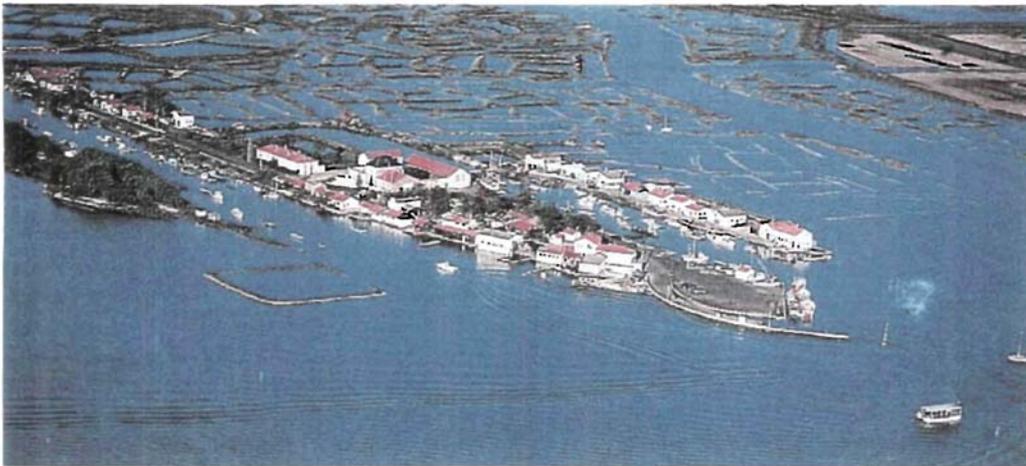


Impacts des informations produites par l'IFREMER sur la qualité des eaux littorales dans la production et la commercialisation des coquillages



Décembre 2001

Sophie Dubuisson-Quellier
avec la collaboration de Thomas Debril

Ecole des Mines de Nantes
Département Sciences de l'Homme et de la Société

Remerciements

Nous tenons particulièrement à remercier Olivier Thébaud et Sophie Girard pour l'aide qu'ils nous ont apportée dans la réalisation de ce travail, le suivi qu'ils ont mis en œuvre tout au long de notre recherche, la richesse des échanges que nous avons eus avec eux en diverses occasions. Nous remercions également toutes les personnes de l'IFREMER qui ont accepté de nous accorder des entretiens, ainsi que les différents responsables des administrations en charge des problèmes concernés (DSV, DDAM, CEL, DIREN, DDASS). Enfin, nos remerciements vont aussi aux professionnels de l'ostréiculture et de la mytiliculture qui ont à chaque fois accepté de nous recevoir longuement, de nous présenter leurs activités, leurs pratiques, leurs choix, leurs engagements, avec gentillesse et sans compter leur temps.

Table des matières

REMERCIEMENTS	3
---------------	---

INTRODUCTION GÉNÉRALE	7
-----------------------	---

I. LA PRODUCTION ET LE TRAITEMENT DES INFORMATIONS SCIENTIFIQUES ET TECHNIQUES SUR LA QUALITÉ DES EAUX LITTORALES PAR L'IFREMER	7
II. PROBLÉMATIQUE	12
III. MÉTHODOLOGIE	14
1. Ressources théoriques	14
2. Choix des terrains	16
3. Réalisation et traitement des entretiens	17
IV. PLAN DU RAPPORT	21

CHAPITRE 1

L'ORGANISATION PRODUCTIVE ET MARCHANDE AU SEIN D'UN BASSIN CONCHYLICOLE : LE CAS DU BASSIN OSTRÉICOLE DE MARENNES-OLÉRON	25
--	----

INTRODUCTION	25
I. LES SPÉCIFICITÉS DU BASSIN OSTRÉICOLE DE MARENNES-OLÉRON	30
1. Une diversité des métiers et des opérations de production	30
a. Du captage à l'affinage : les étapes de la production des huîtres	30
b. Un processus long et incertain	36
2. Une tradition ancienne	37
a. Des savoir-faire anciens et une mécanisation faible	37
b. Une parcellisation et un envasement des parcs	40
3. L'approvisionnement hors bassin	45
a. Une nécessité	45
b. Implications et enjeux	48
II. LES INTERDÉPENDANCES EN JEU	62
1. Le poids croissant de la GMS	62
a. Les débouchés commerciaux des huîtres du bassin de Marennes-Oléron	62
b. La double standardisation de l'offre et de la demande	66
c. La menace de la surproduction comme instrument de contrôle	71
2. Les tensions entre les différents métiers de l'amont	75
a. Les asymétries entre éleveurs et expéditeurs	75
b. Le rôle du courtier : remettre du marché au sein de l'organisation	79
III. LA COMPLEXITÉ DES CIRCUITS	87
1. Circulation des produits et incertitude sur la qualité	87
a. Cartographie qualitative des circulations des produits ostréicoles	87
b. La gestion des indéterminations sur la qualité par les acteurs de la production et du marché	98
2. Les stratégies des enseignes pour contourner les incertitudes sur la qualité des produits	106
a. Les réponses organisationnelles des enseignes	107
b. Investir dans une connaissance de l'amont	114
c. Les implications de ces stratégies pour les producteurs	121
3. Maîtriser les modes de définition de la qualité des produits : les démarches qualité des ostréiculteurs	125
CONCLUSION	138

CHAPITRE 2

PROBLÈMES DE QUALITÉ SANITAIRE DES EAUX DU LITTORAL ET RÉORGANISATION DES RELATIONS PRODUCTIVES ET MARCHANDES : LE CAS DU BASSIN MYTILICOLE DE LA BAIE DE L'AIGUILLON

