



Études thématiques

N° 281 / Juillet 2019

LA CREVETTE BLEUE DE NOUVELLE-CALÉDONIE : UN PRODUIT DE LUXE BIENTÔT RENTABLE ?

Avec la crevette bleue, la Nouvelle-Calédonie dispose d'un produit original qu'elle a réussi au fil des années à positionner localement comme un produit du quotidien et à l'exportation sur le segment des produits de luxe. Cette stratégie de positionnement haut de gamme à l'export, notamment au Japon, a permis une augmentation régulière des prix, même si le marché local reste le premier marché et le plus rémunérateur.

Cette filière mobilise un grand nombre d'acteurs : quatre écloséries, deux provendiers, dix-huit fermes de grossissement et deux ateliers de conditionnement. Le nombre important d'acteurs et leur répartition homogène sur le territoire peuvent être vus comme une force. En effet, un des principaux risques de toute filière d'élevage est le risque sanitaire qui peut entraîner la perte totale de la production. Si ce morcellement limite les économies d'échelle et la rentabilité, il lui assure une bonne résilience.

Ainsi sur les sept dernières années, les quatre écloséries ont pu à tour de rôle sauver la campagne en assurant une part significative de la production de post-larves, étape primordiale de l'aquaculture de crevettes. Cependant, et malgré une surcapacité de production théorique des quatre écloséries, le déficit de production par rapport aux besoins de la filière est de 20 % en moyenne sur dix ans. Leur santé financière reste par ailleurs fragile.

L'activité des fermes exige des investissements très importants pour une rentabilité qui reste limitée, mais en progression grâce à l'augmentation continue des prix de vente au kilo depuis 2010. Le soutien de la puissance publique dans le financement des investissements a été déterminant et leur permet de présenter des résultats corrects. Les provendiers et les ateliers contribuent et bénéficient pleinement du développement de cette filière.

Le poids de la filière dans l'économie reste très modeste (environ 0,1 % du PIB) mais légèrement plus significatif en termes d'emplois (0,5 % des emplois du secteur privé), soit une masse salariale de 916 millions de XPF en 2017. Dans le secteur agricole, l'aquaculture de crevettes représente la troisième production en valeur (après les fruits et légumes et pratiquement à égalité avec les filières bovines et avicoles) et la première en termes d'exportation.

L'intervention publique du Gouvernement et des Provinces Nord et Sud a tendance à baisser, mais reste significative (264 millions de XPF en 2018). Son importance relative dans la production aquacole, qui a elle augmenté, diminue donc régulièrement et ne représente plus que 14 % de leur production en valeur, contre 61 % en 2010. La filière progresse ainsi régulièrement vers son autonomie financière.

EXPLOITATION DES DONNÉES COMPTABLES DE LA CENTRALE DES BILANS DE L'IEOM

L'analyse des entreprises du secteur repose sur l'exploitation des données comptables collectées par l'IEOM et intégrées à sa banque de données. Ce fichier recense les éléments financiers des sociétés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 50 millions de XPF ou présentant un encours bancaire supérieur à 25 millions de XPF. Pour plus d'informations : <http://www.ieom.fr/ieom/entreprises/la-cotation-des-entreprises.html>

L'IEOM dispose d'un outil de Centrale des Bilans, qui permet pour un échantillon d'entreprises sélectionnées de calculer un bilan et un compte de résultat moyens. Cet outil permet d'effectuer des analyses sectorielles.

Sommaire

I – LA CREVETTE BLEUE, UN PRODUIT ORIGINAL..... 3

1. Le choix inhabituel de la <i>Penaeus stylirostris</i>	3
2. Évolution de la stratégie commerciale	3
2.1 Un marché local captif et rémunérateur	3
2.2 De la production à moindre coût pour les grandes enseignes françaises...	4
2.3 ...à la satisfaction des exigences du marché japonais	4
2.4 Vers un positionnement haut de gamme	4

II – LES ACTEURS..... 5

1. Les acteurs de la filière	5
2. Les écloséries, le maillon faible	6
3. Les fermes, des investissements lourds pour une marge limitée	7
4. Proviandiers et ateliers de conditionnement, des entreprises rentables	8

III – L'AQUACULTURE DE CREVETTES DANS L'ECONOMIE 9

1. Troisième production agricole, premier exportateur du secteur	9
2. Une aide publique qui diminue	9
3. Seulement 0,1 % du PIB mais 0,5 % des emplois salariés du privé	10

ANNEXES..... 12

Annexe 1 : Le cycle de production de la crevette d'aquaculture en image	12
Annexe 2 : Données agrégées des 4 écloséries	13
Annexe 3 : Données agrégées des 17 fermes	14
Annexe 4 : Organigramme des participations publiques (décembre 2017)	15

I – La crevette bleue, un produit original

1. Le choix inhabituel de la *Penaeus stylirostris*

Si les premières expériences d'aquaculture sur le territoire remontent aux années 1970 avec la création de la station expérimentale de la baie de Saint Vincent gérée par l'IFREMER, la production à une échelle commerciale débute véritablement avec la première ferme d'aquaculture de crevettes, la Société d'Aquaculture Calédonienne (SODACAL) créée en 1984.

Le choix de l'espèce s'est porté vers la crevette bleue (*Penaeus stylirostris*) malgré son potentiel de croissance plus faible que la crevette tigre (*Penaeus monodon*) ou la crevette à pattes blanches (*Penaeus vanammei*), dont les élevages sont aujourd'hui très répandus dans le reste du monde. La raison principale invoquée à l'époque était une meilleure adaptation de la crevette bleue au climat hivernal relativement frais de la Nouvelle-Calédonie, et donc la possibilité de réaliser deux campagnes annuelles. De ce fait, la Nouvelle-Calédonie a été pendant longtemps le seul pays en mesure de commercialiser la crevette bleue d'élevage.

