATIÈRE DE GESTION DU FONCIER..	91
1. ANALYSE QUANTITATIVE : TYPOLOGIE DES ENTREPRISES OSTREICOLES DE CHARENTE-MARITIME	92
1.1. L'analyse statistique descriptive.....	93
1.2. Choix des variables pour l'ACP et principaux résultats	94
1.3. La classification des entreprises : présentation de la typologie.....	95
1.4. Synthèse de la typologie	97
2. ANALYSE QUALITATIVE : TRAITEMENT DE L'ENQUÊTE MENÉE À MARENNES-OLÉRON.....	99
2.1. Présentation de la population enquêtée.....	99
2.2. La dynamique foncière de l'entreprise depuis l'installation	101
2.2.1. Le contexte et les modalités de l'installation.....	101
2.2.2. Dynamique de la constitution du foncier.....	102
2.2.3. Objectifs en termes de croissance et de spécialisation.....	108
2.2.4. Perspectives de cession en cas d'arrêt d'exploitation	111
2.2.5. Synthèse et discussion autour de la gestion individuelle du foncier	112
2.3. L'évolution des conditions de l'accès au foncier.....	114
2.3.1. Les surfaces inexploitées.....	114
2.3.2. Perception du marché des concessions et de l'évolution des conditions d'accès au foncier.....	115
2.3.3. Appréciation sur le régime d'attribution des concessions.....	118
3. ANALYSE DES STRATÉGIES FONCIÈRES À THAU	124
3.1. Principales caractéristiques des entreprises enquêtées.....	124
3.1.1. Age et ancienneté	124
3.1.2. Statut juridique et administratif.....	125
3.1.3. Activité et structure de production	125
3.1.4. Emploi	126
3.1.5. Mode de commercialisation.....	126
3.2. Perception sur la réglementation en matière d'allocation de foncier conchylicole et sur la valeur des concessions	126
3.3. Stratégies d'occupation de l'espace et dynamique foncière.....	127
3.3.1. Activité antérieure et condition d'installation.....	127
3.3.2. Historique de la constitution du patrimoine foncier des entreprises enquêtées et stratégies de gestion de leur foncier.....	128
3.3.3. Conjoncture économique et perspective par rapport au foncier.....	131
3.3.4. Conclusion.....	132
4. ANALYSE DES STRATÉGIES FONCIÈRES DES ENTREPRISES CONCHYLICOLES EN BAIE DU MONT-SAINT-MICHEL	132
4.1. Structures foncières des entreprises conchylicoles de la baie du Mont-Saint-Michel.....	132
4.2. Stratégies de localisation des entreprises mytilicoles de la baie du Mont-Saint-Michel.....	135

CHAPITRE V : ANALYSE QUANTITATIVE DU SYSTEME D'ALLOCATION DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES	137
1. DESCRIPTION DES BASES DE DONNEES UTILISEES.....	138
1.1. Description de la base de données de l'étang de Thau.....	138
1.1.1. Description du cadastre conchylicole à Thau	138
1.1.2. Base de données sur les transmissions de concessions conchylicoles dans le bassin de Thau.....	140
1.2. Description du cadastre conchylicole du bassin de Marennes Oléron.....	141
1.2.1. Présentation du bassin conchylicole de Marennes Oléron.....	141
1.2.2. Base de données sur les transmissions de concessions conchylicoles à Marennes Oléron.....	143
1.3. Baie du Mont Saint Michel.....	144
1.3.1. Présentation du bassin conchylicole de la baie du Mont Saint Michel	144
1.3.2. Base de données sur les transmissions de concessions conchylicoles en baie du Mont Saint Michel	146
2. PERIMETRE DU MARCHE DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES : UNE TYPOLOGIE DES MODES D'ALLOCATION DES CONCESSIONS.....	147
2.1. Périmètre du marché à Marennes Oléron	149
2.2. Périmètre du marché dans le bassin conchylicole de Thau.....	152
2.3. Périmètre du marché en baie du Mont-Saint-Michel.....	153
3. STRATEGIES D'ACQUISITION ET DE CESSIONS DE CONCESSIONS CONCHYLICOLES	154
3.1. Transmissions en fonction de l'âge des concessionnaires : l'exemple des transmissions à Marennes Oléron	154
3.2. Motifs des transmissions de concessions : exemple de Marennes Oléron.....	157
3.3. Productivité et fréquence des transmissions : l'exemple du bassin de Thau.....	158
4. GESTION DU FONCIER CONCHYLICOLE ET EFFETS NON DESIRES DU MARCHE	163
4.1. Effets du marché sur la concentration du foncier : le cas de la baie du Mont Saint Michel.....	163
4.2. Marché libre et effets des comportements spéculatifs sur les prix des concessions : cas de la baie du Mont-Saint-Michel	166
4.3. La " sélection par l'argent " ou la difficulté d'accéder au foncier de qualité pour les entreprises les moins dotées : le cas de Marennes Oléron.....	168
4.4. Inexploitation individuelle du foncier et conséquences en termes de gestion collective : effets observés dans le bassin de Marennes Oléron et en baie du Mont-Saint-Michel	170
CHAPITRE VI : LA VALEUR DU FONCIER CONCHYLICOLE	175
1. VALEUR DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES ET THEORIE DE LA RENTE	178
1.1. Prix du foncier et productivité des concessions.....	180
1.2. Prix du foncier et ajustements du marché de concessions.....	183
1.2.1. Nature des biens échangés et structure du marché.....	183
1.2.2. Les déterminants de l'offre et de la demande.....	184
1.3. Prix des concessions et ajustements de la filière.....	185
2. ANALYSE DES STRATEGIES DE TRANSMISSION DES CONCESSIONS CONCHYLICOLES. STRUCTURATION D'UN MODELE ECONOMETRIQUE DU PRIX DU FONCIER	189
2.1. Dimension qualitative du modèle	190
2.2. Dimension quantitative du modèle : le prix hédonique	192
3. DISCUSSIONS ET PERSPECTIVES.....	195
CONCLUSION GENERALE	199
BIBLIOGRAPHIE	203
ANNEXES.....	209
TABLE DES MATIERES	241



www.gdr-amure.fr