INTRODUCTION	143
I. LES EFFETS DES DÉCLASSEMENTS ET RESTRICTIONS DE COMMERCIALISATION SUR L'ACTIVITÉ DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION	149
1. <i>Des effets immédiats constatés par les producteurs sur le marché</i>	151
a. Le risque de la coupure du marché	151
b. La dramatisation : les médias en font trop	154
c. La généralisation : les médias sont imprécis	155
d. L'amalgame : les médias mettent en relation des événements sans lien entre eux	158
2. <i>Le traitement médiatique en question</i>	158
a. Une information assez « technique » dans la presse locale	160
b. La prise de parole des professionnels dans les médias	166
II. LES ACTIONS DES PROFESSIONNELS POUR ÉVITER LES DÉBORDEMENTS	169
1. <i>Les cordes de rappel entre les professionnels et leur marché</i>	170
a. Construire des relations pérennes avec ses clients	172
b. Stabiliser la relation au marché pour faire face à la variabilité de l'offre	186
c. Diversifier ses circuits pour limiter la dépendance	194
2. <i>L'implication des professionnels dans la gestion technique des questions sanitaires</i>	199
a. L'apprentissage d'un travail en collaboration avec l'IFREMER	199
b. Rediscuter les bases de la mesure	203
c. Refuser la baisse inéluctable de la qualité de l'eau	208
d. Proposer un nouveau principe de classement : le classement saisonnier	215
III. LES IMPLICATIONS ORGANISATIONNELLES DES NOUVELLES CONDITIONS D'EXERCICE DU MÉTIER LIÉES À LA PRISE EN COMPTE DE LA QUALITÉ SANITAIRE DES EAUX LITTORALES	220
1. <i>Les débats autour des équipements à terre</i>	221
a. Une rupture entre les petites et les grosses exploitations	221
b. Les problèmes posés par le complexe de Charon	225
2. <i>Les implications en termes d'évolution du métier</i>	229
a. La purification comme activité spécifique	229
b. La remise en cause de la spécificité des produits de la Baie	231
IV. LA REPRISE EN MAIN DE L'AVENIR DE LA PROFESSION PAR LES PROFESSIONNELS EUX-MÊMES	236
1. <i>Stabiliser l'offre : les projets d'extension de filière</i>	236
2. <i>Fidéliser la demande : les engagements autour d'une marque collective</i>	244
3. <i>Organiser l'action collective</i>	252
CONCLUSION : LES TROIS FIGURES DU MYTILICULTEUR EN BAIE DE L'AIGUILLON	258

CONCLUSION GENERALE

BIBLIOGRAPHIE

I. La production et le traitement des informations scientifiques et techniques sur la qualité des eaux littorales par l'IFREMER

La connaissance aussi bien que la gestion des écosystèmes marins suppose de disposer d'un référentiel d'indicateurs et de mesures capable d'informer sur l'état du milieu. Le zonage, c'est-à-dire le découpage en zones géographiques, participe de la construction de ce référentiel, notamment lorsqu'il permet ensuite la mise en place de réseaux de mesure pour la surveillance de la qualité du milieu littoral, dans un souci d'observation pour la gestion opérationnelle de ce milieu (politiques d'occupation des espaces, usages différents des espaces côtiers). Le principe du zonage est ancien (Morel, 1996) et peut varier en complexité selon qu'une seule variable descriptive est utilisée, comme dans le cas du zonage thématique basé sur la géographie physique et humaine (description des milieux, de l'habitat, de l'occupation des espaces, ...), ou qu'il nécessite l'agrégation et la synthèse d'informations afin de qualifier un milieu (sensibilité, salubrité, vulnérabilité, ...). Le zonage permettant le suivi de la qualité du milieu littoral correspond à ce second type de zonage.

Les acteurs du suivi de la qualité du milieu sont nombreux :

- Les Directions Départementales de l'Action Sanitaire et Sociale (DDASS), sous la responsabilité du Ministère de la Santé, surveillent la qualité des eaux de baignade et la salubrité des zones de pêches de loisir (dites pêches à pied) ;
- Les Cellules Qualité des Eaux Littorales (CQEL), sous la responsabilité du Ministère de l'Équipement, effectuent pour le compte du Ministère de l'Environnement une surveillance des eaux en matière de rejets en mer (rejets pluviaux, urbains, industriels, agricoles, de thalassothérapie, ...) ;
- Les Directions Régionales de l'Environnement (DIREN) et les Agences de l'eau gèrent la surveillance des eaux continentales à travers le réseau national de bassin ;
- L'Institut de Protection et de Sécurité Nucléaire (IPSN) mesure les niveaux de radioactivité naturelle et artificielle des eaux littorales ;

- Les acteurs académiques (stations marines des universités, CNRS) ont créé le service d'observation en milieu littoral en 1997 pour suivre les paramètres généraux de la qualité des eaux ;

Mais l'acteur principal de la surveillance continue du littoral est l'IFREMER dont les missions engagent sa responsabilité en matière de gestion des réseaux nationaux de surveillance de la qualité du milieu et de ses ressources. Cette surveillance s'exerce à travers cinq réseaux principaux et un programme de surveillance, dont les résultats peuvent être synthétisés dans une base de données complexe :

- Le Réseau National d'Observation de la qualité du milieu marin (RNO) est le plus ancien, puisqu'il date de 1974 et a été mis en place sur l'initiative du Ministère de l'Environnement. Ce réseau évalue les niveaux et les tendances des polluants (plomb, cadmium, zinc, ...) et des paramètres généraux de la qualité du milieu marin et surveille également les effets biologiques de ces polluants. Trois à cinq campagnes par an sont conduites sur une dizaine de sites. Tous les trois mois, les contaminants métalliques et organiques sont mesurés dans les moules et les huîtres sur une centaine de points de prélèvement, et tous les huit à dix ans dans le sédiment.
- Le Réseau de surveillance du PHYtoplacton et des PHYcotoxines (REPHY) a été développé en 1984 par l'IFREMER pour observer le développement des dinoflagellés dans l'eau, à partir de 200 points de prélèvements échantillonnés régulièrement dans l'année. Il comporte également une procédure de détection des toxines dans les coquillages lorsqu'un risque a été détecté et anticipé.
- Le Réseau de surveillance Microbiologique (REMI), créé en 1989 par l'IFREMER, est basé sur la mesure par 12 laboratoires côtiers sur 351 points de prélèvements avec une fréquence mensuelle pour la majorité d'entre eux. Il permet l'identification de la présence de coliformes dans l'eau (*Echerichia Coli* étant l'indicateur utilisé).
- Le réseau de suivi de la croissance de l'huître creuse (REMORA) suit la croissance, la mortalité et la qualité des produits conchylicoles et permet la comparaison de la productivité entre les différents bassins conchylicoles. Il réalise

également un suivi de la reproduction des coquillages et est utilisé de ce point de vue comme une aide à l'activité de captage par la profession ostréicole.

- Le REseau PATHologique des MOllusques (REPAMO) suit les maladies des mollusques d'élevage et est utilisé dans la qualification zoosanitaire des portions du littoral français nécessaire à l'obtention d'autorisations pour les transferts au niveau européen des produits d'aquaculture.
- Le programme de surveillance de l'impact écologique et halieutique des sites de centre de production nucléaire en bord de mer (IGA) est conduit pour le compte de l'EDF sur cinq sites, à raison de trois campagnes annuelles sur chaque site.