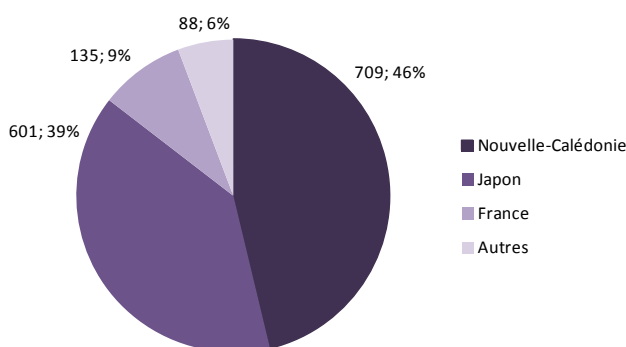
Capitalisant sur cette distinction, le cahier des charges a été progressivement renforcé pour améliorer et mettre en avant les qualités uniques de la crevette bleue et l'origine Nouvelle-Calédonie. L'alimentation produite localement est garantie sans OGM et sans antibiotique. Le mode d'élevage privilégié est qualifié de semi-extensif, avec une densité finale de crevettes relativement faible. La production est aujourd'hui limitée à une seule campagne annuelle, permettant la régénération des sols et l'amélioration sanitaire des bassins d'élevage. Le caractère responsable de la filière est également mis en avant avec la surveillance de l'impact environnemental par les organismes scientifiques et la recherche permanente de rééquilibrage du développement économique des tribus côtières par l'emploi notamment.

L'apparition d'une production encore relativement récente au Brunei d'une crevette bleue sur un modèle intensif pourrait malheureusement constituer une menace sur l'image de la crevette bleue de Nouvelle-Calédonie.

2. Évolution de la stratégie commerciale

En moyenne sur les dix dernières années, la production de crevettes oscille autour de 1 500 tonnes. Avec des surfaces mises en culture constantes depuis dix ans autour de 650 hectares et une production volontairement limitée à une campagne estivale, les volumes disponibles à la vente oscillent autour de 1 500 tonnes depuis dix ans. Elle peut néanmoins varier significativement d'une année à l'autre. Ces variations sont essentiellement le fait de problèmes biologiques ou climatiques inhérents à toutes filières agricoles.

Marché (tonnes, % ; moyenne sur 10 ans)



Source : Observatoire économique aquacole

2.1 Un marché local captif et rémunérateur

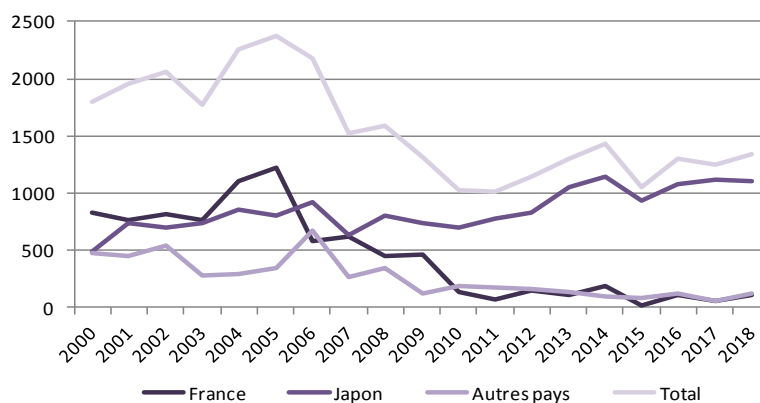
Le premier marché de la crevette calédonienne a toujours été le marché local. Les atouts de ce marché sont nombreux : proximité, protection (l'importation de crevettes est interdite pour des raisons sanitaires visant à protéger les élevages locaux) et solvabilité (niveau de vie élevé). C'est un marché captif. Il n'y a pas de segmentation de ce marché. Les crevettes sont vendues pour l'essentiel au kilo, en vrac, parfois fraîches en saison, mais le plus souvent congelées dans les poissonneries, la grande distribution ou encore directement à la ferme.

Quelques années après le lancement de la filière, le marché local de la crevette, autour de 700 tonnes en moyenne depuis dix ans, s'est vite retrouvé saturé compte tenu de sa taille limitée. L'exportation est rapidement devenue le moyen incontournable pour la filière de poursuivre son développement.

2.2 De la production à moindre coût pour les grandes enseignes françaises...

Dans les premiers temps, la stratégie à l'export visait en premier lieu à fournir au meilleur prix le marché hexagonal. Le principal acheteur, l'enseigne Carrefour désigné comme « client historique » recherchait une crevette de qualité certes, mais en premier lieu bon marché, destinée à être vendue cuite sur les étals de poissonnerie de ses grandes surfaces. La crevette bleue perdait ainsi sa couleur, et la provenance comme la qualité n'étaient que partiellement mises en évidence. Les efforts de la filière visaient alors à maximiser la production afin de minimiser les coûts d'exploitation, notamment en réalisant une campagne d'hiver en plus de la campagne d'été. Les avantages compétitifs de la Nouvelle-Calédonie vis-à-vis des principaux producteurs asiatiques et sud-américains pour la production d'une crevette à bas prix étant très limités, le marché France est devenu de moins en moins rémunérateur. Une soudaine baisse des volumes produits liée à des problèmes au niveau de l'élevage a accéléré l'abandon progressif de cette stratégie et la concentration sur le second marché d'importance : le Japon.

Exportations (en millions de XPF)



Source : Douanes

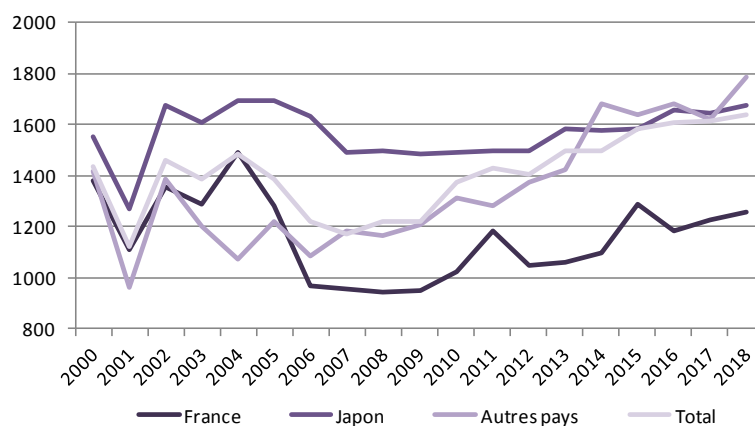
2.3 ...à la satisfaction des exigences du marché japonais

À partir de 2006, les exportations en valeur vers le Japon ont dépassé celles vers l'Hexagone. Sous l'impulsion de ce marché particulièrement exigeant, l'accent a été mis en priorité sur la qualité. La consommation de la crevette crue surgelée en sashimi ou sushi favorise non seulement la mise en valeur des qualités gustatives intrinsèques de la crevette bleue, mais aussi la recherche de la perfection en termes de normes sanitaires et de présentation. La disparition du marché français en l'espace de quelques années (entre 2005 et 2010) et l'apparition du syndrome d'hiver ont également accéléré la transition vers une seule campagne annuelle permettant aux producteurs de vendre une crevette de meilleure qualité.

