#7 Carnet de bord

Analyse de l'évolution du résultat de l'entreprise moyenne « Baie de Bourgneuf » (2005-2018)

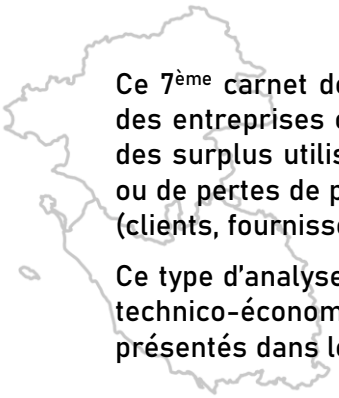
Etude et diagnostic de la filière conchylicole en Pays de la Loire

Programme EDIFICE

Le Comité Régional de la Conchyliculture (CRC) des Pays de la Loire en partenariat avec le CRC de Bretagne Sud et le LEMNA (Université de Nantes – Capacités) a lancé en 2019 le programme EDIFICE visant à réaliser un diagnostic de la filière conchylicole des Pays de la Loire. Ce programme est financé par la mesure 50C (Mise en réseau – Echange d'expérience et de bonnes pratiques) du FEAMP (Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP) et de la région des Pays de la Loire.

Ses objectifs

- Réaliser un diagnostic de la filière mytilicole des Pays de la Loire à partir d'un recueil d'éléments quantitatifs et qualitatifs.
- Différentes thématiques abordées : facteurs de production, productions, perception des professionnels, rentabilité des entreprises conchylicoles, empreinte territoriale des activités mytilicoles sur la Région.
- Disposer d'une vision d'ensemble de la situation de la filière conchylicole (mise en exergue des atouts et faiblesses) et d'indicateurs pour alimenter la réflexion des professionnels, structures professionnelles et des collectivités territoriales sur le développement futur de la filière conchylicole.



Ce 7ème carnet de bord est consacré à analyser les évolutions du résultat comptable annuels des entreprises conchylicoles de la baie de Bourgneuf de 2005 à 2018. L'intérêt de la méthode des surplus utilisée est de mettre en évidence que l'évolution de ce résultat provient de gains ou de pertes de productivité associés à la valorisation des échanges avec les parties prenantes (clients, fournisseurs, Etat, banques, salariés, organismes sociaux).

Ce type d'analyse permet de faire le lien du résultat comptable de l'entreprise avec les options technico-économiques mises en œuvre et l'évolution des marchés avals. Ces points sont présentés dans les autres carnets de bord du programme Edifice 1.

Méthodologie de la méthode des comptes de surplus ——— 2-3

Création et partage de surplus de productivité ——— 4-5

La dynamique de création et de partage sur la période 2005 à 2018 ——— 6-7

Synthèse ——— 8

comité régional de la CONCHYLICULTURE des Pays de la Loire — CRC Bretagne Sud — UNIVERSITÉ DE NANTES — MER CAPACITÉS

Un projet financé par

l'Europe s'engage en France — Région PAYS DE LA LOIRE

Vers un nouvelle compréhension de l'évolution du résultat… … de l'entreprise conchylicole « Baie de Bourgneuf »

Etude et diagnostic de la filière conchylicole en Pays de la Loire

Méthode des surplus?

La **méthode des comptes de surplus** (MCS) mesure l'évolution de la productivité globale d'une entreprise, étudie la répartition des revenus résultant des échanges de l'entreprise avec ses partenaires et des variations de prix liées à des échanges. Ces deux axes d'analyse correspondent aux deux rôles conjoints de l'entreprise, **productrice de richesse** (production de biens et services qui enrichissent la collectivité par la mise en œuvre de facteurs tels les matières premières, le travail, le capital, etc.) et **distributrice de revenus** (répartition de cette richesse entre ceux qui ont concouru à sa création).

La méthode des surplus a été mise au point en 1966 par le Centre d'Etude des Revenus et des Coûts dépendant du Commissariat Général au Plan.