Enfin, il existe d'autres réseaux opérationnels qui sont automatisés tels que le réseau MAREL en Baie de Seine destiné à répondre à des besoins plus locaux.

Les informations produites à partir de ces différents réseaux de surveillance, en fournissant une description fine des écosystèmes marins des côtes françaises, contribuent à la gestion patrimoniale du littoral. Ces informations permettent également d'alimenter les programmes de recherche de l'Institut (par exemple : certains résultats du RNO ont débouché sur une recherche sur le rôle du plancton dans le devenir du cadmium et son absorption par les huîtres du bassin de Marennes-Oléron) de la même façon que certains résultats de recherche peuvent faire évoluer l'efficacité des dispositifs de mesure mobilisés par ces réseaux (par exemple : recherche autour de l'identification d'un autre indicateur de la présence de coliformes dans l'eau). Mais ces informations entrent surtout dans le cadre de mécanismes décisionnels liés à la fonction d'expert institutionnel qu'exerce l'IFREMER pour le compte de différents acteurs publics et privés. Le décret n°84-428 du 5 juin 1984 relatif à la création de l'Institut précise que celui-ci est chargé « d'apporter à l'Etat et aux autres personnes morales de droit public son concours pour l'exercice de leurs responsabilités, notamment pour le contrôle de la qualité des produits de la mer et du milieu marin », d'une part, et d'autre part « d'apporter son concours, notamment par voie de contrats, aux professions maritimes et organismes intervenants dans les domaines scientifiques, techniques et économiques ». La description de ces missions ouvre la voie à des activités d'expertise pouvant s'exercer à la fois dans un cadre contractuel et dans le cadre de missions de service public.

Différents textes réglementaires encadrent le rôle d'expertise assuré par l'IFREMER et précisent les dossiers sur lesquels l'administration peut être conduite à demander l'avis de l'Institut, tout en conservant la responsabilité de la décision qu'elle prendra en dernier ressort (Houdart, Kempf et Michaudet, 1998).

Deux circulaires concernent le contrôle des produits de la mer :

- La circulaire interministérielle DG.-AL/SVHA/C.89/N°8003 du 9 juin 1989, du Ministère de l'Agriculture et du ministre chargé de la mer aux Préfets, sur la répartition des compétences respectives des services vétérinaires et des services des affaires maritimes en matière de contrôle sanitaire et technique des produits de la mer, précise pour les missions de contrôle et de surveillance du milieu et du cheptel, que « les services des affaires maritimes consultent l'IFREMER pour avis (classement de zones, reparaçages, réglementation de la pêche sur les bancs naturels insalubres, ...) ».
- La circulaire DG.-AL/SDHA 94/N°50 du 29 mars 1994 sur le contrôle sanitaire et technique des centres conchylicoles d'expédition et de purification précise que l'avis de l'IFREMER est systématiquement demandé pour les établissements sollicitant « un agrément [...] dans une zone soumise à des fluctuations de salubrité géographiques ou climatiques, ou dans un secteur éloigné d'une zone de production bien délimitée ».

Les résultats de la surveillance exercée par les laboratoires de l'IFREMER peuvent être utilisés par l'Institut pour la production de ces avis dans le cadre de ses missions d'expertise. Les données produites en routine sont envoyées aux Administrations (DDAM, DASS, DSV, Préfecture) qui peuvent ensuite prendre ou non des décisions de fermetures ou de déclassements. Schématiquement, les autorités préfectorales peuvent être amenées à intervenir en fonction des résultats produits :

- par le REPHY, lorsque des données mettent à jour la présence de phycotoxines (trois toxines sont répertoriées : *Diarrhetic Shellfish Poison*, *Paralytic Shellfish Poison* et *Amnesic Shellfish Poison*) dans l'eau, puis dans les coquillages, la Direction des Affaires Maritimes, sur délégation du préfet peut décider de suspendre par un arrêté les activités de production, de ramassage et de mise en marché des coquillages dans la zone concernée. La réouverture de la zone est

soumise à l'observation de deux tests indiquant l'absence de la toxine, espacés de quinze jours.

Tableau 1
Décisions préfectorales soumettant la production des coquillages à des conditions particulières d'exploitation en raison de résultats REMI défavorables (1994-1997)

Laboratoire côtier IFREMER concerné	Préfecture départementale	Nombre de décisions	Zones concernées
Port-en-Bessin	Calvados	1	Bernières-sur-Mer
Saint-Malo	Côte d'Armor	1	Baie de Morieux
Concarneau	Finistère	40	Aven, Belon, Aber Wrac'h, Baie de Doualas, Morlaix, Pont l'Abbé, Elorn, Rade de Brest
Nantes	Vendée	2	Chenaux du Payré
Nantes	Loire-Atlantique	1	La Plaine-sur-Mer

(source : Rapport d'activités 1997 des laboratoires côtiers, DEL, IFREMER)

- Par le REMI, lorsque des données permettent d'établir la présence des indicateurs de contamination fécale dans l'eau et donc un risque consommateur également. La DDAM peut soumettre la production des coquillages à des conditions particulières d'exploitation et de mise en marché (purification, reparcage) voir procéder à un déclassement temporaire d'une zone si les seuils sont dépassés, en conformité avec la directive européenne de 1991.

Tableau 2
Principe de classement des zones de production

Zones	Seuils CF/100 ml	Exploitation	
		Elevage	Gisements
SALUBRES A	300	Autorisée (consommation directe)	Autorisée (consommation directe)
INSALUBRES B	6 000	Autorisée (purification et/ou reparcage)	Autorisée (purification et/ou reparcage)
EXPLOITABLES C	60 000	INTERDITE (sauf dérogation)	Autorisée (purification et/ou reparcage)
INSALUBRES INTERDITES D		INTERDITE	INTERDITE

(source : Rapport d'activités 1997 des laboratoires côtiers, DEL, IFREMER)

II. Problématique

Les informations produites par les réseaux de surveillance, REMI et REPHY, en phase de routine comme en phase d'alerte permettent aux administrations de prendre des décisions qui vont avoir un impact important sur les activités de production et de commercialisation des professionnels de la conchyliculture. Ceux-ci peuvent d'ailleurs avoir accès plus directement à ces informations, par le biais de leurs instances de représentations professionnelles qui ont des liens plus ou moins forts selon les régions avec les laboratoires côtiers, même si M. Morel note à propos du REMI que « si le service rendu à l'administration (DDAM) est satisfaisant, l'information est encore trop irrégulière vers les partenaires privés et les organismes intéressés ». Mais cela est également lié au fait que l'IFREMER ne produit pas directement

des décisions, mais des données permettant aux administrations de décider ou non des conditions de mise en marché.