2.4 Vers un positionnement haut de gamme

La production disponible à la vente étant limitée, la valorisation maximale de la crevette bleue de Nouvelle-Calédonie est devenue le nouvel objectif. Un virage marketing a été pris au début des années 2010 avec la création de nouvelles marques (Obsiblu notamment) pour des marchés de niche à l'export (restauration et poissonnerie de luxe notamment) et de nouvelles ambitions vers l'Europe au travers de la société Prestige Seafood. En région parisienne, il est même possible aujourd'hui d'acheter la crevette calédonienne en ligne (www.obsiblu.com/shop-en-ligne). Cette stratégie a conduit à une augmentation des prix de vente à l'export régulière et significative sur les dix dernières années (+34 %). Les exportations hors Japon restent toutefois très limitées (15 % des volumes en moyenne sur dix ans). Elles concernent principalement la France, les États-Unis, les îles de Wallis-et-Futuna et l'Australie.

Prix de vente à l'export (XPF/kg)

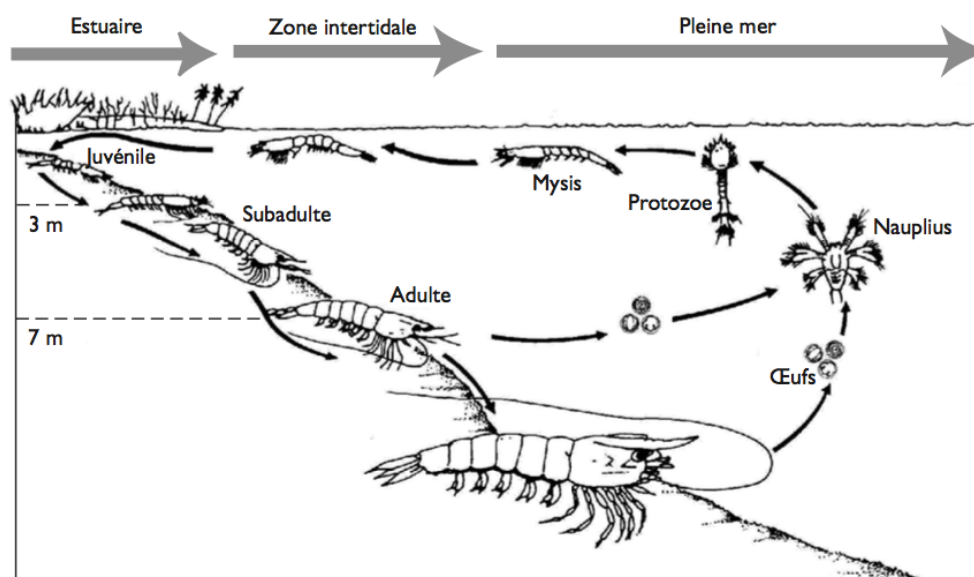


Source : Douanes

II – Les acteurs

1. Les acteurs de la filière

À l'état sauvage, les crevettes se reproduisent et pondent en haute mer. Après éclosion, les larves (nauplii) passent par plusieurs stades en se nourrissant de plancton avant de se métamorphoser en post-larve avec les caractéristiques de la crevette adulte. Les post-larves se réfugient dans la mangrove et changent de régime alimentaire jusqu'à être en âge de retourner en haute mer et se reproduire.



Source : FAO

L'annexe 1 décrit en image le cycle d'élevage de la crevette domestiquée. La reproduction de ce cycle complexe en aquaculture fait appel à plusieurs catégories d'acteurs en Nouvelle-Calédonie :

1. quatre écloseries pour la production de post-larves ;
2. deux provendiers qui fournissent la nourriture des crevettes en bassin ;
3. dix-huit fermes de grossissement ;
4. deux ateliers de conditionnement, qui commercialisent la crevette sur le marché local et à l'export.

La première étape est réalisée par les écloseries qui forcent la reproduction des géniteurs sélectionnés et nourrissent les larves jusqu'au stade de post-larves. C'est un processus sensible et délicat, réalisé en laboratoire. Il y a quatre écloseries en Nouvelle-Calédonie.

Les fermes de grossissement disposent de larges bassins. Elles achètent les post-larves aux écloseries et la nourriture aux deux providiers du territoire, pour les faire grossir jusqu'à une taille commercialisable. En 2018, il existait dix-huit fermes en activité.

Les deux providiers (SICA et Moulin de Saint Vincent) importent la matière première nécessaire à la production d'aliments pour l'élevage. Ils fournissent également les autres filières d'élevage (bovins, porcins, avicoles...). La production locale permet de sécuriser la qualité de l'alimentation et garantit également l'absence d'utilisation d'OGM et d'antibiotique.

La production des fermes est principalement achetée par les deux ateliers de conditionnement (SOPAC et Pénéides de Ouano) qui se chargent de la commercialiser sur le marché local et à l'export. Les ventes directes par les fermes existent mais restent secondaires (15 % des volumes).

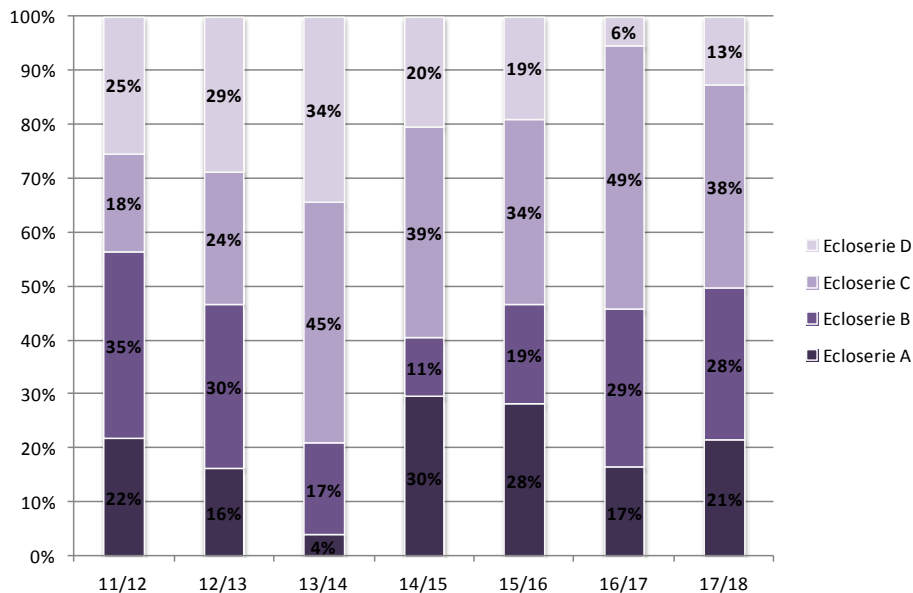
Le nombre important d'acteurs et leur répartition homogène sur le territoire peuvent être vus comme une force. En effet, un des principaux risques de toute filière d'élevage est le risque sanitaire qui peut entraîner la perte totale de la production. Si ce morcellement limite les économies d'échelle et la rentabilité, il lui assure une bonne résilience. Ainsi la production annuelle de certaines écloseries ou certaines fermes a pu être nulle par le passé sans menacer la survie de la filière.