La population conchylicole étudiée

- Données provenant de CERFRANCE Vendée Nautil sur la période 2005 à 2018.
- Selon les années, 50 à 100 dossiers de gestion d'entreprises principalement ostréicoles de la baie de Bourgneuf.
- Entreprises réalisant tout ou partie du cycle de production (y compris des écloseries-nurseries).
- Avec une activité parfois complémentaire en moules ou autres coquillages.
- En 2018, les 92 dossiers disponibles dans la base représentent 43% des entreprises conchylicoles de la région des Pays de la Loire (hors entreprises cérastocoles et vénéricoles).

Analyse classique du résultat : limite principale

Charge = cause d'appauvrissement = **destruction** de valeur

Vision classique du **RESULTAT** = [**produits** − **charges**]

Produit = source d'enrichissement = **création** de valeur

La variation du résultat peut s'expliquer par la variation de chaque poste de produit et chaque poste de charge

Exemple fictif

Cas très simplifié	Année N	Année N+1	Variation	%
Ventes (produits)	114 000€	130 000€	16 000€	+ 14%
Achats consommés (charges)	- 60 000€	- 71020€	-11 020€	+ 18%
Frais de personnel (Charges)	-46 000€	-51 840 €	-5840€	+ 13%
Résultat d'exploitation	8 000€	7140€	-860€	- 13%

Mais derrière les montants globaux se cachent des quantités et des prix unitaires.
Et l'entreprise n'est pas toute seule…

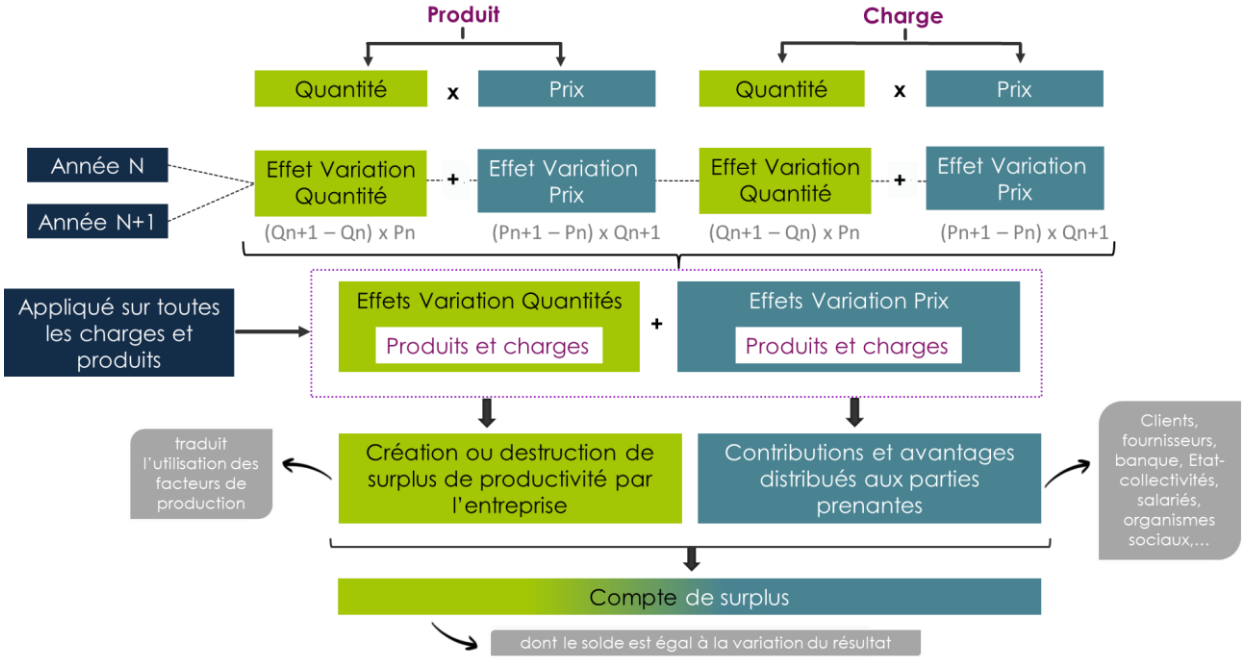
Vers un nouvelle compréhension de l'évolution du résultat...
Fondement de la méthode MCS et déploiement

Etude et diagnostic de la filière conchylicole en Pays de la Loire

Les fondements de la méthode

La **méthode des comptes de surplus** (MCS) s'appuie sur ce qui, dans la variation d'une grandeur, revient aux variations de volume (gain ou perte de productivité) d'une part et aux variations de prix spécifiques (répartition du gain ou de la perte de productivité) d'autre part.

