

## Impact socio-économique de la crise conchylicole sur les entreprises du Languedoc-Roussillon

Résultats d'une enquête menée en 2010 auprès de 111 entreprises

Depuis 2007, la profession conchylicole française subit une surmortalité estivale du naissain d'huîtres creuses. Des travaux de recherche et des expérimentations ont été mis en place pour essayer de mieux comprendre le phénomène et d'apporter des solutions techniques permettant de limiter les pertes. Pendant ce temps, les entreprises essaient de maintenir leur activité en s'adaptant à ce contexte difficile (pertes financières, raréfaction du naissain...) : les stratégies et projets de chacun ont été bouleversés.

**44% n'exploitent pas pleinement** leurs tables de production.

**72%** ont modifié leur **stratégie d'approvisionnement en naissain** :

- ↳ *Modification de la source d'approvisionnement (25%) : naturel ou éclosion 3n*
- ↳ *Modification des quantités achetées (17%) : augmentation (maintien du niveau de production) ou diminution (limitation des coûts).*
- ↳ *Certains n'ont plus aucune stratégie d'approvisionnement (7%) : ils achètent ce qu'ils trouvent.*
- ↳ *Démarrage de l'activité de prégrossissement (7%) car prix d'achat des huîtres prêtes à coller trop élevé.*
- ↳ *Arrêt de l'activité de prégrossissement (11%) pour limiter les risques.*

**50%** ont modifié leurs **pratiques de prégrossissement** :

- ↳ *Ensemencements différés en dehors des périodes à risque (23%);*
- ↳ *Réduction des densités (11%);*
- ↳ *Développement du prégrossissement en mer (zone indemne) sur filières (7%).*

**50%** ont modifié leurs **pratiques d'élevage** :

- ↳ *Réduction des densités (13%) : diminution du nombre de cordes par table, du nombre d'huîtres par corde ou de la longueur des cordes ;*
- ↳ *Collage plus tôt dans l'année (9%) ;*
- ↳ *Modification des structures d'élevage (3%) : casier ou lanterne au lieu du collage sur cordes pour limiter les coûts de main d'œuvre.*

**L'achat-revente** d'huîtres de taille marchande a augmenté de 70%.

**20%** ont augmenté leur **production de moules** (dont 7% qui ont produit des moules pour la première fois).

**62%** ont augmenté le **prix de vente** des huîtres.

**39%** ont modifié leur **stratégie de commercialisation** des huîtres : vente directe pour une meilleure valorisation.

**31%** ont modifié leur **gestion de la main d'œuvre** :

- *Diminution des effectifs (21%) ;*
- *Réduction partielle du temps de travail (7%) ;*
- *Chômage technique (6%).*

**31%** restent optimistes sur **l'avenir de la profession**. **44%** restent optimistes sur **l'avenir de leur entreprise**.

**28%** envisagent une **diversification de leur production**.

**33%** envisagent une **diversification de leur activité** : développement touristique (dégustation et/ou visite de mas).

**59%** sont intéressés par le développement local du **captage naturel** de naissains.

**28%** songent à **arrêter leur activité conchylicole** dans les années à venir si la situation ne s'arrange pas.

**66%** sont motivés par la mise en place d'un **label conchyliculture durable**.