2. Les écloseries, le maillon faible

Les quatre écloseries sont largement disséminées sur la côte Est : Montagnes à Païta, Mara à La Foa, Eori à Bourail et du Nord à Koné. Leur mission est de fournir en post-larves l'ensemble des fermes. Le schéma d'élevage semi-extensif (environ 20 post-larves par m²) sur une seule campagne annuelle implique de fournir 150 millions de post-larves (l'objectif pour la campagne 2018/2019 est de 147 millions de post-larves).

Premier maillon de la chaîne, le rôle des écloseries est essentiel. Cependant, et malgré une surcapacité de production théorique des quatre écloseries, la filière enregistre depuis plus de dix ans un déficit de production de 20 % en moyenne par rapport à ses besoins, avec un maximum de 36 % en 2014/2015. Le graphique suivant montre par ailleurs que chacune des écloseries a enregistré des aléas illustrant de manière frappante les risques inhérents à toute filière d'élevage. Ainsi, à tour de rôle, les bons résultats en termes de production des unes ont pu compenser les mauvais résultats des autres, et ainsi sauver la campagne.

Part de la production (en %)



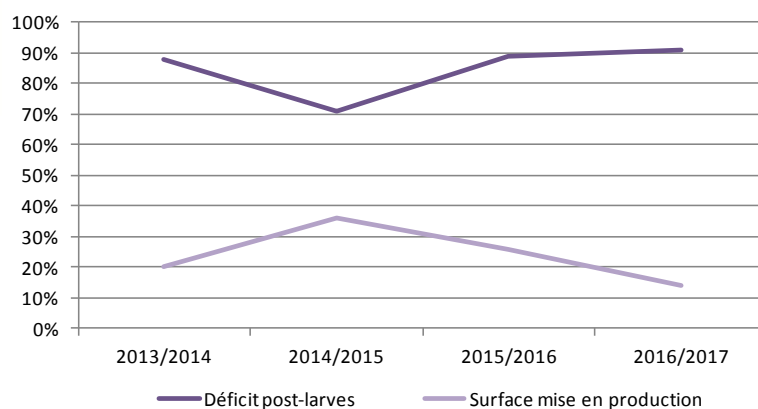
Source : Observatoire économique aquacole

L'analyse financière des comptes agrégés des écloseries (cf. annexe 2) montre leur difficulté à couvrir leurs charges d'exploitation et à autofinancer leurs investissements. Le minimum de chiffre d'affaires correspond à l'exercice clos en 2015, année où le déficit de production a atteint son maximum de 36 %. Les coûts des post-larves sont fixés par la filière. Ces ventes à perte cumulées des post-larves aux fermes expliquent l'importance des fonds propres négatifs. Il est peu vraisemblable que les dettes financières contractées par les écloseries puissent être toutes honorées. Dans le détail, deux écloseries atteignent péniblement l'équilibre alors que les deux autres sont en grande difficulté.

3. Les fermes, des investissements lourds pour une marge limitée

Les dix-huit fermes en activités en 2017 sont espacées tout le long de la côte ouest depuis Tontouta jusqu'à la ferme de Ouazangou près de Kaala-Gomen pour une surface cultivable globale d'environ 700 hectares. Cependant, du fait du déficit chronique en fourniture de post-larves, les surfaces cultivées étaient en moyenne de 637 hectares entre 2008 et 2017. Le minimum de 492 hectares en 2014/2015 correspond à l'année où le déficit de production de post-larves a atteint son maximum.

Déficit de production de post-larves et surface mise en production (en %)



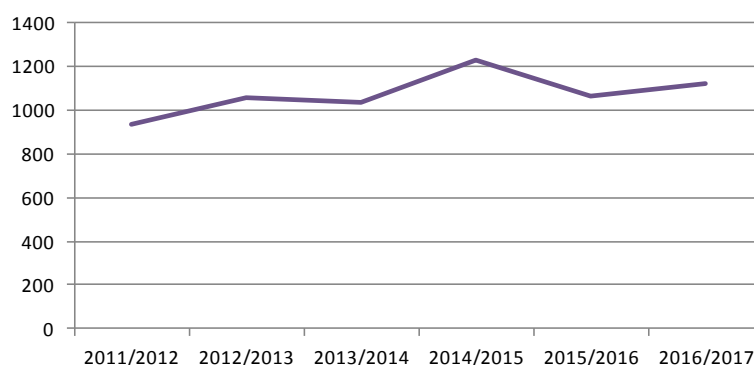
Source : Observatoire économique aquacole

Depuis le passage à une seule campagne d'été, le rendement approche régulièrement les 2,5 tonnes de crevettes par hectare. L'autre ratio clef de cette filière d'élevage est l'indice de conversion, qui est le rapport entre le poids des aliments consommés et le poids des crevettes récoltées. Les aliments sont en effet le principal facteur de coût (près de 40 %) avant les salaires (environ 20 %) et l'achat des post-larves (environ 13 %). Cet indice oscille entre 2,5 et 3. Ces deux ratios sont satisfaisants pour un élevage semi-extensif et démontrent la bonne maîtrise par les fermes de leur métier.

L'analyse des comptes agrégés (voir annexe 3) a porté sur 17 fermes¹. Les fermes ont la possibilité de vendre leur production à l'un des deux ateliers de conditionnement ou directement aux consommateurs. Les ventes directes sont limitées (environ 15 % des volumes). Elles sont saisonnières car les crevettes sont vendues fraîches au moment de la campagne de pêche (entre mars et juin), mais plus rémunératrice pour les fermes (de l'ordre de 40 % de plus par rapport au prix de vente en gros aux ateliers).

La forte baisse du chiffre d'affaires en 2015 est due comme expliqué supra au déficit de production de post-larves qui a limité la production à seulement 71 % des surfaces disponibles. Cette baisse de production en volume correspond avec un pic dans le prix de vente au kilo. À cette exception près, le prix de vente moyen augmente régulièrement sur la période.