Le fondement de la méthode des surplus est de décomposer de façon systématique un écart de valeur en écart sur la quantité et en écart sur prix et de les rassembler en un élément synthétique : le surplus de productivité globale (SPG). La MCS permet d'apprécier simultanément la gestion économique (la productivité des facteurs de production) et le fruit des échanges avec les parties prenantes.



La MCS vise à évaluer le supplément de richesse qu'une entreprise peut produire puis à décrire comment cette richesse additionnelle est répartie. L'analyse est différentielle, dans le sens où l'on étudie le supplément de valeur (positif ou négatif) de chacun des postes du compte d'exploitation, par comparaison des résultats de deux années).

Adaptation de la méthode à l'étude :

- Recours à **différentes approches** pour déterminer les effets prix et effets quantités.
- Analyse des postes du résultat d'exploitation et du résultat financier (résultat courant)
- **Analyse annuelle, par entreprise** afin de pouvoir, dans un 2ème temps, établir des **typologies** selon les **trajectoires** des entreprises en termes de surplus de productivité et de partage

Pour une vision globale, les **résultats présentés** pour Edifice 1 reposent sur les données comptables annuelles d'une **entreprise moyenne** calculé à partir de l'ensemble des dossiers de gestion. C'est **l'entreprise Baie de Bourgneuf** composée de la **diversité des métiers pratiqués** et qui évolue au cours du temps.

Création ou destruction de surplus de productivité...
Une approche globale sur 2005-2018

Etude et diagnostic de la filière conchylicole en Pays de la Loire

Globalement, l'entreprise moyenne a consommé plus de facteurs de production mais pour produire et vendre plus en quantité ce qui se traduit par une création d'un supplément de valeur appelée « surplus de productivité ».

Sur une période marquée par les aléas, les entreprises de la baie de Bourgneuf ont produit et vendu plus en quantités (voir le top 3) correspondant à une valorisation de près de +91K€.

Cette augmentation de quantité a nécessité une quantité supérieure d'achats en coquillages à élever et une quantité supérieure en temps de main d'œuvre. Comptablement, cette valorisation de facteurs de production supplémentaires consommés est associée à un signe « moins ».

Au final, la productivité (rapport entre la production et les facteurs nécessaires à la production) a augmenté (+51,6K€).

La période est marquée par une augmentation continue des investissements (en lien avec l'augmentation des quantités produites, par la modernisation nécessaire des outils de production* notamment dans une perspective de diminution de la pénibilité du travail) d'où l'augmentation des charges liées aux investissements (amortissements, entretien et réparation et assurances).

L'augmentation de l'activité génère l'augmentation des consommables (carburants, emballages, fournitures, électricité).

* matériel en mer (navire, moteur) et à terre (chariot élévateur, tracteur, bras télescopique, calibreuse électronique…).

$(Qn+1 - Qn) \times Pn$

Analyse annuelle cumulée sur la période 2005 à 2018 :

Création de Surplus de productivité	**+16,1 K€**
D'où provient ce surplus de productivité	
De l'activité de production et de ventes	
Somme Ventes coquillages	+90,9 K€
Somme des achats	- 23,3 K€
ETP salariés[a]	-11 K€
Cotisations	-5 K€
Différence = gain de productivité	**+51,6 K€**
Et plus particulièrement, qu'est ce qui a dopé les gains de productivité ?	
Top 3 *Le développement :*	
✓ des « Ventes en gros »	+ 42,5 K€
✓ des ventes de naissain	+ 25,9 K€
✓ des ventes en emballé[b]	+ 14,2 K€
Mais cela nécessite l'augmentation d'autres consommations	
Sur l'activité globale d'exploitation	
Top 7	
Dotations aux amortissements	-18,7 K€
Entretien réparation (en lien avec investissements)	-4,0 K€
Fournitures (en lien avec activité en mer)	- 2,3 K€
Assurances (en lien avec investissements)	-2,3 K€
Carburants (terre + mer)	-2,3 K€
Emballages	-1,7 K€
Electricité	-1,4 K€
Autres postes de charges	-2,8 K€
Soit un total de consommations de	**- 35,5 K€**
Surplus de productivité (+51,6k€ - 35,5 K€) =	**+16,1 K€**

[a] Dans cette analyse, la rémunération des exploitants non salariés n'est pas prise en compte
[b] GMS, comités d'entreprise, restaurants, Poissonneries

Cette analyse globale peut cacher néanmoins de fortes disparités selon les métiers pratiqués et choix technico-économiques des entreprises de la baie. Une étude ultérieure est prévue sur ce sujet.

