



Etude de cas : performances technico-économiques d'une ferme artisanale d'élevage d'ombrine ocellée *Sciaenops ocellatus* en cages flottantes à la Martinique.

LEVASSORT L. (1), VILLANOVE P. (2), VILLANOVE I. (2), MARIOJOULS C. (3) FALGUIERE JC. (1)

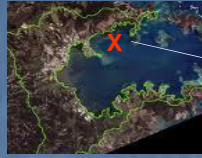
(1) Ifremer, 97231 Le Robert (Martinique), (2) Ombrine Aquaculture 97231 Le Robert (Martinique), (3) AgroParisTech, F-75231 Paris



Présentation d'Ombrine Aquaculture

Ombrine Aquaculture
 Production 2010: 18 tonnes
 IC: 1.85
 Taux de survie: 75%
 Volume d'élevage : 1200 m³
 Productivité : 15 kg / m³ / an

Croissance			
Temps	5 mois	7 mois	10 mois
Poids	350 g	800 g	1000 g



Localisation dans la baie du Robert

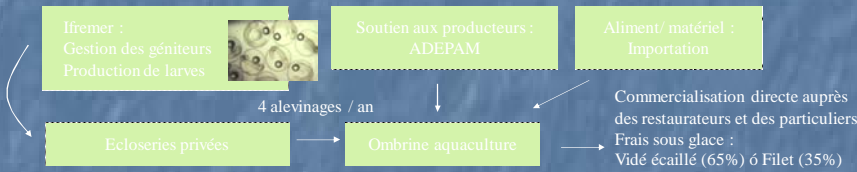


Ferme « Ombrine Aquaculture »

- 8 cages en cubis
- Poubelles pour protection de l'aliment
- Filet anti oiseau et anti vol
- Filets des cages : changement mensuel

On trouve en Martinique 12 fermes pour une production annuelle d'une centaine de tonnes d'ombrine appelée « Loup des Caraïbes ».

Ombrine Aquaculture au sein de la filière



Répartition des tailles marchandes en 2009

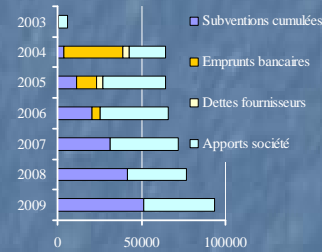
Poids (g)	200/650	650/1000	1000 à 2000	> 2000
% des ventes	15%	43%	34%	8%

Evolution de la société entre 2003 et 2009

Les investissements

Investissement total : 82 280€ dont 63% pour le matériel de production 35% pour la transformation et la commercialisation.

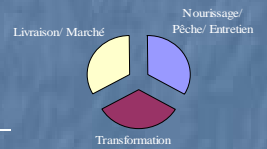
Les investissements sont subventionnés à hauteur de 75% par le FEP (Fond Européen pour la Pêche) et le Conseil Régional et les équipements importés sont exonérés de l'Octroi de Mer par la Région.



Organisation du travail dans l'entreprise

Les 2 premières années, le gérant conserve un emploi à mi-temps et ne perçoit pas de salaire, puis il se versera un salaire minimal qui augmentera au fil des années. A partir de 2006, il emploie un aide à mi-temps.

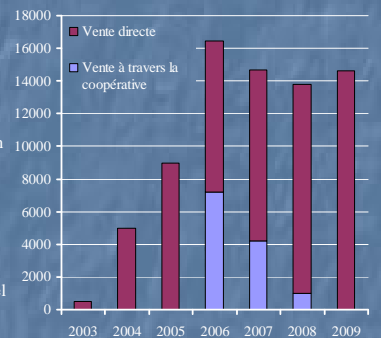
Travail en mer	1h30 matin et soir	1 personne	7 j / 7
Transformation	2 à 3h / jour	2 personnes	5 j / 7
Commercialisation	3h / jour	1 personne	6 j / 7



Production et vente de poisson

En 2005 est créée la COOPAQUAM, une coopérative d'aquaculteurs tenant lieu de plateforme de commercialisation. En assurant un approvisionnement régulier et à travers la mise en place d'un atelier de transformation, des canaux de commercialisation sont créés. En 2008, elle disparaît à cause d'un volume traité insuffisant et de frais de fonctionnement trop élevés.

Vente d'ombrine et évolution du cheptel en cage de 2003 à 2009 (kg)



Risques et précautions

Risques cyclonique	En 2007, après le passage du cyclone Dean, la plupart des exploitations d'ombrine ont perdu leur cheptel. La situation du site et l'investissement dans une structure et des ancrages solides permettent le maintien complet des cages d'Ombrine Aquaculture.
Défaut d'approvisionnement en alevins	En 2007 l'achat en masse d'alevins permet d'augmenter le cheptel et de remplir les cages. En 2008 et 2009 l'alevinage martiniquais est défectueux et ne permet pas d'assurer un approvisionnement suffisant. Le niveau d'alevinage de 2007 permet de maintenir un fonctionnement régulier en répondant à une demande constante durant cette période.

Rentabilité et perspectives (résultats de l'année 2009)

Coûts de production et bénéfices avec et sans les subventions d'exploitation

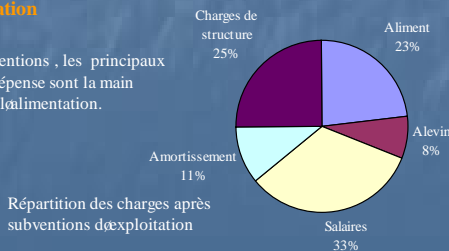
Bénéfices sans subvention d'exploitation	2727€
Bénéfices avec subventions d'exploitation	33600€ (dont 9 000€ liés au cyclone Dean)

En 2010 la société est viable si les investissements de base qui sont assez lourds sont subventionnés. Après paiement des salariés, les bénéfices correspondent aux subventions d'exploitation de l'année :

Sans subvention	1 kg poisson sorti de cage : 6.65€	1 kg poisson vidé écaillé livré : 9€	Marge nette : nulle
-----------------	------------------------------------	--------------------------------------	---------------------

Répartition des charges après allocation des subventions d'exploitation

Après subventions, les principaux postes de dépense sont la main d'œuvre et l'alimentation.



Evolution et tendances de la filière

Conjoncture actuelle : la production augmente, le marché de la restauration sature et celui des particuliers demande plus de temps de main d'œuvre lié à la transformation et à la commercialisation. La concurrence s'accroît et pour être compétitif il sera nécessaire d'ouvrir de nouveaux marchés et d'apporter de la valeur ajoutée au produit.



Une coopérative se remet en place pour répondre à l'augmentation de la production. En centralisant, transformant et valorisant les produits, elle peut participer à la structuration de la filière et lui donner plus de poids. Elle peut aussi allouer des subventions liées à la commercialisation.

Ces constats ont poussé la société à envisager en 2010 la mise en place d'un atelier de transformation aux normes CE permettant de vendre aux GMS et à la restauration collective. Le marché de l'exportation ne semble pas encore accessible pour l'aquaculture artisanale martiniquaise.

Conclusion

L'entreprise atteint son régime de croisière 3 ans après son lancement, elle est actuellement viable. Le développement de la société est encouragé par les aides à l'investissement tandis que les subventions d'exploitation permettent de compenser les surcoûts liés aux intrants. La société comme la filière rentre maintenant dans une nouvelle phase où les questions de débouchés doivent être mieux prises en compte.