La question qui se pose alors est celle des impacts que peuvent avoir les dispositifs de mesure de la qualité de l'eau du littoral développés par l'IFREMER sur la production et la commercialisation des coquillages, notamment à partir du moment où les données produites entrent dans un processus décisionnel réglementant les activités productives et marchandes de ce secteur économique.

La résolution d'une question portant sur les impacts suppose que l'on s'accorde sur les moyens de mesure et la qualification retenus pour identifier de tels effets. Nous avons volontairement écarté l'idée de nous en tenir à une définition *a priori* de la notion d'impact, ceci afin de se donner la possibilité d'identifier toutes natures d'impact : quelles soient économique, sociale, organisationnelle ou politique. Quant à la question de la mesure, elle suppose de faire l'hypothèse que l'on se place d'un point de vue précis, celui d'un acteur, d'une administration par exemple, ou que le principe de mesure puisse être le même pour l'ensemble des acteurs concernés. Il nous a semblé difficile de faire d'emblée l'une ou l'autre hypothèse : pourquoi l'ensemble des acteurs partagerait une définition commune de la qualification et de l'impact des informations sur la qualité des eaux sur leur activité, pourquoi nous placer résolument du point de vue d'un acteur plutôt qu'un autre ?

Les difficultés que l'on rencontre ici autour de la mise en problématique de la question des impacts sont en réalité liées au fait que l'on ne dispose pas immédiatement d'une vision claire de l'ensemble des acteurs ou des situations sur lesquels pourraient jouer l'effet d'impact. Elles viennent de ce que l'on ne sait pas où placer l'éventuel instrument de mesure. Nous avons donc choisi de retracer la cartographie des espaces où la notion d'impact pourrait jouer, c'est-à-dire précisément d'identifier les acteurs et les relations qu'ils nouent entre eux dans le cadre de l'ensemble des activités de production et de commercialisation des coquillages, afin de localiser les endroits particuliers où les effets des décisions administratives ou simplement de l'existence de moyen de mesure de la qualité des eaux littorales se font sentir. La construction d'une telle cartographique suppose que l'on se donne un moyen de faire apparaître les acteurs, leurs rôles et leurs relations.

Nous avons choisi pour cela de suivre le produit comme révélateur des acteurs et des lieux pour tracer ainsi les espaces de circulation des coquillages depuis leur lieu de production jusqu'à leur marché. Ce n'est qu'une fois ces espaces de circulation tracés que nous serons en mesure de pointer les modalités des effets d'impacts des données produites par les réseaux de

surveillance de l'IFREMER, en identifiant éventuellement la nature des impacts, les acteurs sur lesquels ces impacts agissent et les moyens de mesure que se donnent ces acteurs pour évaluer ces impacts.

III. Méthodologie

1. Ressources théoriques

Les ressources théoriques et méthodologiques que nous avons utilisées empruntent à trois types de courants sociologiques :

- La sociologie de l'innovation : de ce courant nous utilisons l'hypothèse selon laquelle des représentations du monde s'élaborent et se renforcent à partir du moment où un collectif de plus en plus large d'acteurs apprennent à les partager et les faire circuler entre eux. Dans le cadre qui nous intéresse, ces représentations du monde ne seront pas, comme dans la théorie de l'acteur réseau, des énoncés scientifiques (Callon, 1981) ou des objets techniques (Akrich, 1987) mais plutôt des définitions de ce qu'est un produit et de ce que sont les exigences de la demande (qu'elle soit exprimée par des clients ou des consommateurs). Avec ces outils, nous pourrions voir les manières dont des définitions de l'offre et de la demande peuvent circuler entre un collectif d'acteur dont les contours restent à définir. On pourra, dans la perspective que nous adoptons, s'interroger notamment sur la contribution des acteurs de l'IFREMER à la construction ou la circulation de telles définitions.

- La sociologie des organisations : conformément aux développements de la sociologie des organisations, nous ferons l'hypothèse que l'organisation des relations entre les acteurs, professionnels, scientifiques, administratifs, résulte de formes d'interdépendances fortes obligeant ceux-ci à trouver des solutions de coopération pour résoudre ensemble des problèmes auxquels ils se trouvent individuellement confrontés (Friedberg, 1993). Cette interdépendance et les

solutions de coopération mises en œuvre par les acteurs sont les conditions à la fois d'existence et de pérennité de ce système organisationnel, elles permettent de comprendre que l'organisation d'une filière (Debril, 2000) ne soit pas en situation d'éclatement permanent. Il devrait ainsi nous être donné de voir quelle est la contribution des données produites par les réseaux de surveillance, ou peut-être plus généralement des informations scientifiques et techniques de l'IFREMER, dans la construction des relations productives et marchandes entre les acteurs de la filière, tout autant que de comprendre la forme que prennent ces relations et ce qu'elles produisent, notamment en interrogeant la potentielle construction d'une économie de la qualité.

- La sociologie des marchés : ce courant est, par rapport aux deux précédents, en voie de construction mais il permet de cerner certains éléments de la problématique que nous abordons. Notamment, il cherche à identifier les activités des différents acteurs engagés dans des relations marchandes, en restituant le travail que ceux-ci réalisent pour définir des qualités de produits et des exigences de clients (Cochoy et Dubuisson-Quellier, 2000). Ce courant permet de laisser ouverte la question du nombre de ces acteurs en renvoyant à l'infinitude de la sphère marchande, qui ne se joue justement pas uniquement sur le marché mais commence très en amont, et de leurs modalités d'intervention qui sont plurielles pouvant s'exprimer, selon les acteurs, aussi bien en termes de normes, de stratégies commerciales, de choix de production, d'itinéraires techniques, de prescription d'achat. On pourra alors identifier les différentes ressources cognitives qui circulent sur les marchés des coquillages pour voir si les données produites par l'IFREMER sont reprises par d'autres acteurs dans l'objectif de « travailler » le marché, c'est-à-dire le mettre en situation de s'organiser autour de l'échange de produits dont les qualités auront pu être définies, entre autres choses, à partir des données produites par l'IFREMER.