Du surplus au résultat comptable : Le partage avec les parties prenantes

Etude et diagnostic de la filière conchylicole en Pays de la Loire

(Pn+1 – Pn) x Qn+1

Analyse annuelle cumulée sur la période 2005 à 2018

En l'absence de variation de prix, la variation du résultat = la création de surplus de productivité : **+16,1 K€**

Mais il y a d'autres contributeurs !

Clients Coquillages	+40,1 K€
Banque	+2,6 K€
Etat – Subventions	+2,6 K€
Clients Autres produits alimentaires	+0,4 K€
Total des ressources	**+61,7 K€**

Et plus particulièrement, quels sont les clients qui ont le plus subi les hausses de prix ?

Top 3

✓ Le détail	+ 27 K€
✓ Le circuit « Ventes en emballé »*	+ 17 K€
✓ Les acheteurs de moules (différents stades)	+ 3,6 K€

Mais si ces derniers contribuent…. D'autres ont tiré des avantages

Top 5

Fournisseurs Coquillages	- 5,6 k€
Fournisseurs B&S	- 5,9 k€
Etat – Impôts (hors impôt sur les bénéfices)	- 1,8 k€
Salariés	- 4,7 k€
Organismes sociaux	- 2,8 k€
Total des avantages distribués	**20,9 K€**
Augmentation du résultat pour l'entreprise	**+ 40,8K€**

* GMS, comités d'entreprise, restaurants, Poissonneries

L'entreprise a créé de la valeur grâce à son activité et ses choix de gestion. Mais ses échanges avec les parties prenantes entraînent un partage de ce surplus de productivité. Dans la réalité, ces deux effets se réalisent simultanément et non successivement comme dans l'analyse proposée ici.

L'augmentation des prix, à quantité égale, s'est traduite par un apport de valeur de certains clients coquillages (voir le top 3) et d'autres produits alimentaires.

La baisse régulière des taux d'intérêt a pour conséquence que la partie prenante banque, contributeur, supporte une baisse de ses rémunérations à volume égal emprunté.

Globalement, les variations de subvention sont en augmentation en cohérence avec les politiques publiques de la période (soutien aux investissements).

A l'inverse des clients, l'augmentation des prix des coquillages et des biens & services ont permis aux fournisseurs de récupérer de la valeur (à volume égal).

Le coût unitaire de l'équivalent temps plein a augmenté compte tenu de l'évolution des salaires minimaux et de l'augmentation du niveau de qualification demandé (développement de l'activité en mer).

Compte de surplus

Avantages reçus		Contributions	
par les parties prenantes	+ 20,9 K€	de l'entreprise (surplus de productivité)	+ 16,1 K€
par l'entreprise (augmentation du résultat)	+ 40,8 K€	des parties prenantes	+ 45,6 K€
Total	**61,7 K€**	**Total**	**61,7 K€**

De 2005 à 2018, l'entreprise moyenne a gagné en productivité. Ce gain a été démultiplié par les échanges avec les parties prenantes comme synthétisé dans le compte de surplus.

Dynamique de la période : des mortalités de naissain qui perdurent... mais des quantités d'huîtres marchandes en progression

Les résultats proposés dans les deux pages précédentes sont le fruit d'agrégation différentielle d'évolution d'une année sur l'autre sur la période de 2005 à 2018. Certains faits marquants émergent.

Pour faire sens, il convient d'associer l'effet prix et l'effet quantité de la MCS avec des informations sur d'autres études du secteur. Ceci nous permet de préciser la dynamique multifactorielle de la construction et du partage du surplus. En effet, les résultats des entreprises sont dus à des choix intrinsèques des chefs d'entreprises, des caractéristiques locales et nationales.