Prix de vente XPF/kg (moyenne)



Source : Observatoire économique aquacole

¹ La société Pénéides de Ouano a deux activités : elle dispose d'un atelier de conditionnement, mais elle cultive également 8 bassins sans qu'il soit possible de distinguer dans les comptes la part de chacune de ces activités. Elle n'a donc pas été retenue dans cet échantillon.

Les fermes couvrent leurs charges d'exploitation et partiellement le coût des investissements. La marge d'EBE (EBE/CA) oscille autour de 10 % sur 2014/2016 mais ne représente plus que 6 % en 2017 du fait de l'augmentation des charges et des salaires. Le besoin en fonds de roulement est limité à la date de clôture des comptes (i.e. campagne terminée) : les créances clients et les stocks représentent moins d'un mois de chiffre d'affaires et les fournisseurs deux mois de chiffre d'affaires. Le montant contenu des créances clients et des stocks démontre un traitement rapide des pêches et un paiement rapide de la part des ateliers de conditionnement.

Les fermes présentent une trésorerie positive importante et sont donc en mesure d'assurer le financement de leur prochaine campagne. Elles disposent de fonds propres significatifs, ce qui leur permet de financer les investissements importants nécessaires à leur activité en ayant un recours limité à l'endettement. Le ratio dette/EBE qui mesure la capacité des fermes à honorer leur dette augmente sur la période de 5 ans à 11 ans en 2017, du fait de la chute de la marge expliquée ci-dessus.

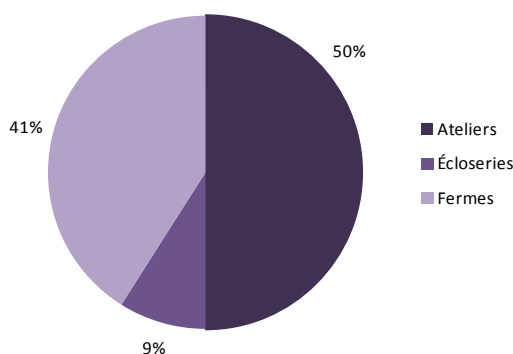
Elles sont globalement en meilleure santé financière que les écloséries. L'analyse de détail, confirmée par celle de l'observatoire aquacole, montre toutefois une grande disparité dans les performances individuelles de chacune des fermes. L'impact sur la filière de la disparition des fermes les moins performantes serait toutefois limité, même si les conséquences au niveau local pourraient être importantes.

4. Provençiers et ateliers de conditionnement, des entreprises rentables

L'analyse des deux provençiers (Moulin de Saint Vincent et SICA) et des deux ateliers de conditionnement (SOPAC et Pénéides de Ouano) ne peut être détaillée par respect du secret statistique. Trois de ces sociétés sont cotées favorablement par l'IEOM, la quatrième n'est pas cotée.

Pour les provençiers, qui fournissent également les filières bovines, porcines et avicoles, il est difficile d'isoler la part de leur activité relevant de l'aquaculture de crevettes. En les isolant, il apparaît que la moitié de la valeur ajoutée est réalisée au niveau des ateliers de conditionnement et d'exportation et *a contrario* seulement 9 % au niveau des écloséries.

Répartition de la valeur ajoutée en 2017



Source : IEOM

L'ÉLEVAGE DES HOLOTHURIES, ALTERNATIVE OU COMPLÉMENT ?

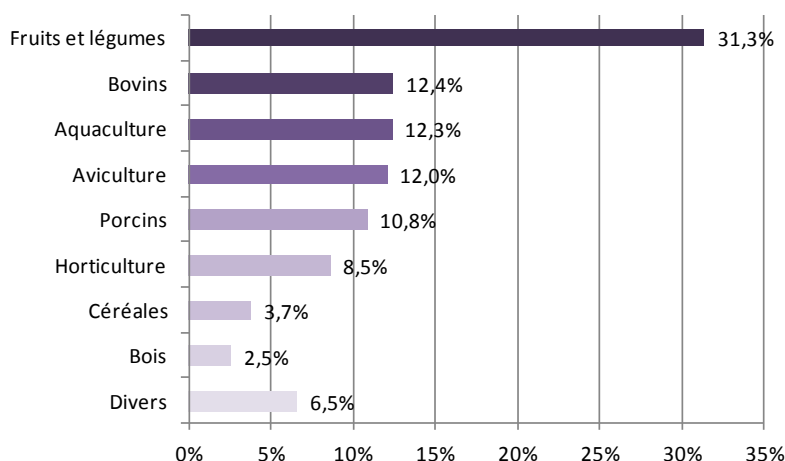
Il existe 48 espèces d'holothuries présentes dans le lagon calédonien où elles sont pêchées, séchées puis exportées principalement en direction du marché asiatique (environ 100 tonnes exportées en 2018 pour un chiffre d'affaires de 64,2 millions de F CFP, contre 43 tonnes d'une valeur de 32 millions de F CFP en 2017). Face à la raréfaction de la ressource, des expérimentations d'élevages d'holothuries ont été réalisées en bassins de crevettes en 2012/2014. L'objectif est de mettre en place une « rotation des cultures », en alternant avec l'élevage de crevettes afin de renforcer les performances techniques de la filière. Plusieurs bassins sont dédiés à l'élevage d'holothuries, suite à une diversification aquacole engagée depuis 2016. L'élevage d'holothuries aurait potentiellement un effet comparable à la « jachère » sur les sols dont la qualité joue un rôle majeur dans l'élevage des crevettes et permettrait de conserver les rendements à de bon niveau dans la durée.

III – L’aquaculture de crevettes dans l’économie

1. Troisième production agricole, premier exportateur du secteur

En 2017, la production de crevettes représentait 1,7 milliard de XPF soit 12 % de la production agricole du territoire. Elle faisait pratiquement jeu égal avec celle de viande bovine et de volaille. C’est un des rares produits agricoles pour lequel la Nouvelle-Calédonie est autosuffisante. Pour la Province Nord, cette production occupe la première place soit près du quart de la production agricole commercialisée. Les exportations de crevettes sont en valeur le second produit d’exportation du Pays. Elles représentent toutefois moins de 1 % des exportations très loin derrière le nickel, mais devant la pêche d’holothuries et de thons.