L'examen de la question des impacts des informations scientifiques et techniques de l'IFREMER sur la production et la commercialisation des coquillages suppose qu'au préalable on soit en mesure de tracer le réseau de production et d'échange afin de localiser les points de réseaux sur lesquels de tels impacts peuvent avoir lieu. Il est donc nécessaire d'identifier les acteurs concernés par ces opérations de production et de mise en marché, en

différenciant le rôle de chacun d'entre eux, mais également de spécifier la nature et la forme des relations qui se nouent entre ces différents acteurs. On peut, en effet, considérer que chaque acteur de ce circuit s'engage dans des actions de coordination. Cet engagement suppose la mobilisation pour les acteurs de ressources particulières : ressources relationnelles, ressources économiques et ressources cognitives. C'est à ce niveau qu'il s'agira de comprendre quel peut être l'impact des informations produites sur la qualité du milieu, en saisissant la manière dont de telles informations peuvent affecter la valeur des ressources mobilisées par les acteurs. En effet, nous ne traiterons pas la question des impacts uniquement dans sa dimension informationnelle, en considérant que seules les ressources cognitives peuvent être modifiées : ce que pourrait traduire par exemple le fait qu'un ostréiculteur perde accès à un marché suite à une opération de fermeture de zone de production, ou inversement qu'un client ne fasse plus confiance à un producteur dont la zone fait régulièrement l'objet de déclassements.

Nous prendrons également en compte la dimension organisationnelle de la question des impacts, en faisant l'hypothèse que les acteurs s'engagent dans des formes de coordination qui peuvent se trouver redéfinies par les conditions de gestion de la qualité sanitaire des eaux littorales. Il s'agira donc de comprendre comment les acteurs de production et de la commercialisation des coquillages s'organisent collectivement et individuellement pour produire et échanger des produits dans un contexte où l'exercice de leur activité est fortement dépendant de la qualité sanitaire de l'eau. Nous faisons donc clairement l'hypothèse que la question des impacts ne se pose pas uniquement dans le cadre de fermetures ou de déclassements de zones, c'est-à-dire à l'occasion d'incidents discrets dans le temps, mais de manière continue comme une donnée de base de l'exercice de ces activités conchylicoles. Nous tenterons de travailler autour d'une telle hypothèse.

2. Choix des terrains

Les terrains ont été choisis dans le souci d'explorer la problématique ainsi définie. Il convenait de disposer d'une première monographie dont l'objectif était justement de mettre à jour la nature des acteurs, les espaces et les circuits concernés par la production et l'échange des coquillages, afin d'identifier la manière dont étaient traités du point de vue organisationnel les questions de la qualité sanitaire des eaux littorales. Il est apparu que le bassin ostréicole de Marennes-Oléron se prêtait relativement bien à cet exercice en raison de

son historique important, de l'importance des volumes concernés mais surtout de la complexité des échanges au sein du bassin et également avec d'autres bassins. Dans la première partie de ce document, nous présenterons l'organisation productive et marchande du bassin ostréicole de Marennes-Oléron en interrogeant les solutions organisationnelles imaginées par les acteurs pour faire face aux aléas liés aux modifications de la qualité sanitaire des eaux de production ou plus généralement aux incertitudes sur la qualité des produits. A titre comparatif nous donnerons quelques indications sur les solutions organisationnelles mises en place dans le bassin ostréicole de la Baie de Bourgneuf, essentiellement pour souligner le caractère socialement construit de ces organisations productives et marchandes.

Cependant, si le bassin de Marennes-Oléron est intéressant pour la complexité des modes de coordination entre acteurs qu'il donne à voir, il est moins spécifique du point de vue des incidents liés à la qualité sanitaires des eaux littorales. Un autre terrain a été choisi justement pour l'acuité avec laquelle se pose la question de la qualité sanitaire des eaux et des produits élevés sur la zone : il s'agit du bassin mytilicole de la Baie de l'Aiguillon dont le zonage est non seulement en cours de redéfinition mais donne lieu à des débats très importants entre les parties concernées (DDAM, DSV, professionnels, IFREMER, ...). Puisque, comme nous l'avons souligné plus haut, il nous semble plus pertinent de ne pas aborder la question des impacts au travers des seuls incidents de fermeture ou de déclassement, mais de manière plus longitudinale à travers les réorganisations que cela suppose dans les activités de production et de commercialisation des coquillages, ce terrain est apparu très fécond pour la problématique concernée. La monographie issue de ce terrain fera l'objet d'une présentation problématisée dans la deuxième partie de ce rapport.

3. Réalisation et traitement des entretiens

Des entretiens approfondis ont été réalisés pour chacune des monographies auprès des différents acteurs concernés : producteurs, administratifs, intermédiaires du marché, organisations professionnelles, experts, acteurs de l'aval. Les entretiens duraient au minimum 25 minutes et certains ont duré plus de deux heures. Ils ont été enregistrés sur support cassette et mini-disque. Tous ont été ensuite retranscrits intégralement sous forme de documents Word. Nous totalisons près de 900 pages d'entretiens.

Tableau 3
Acteurs rencontrés pour le terrain Marennes-Oléron

Type d'acteurs	Nombre de personnes rencontrées
Naisseurs	1 responsable d'écloserie 1 naisseur
Eleveurs purs	3 éleveurs purs
Eleveurs-expéditeurs	16 éleveurs-expéditeurs
Courtiers	3 courtiers
Administrations : - Affaires Maritimes - DSV - DDE/CQEL ¹ - DASS	2 personnes quartier de La Rochelle 1 personne 1 personne 1 personne
Experts : - CREEA ² - IFREMER	1 personne Coordinateur REMI Coordinateur REPHY Coordinateur RNO Coordinateur REMORA Responsable réseaux IFREMER 3 personnes laboratoire côtier La Tremblade 2 personnes laboratoire côtier Nantes et Bouin
Représentants professionnels	Président de l'Organisation de Producteurs Directeur de l'Organisation de Producteurs Président SRC Marennes-Oléron Directeur SRC Marennes-Oléron Responsable qualité SRC Marennes-Oléron Président du syndicat des éleveurs Président du syndicat des affineurs Président de l'association Pousse en Claire
Total	43 personnes³

¹ Cellule de Qualité des Eaux

² Centre régional d'expérimentation et d'applications aquacoles

Ce terrain a été complété par une série d'entretiens conduits auprès d'acteurs de la Baie de Bourgneuf. L'objectif était de tester certaines hypothèses sur les modes d'organisation de l'activité, afin de vérifier ce qui pouvait être transversal à l'activité ostréicole en générale et ce qui relevait d'une organisation locale tenant compte des spécificités propres d'un bassin. Pour ce faire 7 entretiens ont été conduits auprès de professionnels et 2 entretiens auprès de responsables à la direction des Affaires Maritimes, quartiers de Noirmoutier et des Sables d'Olonnes. Nous avons également réalisé des entretiens auprès de producteurs ostréicoles situés dans le Morbihan et sur l'Ile de Ré déclarés comme fournisseurs d'expéditeurs rencontrés sur le bassin de Marennes-Oléron.