Acte 1 : la sécurisation de la production

Développement des échanges commerciaux de naissain (achats et ventes)

Suite aux fortes mortalités de naissain de 2008, les conchyliculteurs ont adopté un comportement de sécurisation par les quantités dont les effets apparaissent dans l'analyse des surplus.

Les échanges de naissain se multiplient. L'augmentation des quantités de naissain vendues concerne 10 années sur les 13 années de l'étude et fait de cette activité la deuxième pourvoyeuse de surplus pour l'entreprise moyenne « baie de Bourgneuf ». Cette tendance doit être mise en lien avec les stratégies d'adaptation suite aux fortes mortalités de naissain depuis 2008 : ventes de naissain issu du milieu naturel en lien avec l'augmentation du nombre de collecteurs. La montée en puissance des écloseries-nurseries participe également à ce supplément de quantités vendues. En parallèle, les entreprises ont diversifié leurs approvisionnements en augmentant les quantités achetées aux écloseries-nurseries.

L'analyse sur une entreprise moyenne atteint ses limites pour rendre compte de la complémentarité de ces choix technico-économiques d'où la nécessité d'une analyse par entreprise qui sera mené au cours d'Edifice 2.

Côté effet prix, les vendeurs de naissain n'ont pas tiré avantage de la variation des prix mais ont joué sur les quantités pour consolider, au sein de la chaine de valeur de la filière, leur positionnement qui n'était qu'émergeant au début des années 2000.

Acte 2 : cette sécurisation a entrainé des quantités supplémentaires à écouler

1 Une redéploiement des ventes d'huîtres de taille marchande en fonction des circuits de distribution

Variation des quantités d'une année sur l'autre valorisées au prix de l'année n selon les circuits de distribution (Qn+1 – Qn) x Pn

Création de valeur	05-06*	06-07	07-08	08-09	09-10	10-11	11-12	12-13	13-14	14-15	15-16	16-17	17-18	Total
Ventes au détail	2 652	-1 537	4 952	-4 741	-177	-4 181	-7 267	11 780	-8 992	4 707	1 943	-7 804	10 425	1 761
Ventes en emballés	1 304	-2 602	1 713	5 846	-349	2 743	1 542	1 705	-997	-2 832	2 891	605	2 969	14 536
Vente en gros	-791	2 233	115	-1 396	1 797	-1 740	5 525	5 110	8 703	8 158	13 648	4 599	-3 274	42 688

** 05-06 : variation des quantités entre 2005 et 2006*

Si le marché au détail demeure important en quantités vendues, l'analyse MCS montre que l'augmentation du résultat comptable d'une année sur l'autre sur l'ensemble de la période doit beaucoup plus aux ventes sur les marchés de gros et des ventes en emballés.

Dynamique de la période...

Les circuits de distribution apportent de la valeur

1 2 La montée en puissance du circuit de vente en gros et en emballés pour l'écoulement de quantités toujours plus importantes

Suite aux mortalités de naissain de 2008, l'entreprise moyenne « baie de Bourgneuf » met en production des quantités supplémentaires. Les taux de mortalité des années suivantes étant inférieures à leur anticipation, des volumes supplémentaires ont été mises sur le marché. La croissance des débouchés en ventes au détail étant limitée, ces volumes additionnels se sont écoulés en gros et dans une moindre mesure, en ventes emballées (GMS, comité d'établissement, restaurants, poissonneries), ce qui explique la création de surplus constatée précédemment (page 3). Face à l'incertitude du niveau de mortalité qui perdure encore aujourd'hui, le comportement de sur-approvisionnement en naissains pour se prémunir du risque est devenu structurel.

Côté prix, de 2008-2009 à 2011-2012, la pénurie d'huîtres au niveau national se traduit par un renchérissement des prix d'où les fortes contributions constatées dans l'analyse par la MCS. A l'issu de la période de crise, les prix redescendent sur le marché du gros et les grossistes passent d'une situation de contribution à une situation de bénéficiaire. Globalement, l'ensemble s'équilibre de 2005-2006 à 2017-2018. Le marché de gros apparait comme la variable permettant l'ajustement entre une mise en production de sécurisation et un taux de mortalité du naissain variable.