Part relative des filières du secteur rural (en valeur)



Source : DAVAR – Memento agricole

2. Une aide publique qui diminue

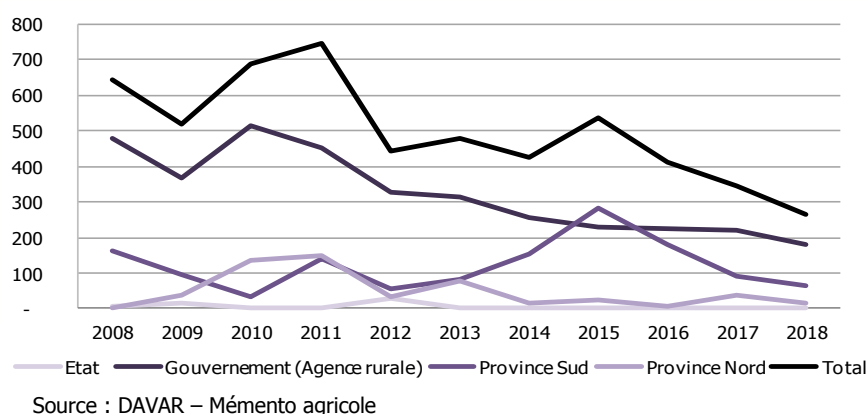
Depuis l’origine, la puissance publique assure un soutien de premier plan au développement de la filière. Au départ, l’État français, au travers de l’IFREMER était à l’initiative des premiers projets d’expérimentation puis de la création de la première ferme aquacole. Le relai a été rapidement pris par le Gouvernement puis par les Provinces qui voient dans cette activité un moyen de diversification de l’économie, de renforcer l’autosuffisance alimentaire et de rééquilibrer l’activité économique vers la Province Nord. Celles-ci sont d’ailleurs des actionnaires de plusieurs acteurs de la filière.

Ainsi les Provinces de la Grande Terre contrôlent majoritairement en tant qu’actionnaire la SOPAC qui est le principal atelier de conditionnement et distribution de la crevette, ainsi qu’un entrepôt frigorifique (au travers de la SOPAC). La Province Nord est l’actionnaire majoritaire de l’un des deux provendiers (SICA NC). Les provinces et l’ICAP disposent également de participations dans deux des quatre éclosiers et dans treize des dix-huit fermes existantes. L’annexe 4 détaille les participations publiques dans la filière.

Au-delà de ces participations en fonds propres, le Gouvernement et les Provinces Nord et Sud consacrent une partie de leur budget sous forme d’aides diverses. Le pic observé entre 2014 et 2016 dans les aides de la Province Sud correspond à un programme d’environ 375 millions de XPF destinés à subventionner les investissements des éclosiers et des fermes (aération des bassins et système de distribution des aliments). La principale subvention reste l’aide à l’exportation gérée par l’Agence rurale. Cette aide est versée à la SOPAC.

Après un pic à 61 % en 2010, les aides publiques représentaient encore en 2018 environ 14 % du chiffre d’affaires des fermes, pour un montant de 264 millions de XPF. La tendance est nettement à la baisse sur les dix dernières années.

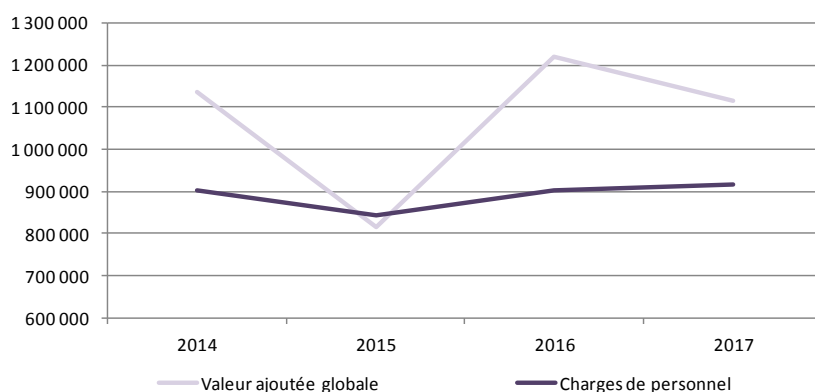
Aide publique à la filière (en millions de XPF)



3. Seulement 0,1 % du PIB, mais 0,5 % des emplois salariés du privé

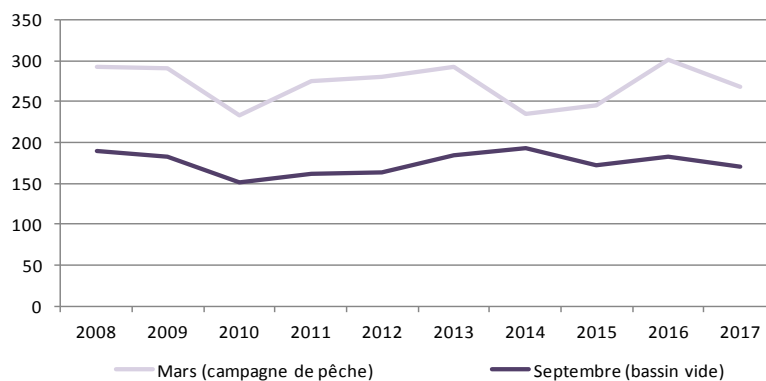
Le poids de la filière dans l'économie peut être estimé par la valeur ajoutée du secteur. Hors les deux provendiers qui fournissent également les filières bovines, porcines et avicoles, cette valeur ajoutée s'établissait à 1,1 milliard de XPF en 2017, soit de l'ordre de 0,1 % du PIB, ce qui reste très modeste.

Valeur ajoutée et salaires (en XPF)