Tableau 4
Acteurs rencontrés dans le cadre du terrain mytilicole de la Baie de l'Aiguillon

Type d'acteurs	Nombre de personnes rencontrées
Mytiliculteurs	10 personnes
Administrations : - DSV - DDAM	1 personne DSV 17 et une personne DSV 85 1 personne DDAM 17 et une personne DDAM 85
Experts : - IFREMER	1 personne laboratoire côtier L'Houmeau 1 personne laboratoire côtier Le Tremblade 1 personne IFREMER Nantes
Responsables professionnels	2 Responsables sous-section mytilicole SRC Ancien responsable sous-section mytilicole Maire de Charron Responsable marque La Charron
Total	15 personnes

³ Certains responsables professionnels ont été rencontrés à la fois au titre de leur mandat de représentant et au titre de leur activité professionnelle, d'autres l'ont été exclusivement au titre de leur mandat. Par ailleurs certaines personnes ont été rencontrées plusieurs fois, donc au total le nombre d'entretiens excède le nombre de personnes rencontrées.

Tableau 5
Acteurs de l'aval rencontrés pour les deux terrains

Type d'acteurs	Nombre de personnes rencontrées
Grossistes	4 personnes MIN Rungis 2 personnes MIN Bordeaux 1 personne MIN Nantes
Centrale GMS	1 responsable Filière Qualité Carrefour 1 responsable sourcing 1 acheteur ⁴
Chefs des rayon	9 personnes Leclerc (Issenheim, Hirsingue, Colmar, Trélissac, Cernay, Vire, Chatellerault, Ribérac, Mont de Marsan) 4 personnes Carrefour (Nice, Mulhouse, Caen, Evry) 1 personne Monoprix (Nantes)
Organismes tiers : - opérateur de confiance - société de conseil	2 personnes Véritas agro-alimentaire 1 consultant GMS
Restaurateurs et Poissonniers	1 poissonnier indépendant possédant trois magasins en Vendée 1 poissonnier ambulant de Loire Atlantique 1 acheteur pour une chaîne de restauration nationale spécialisée dans les plats à base de moules
Total	30 personnes

Différentes grilles d'entretien ont été construites en fonction des interlocuteurs rencontrés. Le principe que nous avons adopté est celui d'une grille très légère destinée à permettre à l'interlocuteur de décrire le plus précisément possible son activité et expliquer de

⁴ Ces interlocuteurs n'ont pas toujours souhaité que nous indiquions que nous avions pu les rencontrer et nous ont demandé la confidentialité sur les propos qu'ils ont pu tenir pendant ces entretiens

quelle façon les questions sanitaires trouvaient leur place dans ce contexte de pratiques. La méthodologie adoptée nous a conduit à ne pas surimposer aux acteurs nos propres catégories d'analyse ou celle de la problématisation adoptée, chaque acteur devait être libre de choisir et de définir lui-même les catégories qu'il mobilise dans son discours. Cela signifie que nous n'avons pas fourni de définition *a priori* de la qualité, des eaux ou des produits, de même que nous avons laissé les acteurs définir eux-mêmes ce qu'ils identifiaient comme des problèmes, des enjeux, des solutions ou des questions. Nous avons, en revanche, forcé ce discours à rester au plus proche de l'activité, afin d'avoir une inscription du positionnement des acteurs dans les pratiques et d'éviter les déclarations d'intention ou les discours d'opinion. Les entretiens ont été ensuite traités avec une grille d'analyse élaborée à partir des contenus mêmes des entretiens. Ceci devait permettre de mettre en évidence la manière dont les différentes catégories des acteurs sont articulées entre elles dans le cadre d'une mise en question qui demeure propre aux acteurs eux-mêmes. Nous avons pu voir de cette façon comment se posait pour eux la question de la qualité sanitaire. Le fait qu'elle pouvait ne pas apparaître naturellement ou spontanément dans le propos pouvait ainsi être un résultat en soi, de même que le fait qu'elle pouvait être directement rapprochée, articulée ou confondue avec la qualité marchande nous a servi de fil conducteur pour suivre au plus près les acteurs dans leur positionnement professionnel. Le rapport mobilise volontairement des extraits parfois longs d'entretien, retranscrivant très précisément le propos des acteurs interrogés⁵. Mais nous avons utilisé une typographie spécifique afin de faciliter une lecture rapide, sans passer par le contenu des entretiens. Nous avons rendu anonymes les noms des acteurs, pour respecter la confidentialité demandée sur les identités de certains.

IV. Plan du rapport

Le rapport est organisé en deux parties. Le chapitre 1 proposera une description problématisée de l'organisation de la production et de la mise en marché des produits ostréicoles dans le bassin de Marennes-Oléron. Il permettra de voir quelles sont les réponses organisationnelles mises en œuvre par les acteurs pour échanger des produits et quelle place tient la prise en compte des questions de qualité sanitaire de l'eau et des produits, dans ce

⁵ Nous ne corrigeons pas les extraits d'entretien volontairement, car nous les traitons bien comme du discours d'acteur.

contexte. Le chapitre 2 présentera la monographie réalisée sur le bassin mytilicole de la Baie de l'Aiguillon où un problème de qualité sanitaire des eaux littorales soulève actuellement de nombreux questionnements au sein de la profession. On suivra alors la manière dont les mytiliculteurs s'emparent de cette question pour redéfinir leur activité professionnelle ainsi que les formes de coordination avec d'autres acteurs de la production ou de la mise en marché des produits issus du bassin.



Chapitre 1

L'organisation productive et marchande

au sein d'un bassin conchylicole

Le cas du bassin ostréicole de Marennes-Oléron

Introduction

La production mondiale d'huîtres avoisine les 3 250 000 tonnes par an, la Chine produit près des trois quarts de cet volume (Clément, 1999). La France avec 4,6% de la production mondiale est le 5^{ème} pays producteur derrière la Chine, la Corée, Le Japon et les Etats-Unis. Aujourd'hui la production française peut être estimée autour de 140 000 tonnes par an pour une valeur de presque 1,5 millions de francs.