Concernant les clients des ventes d'huîtres en emballés, ces derniers sont globalement contributeurs sur la période et, d'une année sur l'autre, contributeur 8 fois sur 13. Leur effort est très important sur les 4 années de pénurie nationale (2008-2009 à 2011-2012) et ces clients ne compensent sur les périodes suivantes. A noter que cette catégorie de clients en emballés recouvre une diversité d'entreprises : comités d'entreprise, grande distribution, restaurateurs et poissonniers locaux,. Pour ces derniers, le pouvoir de négociation sur les prix est réduit et n'est pas à l'échelle des grossistes. Par ailleurs, le développement de la consommation estivale se porte sur l'huîtres triploïde plus coûteuse. Une approche par entreprise viendra compléter cette analyse globale.

1 2 3 Les ventes au détail

Globalement, les ventes au détail, dont l'accroissement des quantités est faible, apportent une création modérée de surplus. Des ventes plus régulières au cours de l'année, grâce aux triploïdes, ont pu soutenir ce type de débouché. Quatre positions de destruction (2008-09 à 2011-2012) s'observent. Il semble qu'en cette période de pénurie d'huîtres à vendre, l'entreprise moyenne a préféré écouler ses quantités sur le marché du gros et de l'emballé, plus rémunérateur en termes de marge commerciale.

En termes de partage de surplus, les clients de vente de détail sont les premiers contributeurs en valeur en raison d'une augmentation régulière des prix. Sur la période, ils contribuent 12 fois sur 13.

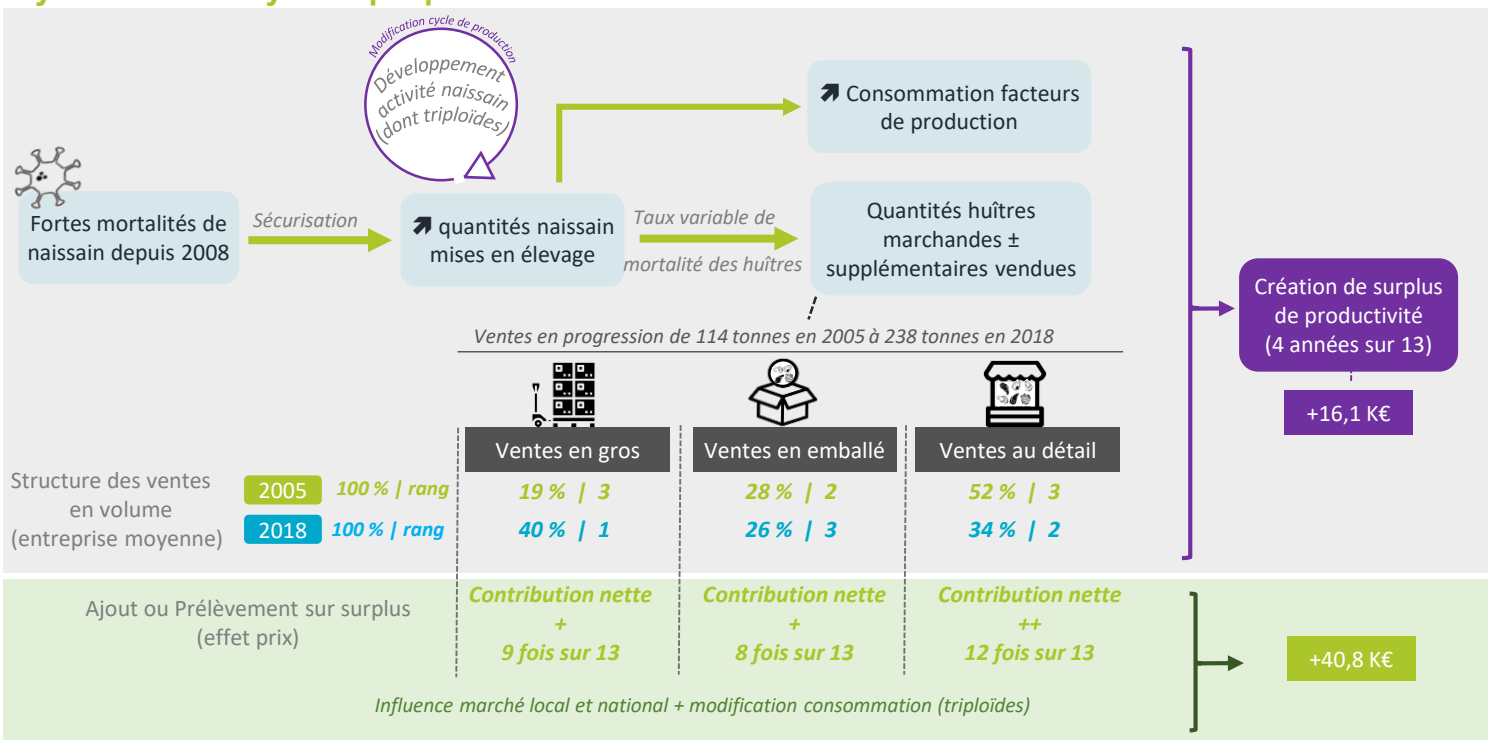
Acte 3 : les échanges de moules participent à la création et au partage