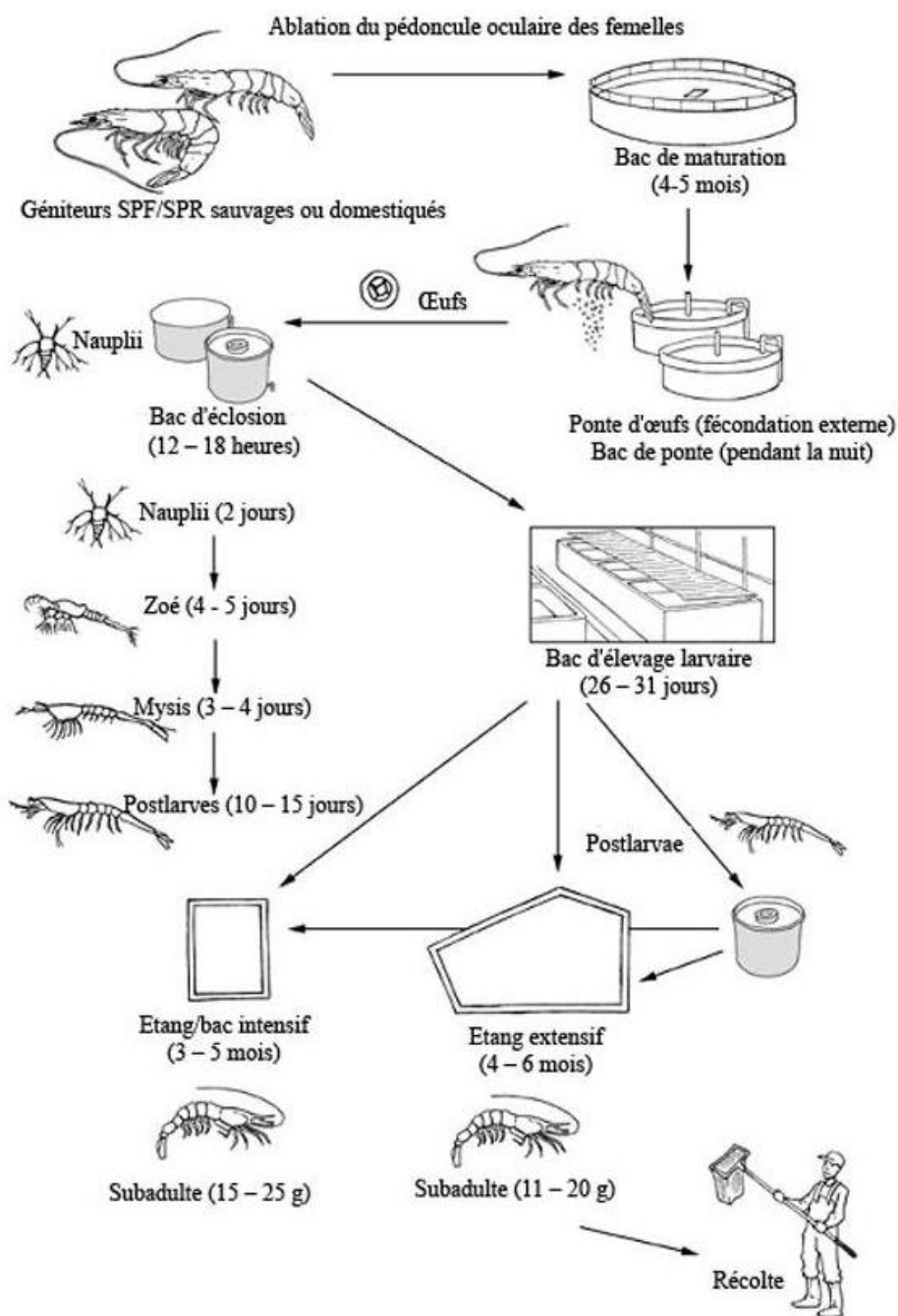
En termes d'emplois, elle permet la distribution de salaires pour un montant global de 916 millions de XPF en 2017, cotisations sociales incluses. Ce montant est à comparer aux aides publiques à la filière qui s'élevaient la même année à 264 millions de XPF en 2018.

Effectif des écloséries et des fermes



En moyenne sur dix ans, le nombre de salariés des entreprises d'aquaculture est de 275 à fin mars lors du pic de la campagne de pêche. Il tombe à 175 à fin septembre, au moment où les bassins sont encore majoritairement à sec. Par ailleurs, il convient d'ajouter les effectifs de la SOPAC qui déclarait pour 2018 employer 86 personnes à temps plein et 30 saisonniers lors du pic de la campagne de pêche. Hors les deux provendiers, la filière emploie au total environ 250 emplois et jusqu'à 350 emplois au moment de la campagne de pêche. Sur l'année, elle représente ainsi 0,5 % de l'emploi privé ou encore 0,3 % de l'emploi salarié public et privé.

Annexe 1 : Le cycle de production de la crevette d'aquaculture en image



Source : FAO

Annexe 2 : Données agrégées des 4 écloséries

Bilan fonctionnel agrégé (en K XPF)

	2014	2015	2016	2017
Fonds propres nets	-86 545	-220 571	-317 997	-345 770
(+) Amortissements et provisions	918 076	971 860	1 040 081	1 100 246
(+) Dettes financières stables	660 198	783 383	831 965	852 292
(-) Immobilisations brutes	1 410 076	1 450 489	1 489 818	1 517 306
Fonds de roulement net global	81 653	84 183	64 231	89 462
Stocks et en cours	50 598	40 776	50 738	45 348
(+) Créances clients	159 173	143 802	86 644	31 760
(-) Fournisseurs	135 145	128 001	121 329	57 773
(-) Dettes fiscales et sociales	19 574	15 524	16 959	16 839
(+) Solde autres créances et dettes d'exploitation	2 863	17 579	4 373	40 617
Besoins en fonds de roulement d'exploitation	57 915	58 632	3 467	43 113
(+) Besoins en fonds de roulement hors exploitation	-3 163	-3 055	-2 791	-2 723
Besoins en fonds de roulement	54 752	55 577	676	40 390
Disponibilités	37 731	28 680	63 557	49 074
(-) Crédits bancaires courants	10 828	72		
Trésorerie	26 901	28 606	63 555	49 072

Résultats agrégés (en K XPF)

	2014	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires	221 575	181 889	249 966	260 865
Marge commerciale	-1 178	-68	44	
(+) Production de l'exercice	221 715	177 091	250 971	256 964
Production globale	220 537	177 023	251 015	256 964
(-) Consommations intermédiaires	156 098	159 526	180 282	152 795
Valeur ajoutée	64 439	17 497	70 733	104 169
(+) Subvention d'exploitation	1 320	12 717	7 193	16 076
(-) Impôts et taxes	230	519	225	297
(-) Charges de personnel	109 342	113 096	110 191	105 193
Excédent brut d'exploitation	-43 813	-83 401	-32 490	14 755
(-) Dotation (nettes de reprises)	70 473	66 331	62 249	68 160
(+) Autres produits et charges d'exploitation	94	388	-585	-1 127
(-) Charges financières nettes	1 259	870	416	1 265
Résultat courant avant impôts	-114 792	-150 214	-95 740	-55 797
(+) Produits et charges exceptionnels	5 810	6 496	353	18 084
(-) Participations des salariés				
(-) Impôts sur les bénéfices				
Résultat de l'exercice	-108 982	-143 718	-95 387	-37 713

Annexe 3 : Données agrégées des 17 fermes

Bilan fonctionnel agrégé (en K XPF)