Tableau 6
Production française d'huîtres d'élevage

	Volume (tonnes)			Valeur (millions de F)		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997
Huîtres creuses	150 214	149 856	130 000	1 338	1 449	1 395
Huîtres plates	1 918	1 764	1 700	71	73	57
Total élevage	152 129	151 620	139 700	1 409	1 522	1 452

(Source : CNC, Affaires Maritimes, IFREMER, Observatoire de l'AGLIA, OFIMER)

La France exporte plus d'huîtres qu'elle n'en importe. Les importations viennent du Royaume-Uni, de l'Irlande et des Pays-Bas et représentent 2 016 tonnes par an. Les exportations, pour un volume de 5 630 tonnes par an trouvent des débouchés en Italie et en Belgique.

Pour la consommation par individu, les consommateurs français arrivent au deuxième rang après les Coréens, ce qui explique ce solde très positif des échanges entre la France et les autres pays. La consommation est en France de 120 à 130 000 tonnes par an soit environ 2,3 kg par habitant et par an.

Il semble difficile d'avoir des données précises sur la production d'huîtres en France, en raison du manque de données statistiques en la matière. Les Sections Régionales Conchylicoles (SRC), organes de représentation professionnels régionaux affiliés au Comité National de la Conchyliculture (CNC), permettent de disposer malgré tout de données, rendant compte de la répartition de la production par bassin ostréicole selon le découpage opéré par la profession. Sept bassins sont ainsi répertoriés. Marennes-Oléron représente le deuxième bassin producteur de France, derrière la Normandie, avec entre 25 000 et 30 000 tonnes d'huîtres commercialisées par an.

Tableau 7
Production d'huîtres par bassin ostréicole (en tonnes)

Tonnes	1998	1999
Normandie	33 000	33-35 000
Bretagne Nord	17 300	20 000
Bretagne Sud	18 000	25 000
Ré-Centre-Ouest	20 000	20-22 000
Marennes-Oléron	20-25 000	25 000
Arcachon	8 000	8-10 000
Méditerranée	8 000	13 000
Total	124-129 000	145-150 000

(Source : CNC, Aglia, Le Marin)

La commercialisation, entendue comme la première mise en marché, des huîtres se fait à travers quatre circuits principaux : la grande distribution, la vente directe, les détaillants

poissonniers et les détaillants de marchés. L'évolution de la commercialisation est marquée par le poids croissant de la grande distribution (hypermarchés, supermarchés, supérettes) qui gagne des points de part de marché au détriment des circuits traditionnels depuis une dizaine d'année.

Tableau 8
Part relative de la commercialisation des huîtres par circuit

Type de circuit	Part de marché
GMS	37 %
Détaillants marché	26,6 %
Détaillants poissonniers	18 %
Vente directe	12 %

(source : Girard, 1996)

Le marché de l'huître est marqué par une très forte saisonnalité, puisque les mois de décembre et de janvier totalisent plus de 50% des ventes d'huîtres en France. Pour certains points de vente de régions de France, ce chiffre peut aller jusqu'à 80 %. On note que plus la région est proche des côtes et notamment d'un bassin de production, moins cette saisonnalité de la consommation et de la vente est marquée.

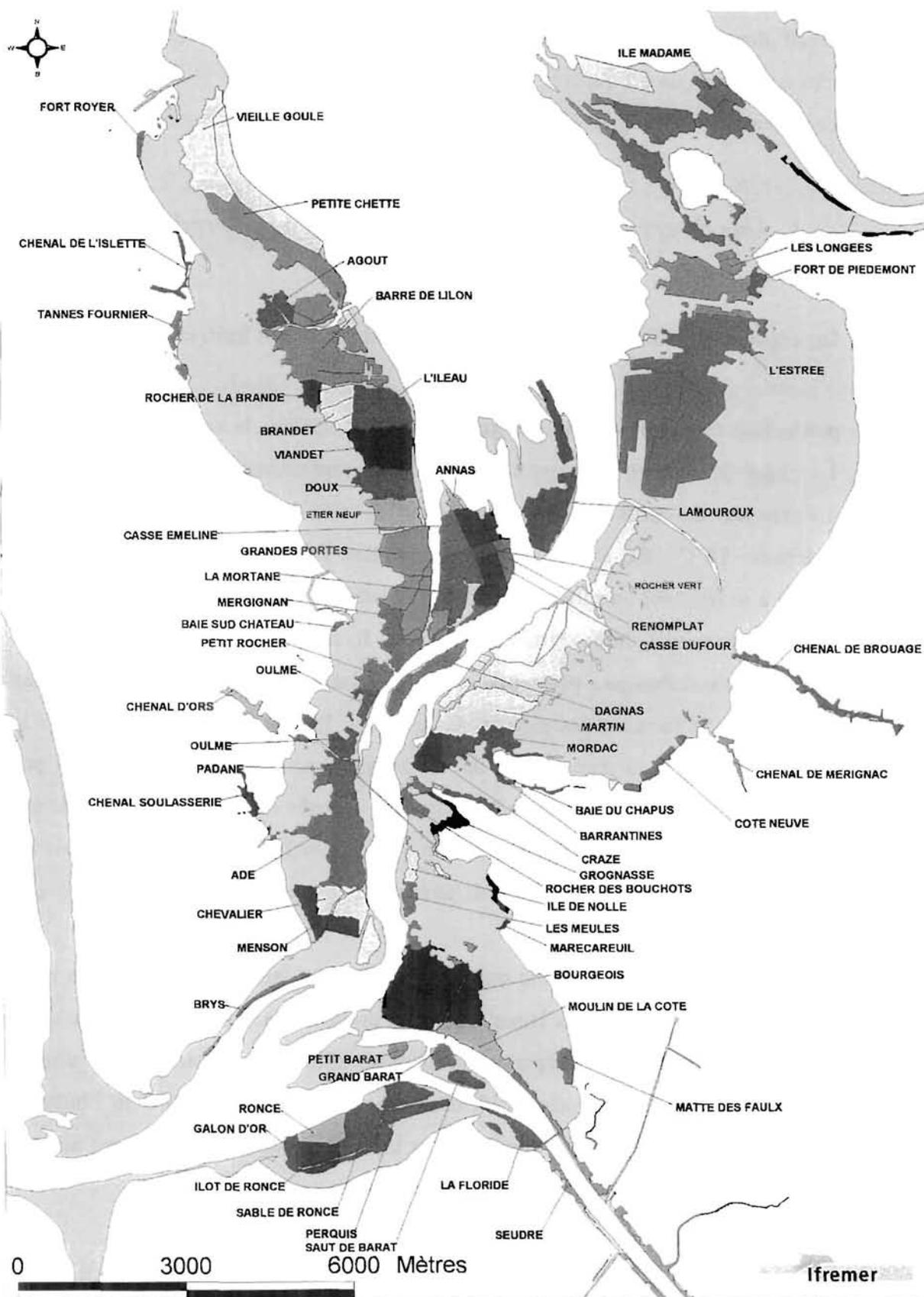
Le bassin de Marennes-Oléron tient une place à part dans le paysage français de la production d'huîtres. Il est le plus ancien et est resté le plus important jusqu'à ce que la Normandie passe devant Marennes-Oléron pour la production. Mais ce bassin est un lieu de transfert important, de nombreux volumes d'huîtres transitent par Marennes-Oléron pour leur commercialisation. La production du bassin représente, selon les chiffres, entre 50 et 60% du volume qui y est commercialisé.