A l'échelle du bassin, l'activité moule participe à la création et au partage de surplus de l'entreprise « baie de Bourgneuf » de façon non négligeable. Cette participation trouve son origine par la croissance des quantités (8 créations de surplus sur 13 pour la vente de moules adultes). Traditionnellement, l'activité de captage de naissain de moules s'effectue en baie de Bourgneuf et génère des ventes en croissance. L'analyse sur l'entreprise moyenne ne permet pas de dire si l'augmentation des quantités vendues provient d'une volonté des professionnels de développer l'activité d'élevage ou est consécutive à d'autres facteurs (par exemple l'impact du développement des techniques au large sur filières dans la baie de l'Aiguillon générateur de gain de productivité). Des analyses ultérieures viendront apporter des précisions

Dans un contexte de mortalité d'huîtres… l'entreprise « Baie de Bourgneuf » tire son épingle du jeu

Etude et diagnostic de la filière conchylicole en Pays de la Loire

Synthèse de la dynamique pour l'ostréiculture



Conclusion

La période 2008 à 2018 est marquée par la persistance d'un taux variable de mortalité des naissains d'huîtres qui oscille entre 40 et 80%. Ceci peut être perçu comme un sinistre or l'analyse de l'évolution du résultat comptable de l'entreprise moyenne « Baie de Bourgneuf » fait apparaitre une augmentation nette de 40,8 K€. La méthode des comptes de surplus permet de comprendre cette apparente contradiction avec la création de surplus et les contributions dues à l'effet prix. Plusieurs facteurs explicatifs peuvent être avancés :

- ***Les facteurs locaux***: ❶ liés au milieu naturel de la baie de Bourgneuf ; ❷ liés au fait qu'historiquement, une majorité des entreprises de la Baie disposent de concessions en Charente-Maritime ; ❸ liés à la proximité géographique des écloseries et nurseries (effet cluster).

- ***Les facteurs nationaux***: ❶ liés à l'effet de pénurie nationale qui s'est traduit par une progression des prix ; ❷ liés au développement de la demande estivale en lien avec le développement des triploïdes.

- ***Les choix technico-économiques des entreprises***: ❶ liés au raccourcissement du cycle de production en lien avec les triploïdes ; ❷ liés à la croissance du nombre de collecteurs posés ; ❸ liés à la recherche de débouchés ; ❹ liés à la production de plusieurs espèces.

Ce bilan positif ne doit pas cacher des disparités entre entreprises notamment en lien avec leur positionnement dans la chaine de valeur conchylicole. L'identification de groupes homogènes d'entreprises et de leur trajectoire doit venir compléter ce tableau.
La dynamique de croissance observée, i.e le comportement d'anticipation, comporte des risques intrinsèques : un retournement de marché national (exemple des volumes très importants pour les fêtes de fin d'année en lien avec une diminution sensible du taux de mortalité) pourrait entraîner une chute des prix et absorber le surplus de productivité.

Dans ces cas de figure, des choix peuvent limiter les risques : une diversification dans les débouchés, le développement d'une image de marque afin de conserver un niveau de prix suffisamment rémunérateur (différenciation produit).