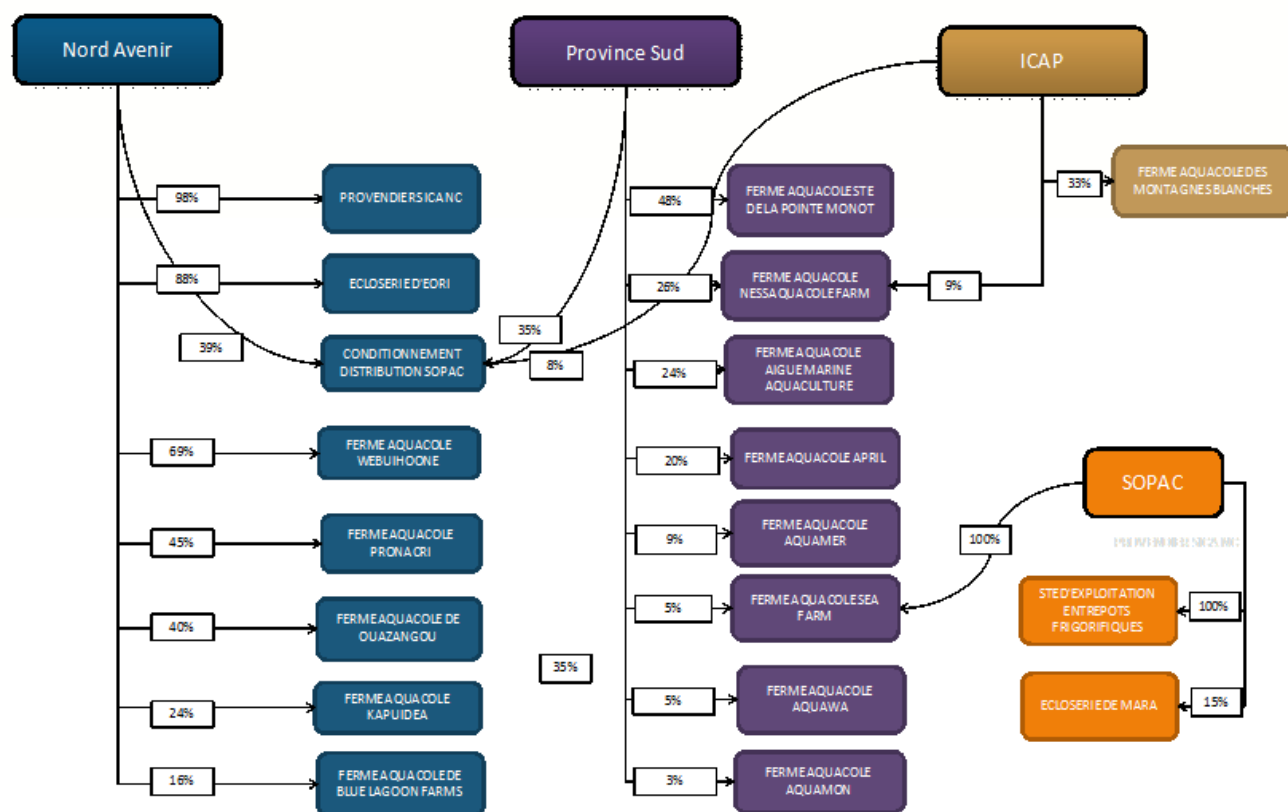
	2014	2015	2016	2017
Fonds propres nets	1 730 857	1 661 973	1 684 375	1 541 400
(+) Amortissements et provisions	2 669 830	2 846 626	3 026 433	3 207 394
(+) Dettes financières stables	888 062	969 740	1 128 872	1 067 138
(-) Immobilisations brutes	4 609 919	4 806 712	4 995 952	5 081 348
Fonds de roulement net global	678 830	671 627	843 728	734 584
Stocks et en cours	21 256	77 237	98 861	139 310
(+) Créances clients	221 562	149 508	207 619	133 132
(-) Fournisseurs	306 505	259 481	350 560	324 489
(-) Dettes fiscales et sociales	72 514	48 356	50 394	51 026
(+) Solde autres créances et dettes d'exploitation	69 801	106 299	110 689	134 542
Besoins en fonds de roulement d'exploitation	-66 400	25 207	16 215	31 469
(+) Besoins en fonds de roulement hors exploitation	-10 267	-16 366	-1 764	-1 647
Besoins en fonds de roulement	-76 667	8 841	14 451	29 822
Disponibilités	805 604	691 965	911 521	710 050
(-) Crédits bancaires courants	62 607	24 831	4 206	5 284
Trésorerie	755 497	662 786	829 277	704 762

Résultats agrégés (en K XPF)

	2014	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires	1 812 458	1 318 917	1 770 297	1 704 563
Marge commerciale	42 801	24 552	2 250	90 277
(+) Production de l'exercice	1 671 147	1 293 213	1 749 273	1 649 491
Production globale	1 713 948	1 317 765	1 751 523	1 739 768
(-) Consommations intermédiaires	1 207 938	927 595	1 228 276	1 283 923
Valeur ajoutée	506 010	390 170	523 247	455 845
(+) Subvention d'exploitation	44 799	104 683	78 564	50 598
(-) Impôts et taxes	5 218	3 763	2 460	3 984
(-) Charges de personnel	386 883	347 756	383 868	405 127
Excédent brut d'exploitation	158 708	143 334	215 483	97 332
(-) Dotation (nettes de reprises)	201 034	216 984	225 228	235 173
(+) Autres produits et charges d'exploitation	-315	-4 448	-3 007	-376
(-) Charges financières nettes	11 128	18 802	18 923	11 750
Résultat courant avant impôts	-53 769	-96 900	-31 675	-149 967
(+) Produits et charges exceptionnels	77 003	51 886	70 605	63 519
(-) Participations des salariés	3 705	3 278		
(-) Impôts sur les bénéfices	26 632	15 451	17 758	2 522
Résultat de l'exercice	-7 103	-63 743	21 172	-88 970

Annexe 4 : Organigramme des participations publiques (décembre 2017)

ORGANIGRAMME DES ENTREPRISES AQUACOLES DE CREVETTES



Sources : bilan annuel Finagro, Promosud, ICAP

Toutes les publications de l'IEOM sont accessibles et téléchargeables gratuitement sur le site www.ieom.fr

Directeur de la publication : M.-A. POUSSIN-DELMAS – Responsable de la rédaction : J.-D. NAUDET

Rédaction : R. FRITSCH – Éditeur et imprimeur : IEOM

Achévé d'imprimer : juillet 2019 – Dépôt légal : juillet 2019 – ISSN : 2679-0785