Le bassin n'est pas considéré comme une zone sensible sur le plan sanitaire. En 1999, les résultats du réseau REPHY avaient conduit à la fermeture de tous les secteurs du littoral charentais entre le 12 mai et le 2 juin, en raison de la présence de *dinophysis*, mais les huîtres ne sont pas concernées par ce risque toxique. Le réseau REMI, quant à lui, ne maintient en classement B qu'une partie du bassin (une partie de la rivière Seudre, en amont du chenal de

Bugée), le reste du bassin étant classé A. Cette situation explique aussi probablement la faible sensibilité que nous avons rencontrée chez les acteurs du bassin interviewés aux problèmes de qualité sanitaire des eaux de culture.

Dans ce chapitre nous rendrons compte dans un premier temps des spécificités du bassin ostréicole de Marennes-Oléron et notamment des formes d'approvisionnement hors bassin, puis nous décrirons les interdépendances entre les acteurs du bassin et ceux du marché, enfin dans une troisième partie nous expliciterons les circulations des produits et les formes de coordination mises en œuvre par les acteurs pour résoudre les problèmes d'incertitude, associées à la complexité de ces circuits.

Les zones conchylicoles du bassin de Marennes - Oléron



I. Les spécificités du bassin ostréicole de Marennes-Oléron

Le bassin de Marennes-Oléron est le plus ancien de France, il est caractérisé par une grande diversité des métiers de production (du captage à l'affinage) et par certaines spécificités des conditions de production. Les parcs sont de petites tailles et souvent envasés, rendant les conditions de travail peut-être plus difficiles que dans d'autres bassins français.

1. Une diversité des métiers et des opérations de production

a. Du captage à l'affinage : les étapes de la production des huîtres

La production des huîtres passe par trois étapes principales : le captage, l'élevage et l'affinage. La phase de captage correspond à la phase de reproduction. Celle-ci se déroule dans l'eau à l'extérieur du corps de l'animal, pendant les mois de mai et de juin, lorsque la température dépasse 18°C. Elle s'étale ensuite durant tout l'été. Les larves ainsi formées cherchent ensuite à se fixer sur un substrat qui doit être solide et propre. Le captage se réalise de préférence dans des zones plutôt abritées pour que la fixation des larves se fasse dans de bonnes conditions. Les collecteurs permettant de capter les huîtres sont généralement des ardoises, des coquilles St Jacques, des piquets ou des tubes. Plus le capteur est lisse, plus le détroquage (action d'enlever la jeune huître de son support) sera facile et ne risquera pas d'endommager l'animal. Les capteurs peuvent être soit déposés sur le sol ou assemblés sur un piquet, planté dans la vase. Les collecteurs sont mis en eau du 15 juin au 15 juillet, puis les larves sont enlevées du collecteur 6 à 9 mois après leur fixation, pour être vendues aux éleveurs.

Le travail de captage ne représente qu'un investissement faible, mais exige une main d'œuvre abondante, c'est la raison pour laquelle certains producteurs se spécialisent dans cette activité. D'autres éleveurs réalisent le captage eux-mêmes. Enfin, il faut noter que les progrès en génétique ont permis à des entreprises d'écloserie de gérer la reproduction de l'huître à l'échelle industrielle. Il s'agit d'huîtres stériles, dites triploïdes, dont la sélection est assurée dans les éclosiers qui proposent ensuite leurs produits aux éleveurs.

« Dans une éclosérie d'huîtres, on utilise des géniteurs qu'on a sélectionnés depuis quelques années et ces géniteurs on les utilise pour faire des pontes en milieu fermé, contrôlé et ces pontes sont en milieu contrôlé pendant à peu près deux mois, jusqu'à la métamorphose et l'obtention d'une huître d'un millimètre et cette huître d'un millimètre, cette semence quoi disons, est ensuite pré-grossie en milieu naturel jusqu'à la taille d'un centimètre et elle est vendue comme semence aux ostréiculteurs. » (Responsable éclosérie, Ile de Ré)

Certains ostréiculteurs ont adopté cette méthode et achètent directement leur semence à l'éclosérie, y cherchant là un meilleur rendement des huîtres, en raison de leur adaptation génétique préalable pour l'élevage.

« Si on se réfère par exemple à toutes les techniques d'élevage répandues de par le monde on s'aperçoit très vite que toutes les espèces élevées sont des espèces domestiquées. Je dirais même qu'au fin fond de l'Afrique on élève pas les phacochères, on élève les cochons. Et l'ostréiculture se veut depuis quelques dizaines d'années une activité d'élevage, elle était de la pêche au départ, c'était une activité de pêche avec reparcage. Maintenant on prétend que l'ostréiculture est une activité d'élevage et c'est vrai puisqu'on utilise des parcs d'élevage qui sont bien délimités, des techniques d'élevage en surélevé, en suspension ou à plat, de la mécanisation, il y a du criblage, il y a de la normalisation, et donc c'est bien une activité d'élevage. Mais il y a un bémol c'est que c'est probablement la seule activité d'élevage à élever un animal sauvage. Alors il faut savoir qu'un animal sauvage, c'est un animal dont la seule destinée consiste à survivre et à se reproduire quelles que soient les conditions de milieu ; donc c'est pas du tout du tout adapté à l'élevage, c'est à dire créer un élevage basé sur l'animal sauvage ça pose d'énormes problèmes et c'est ce qui se passe. Ils ont des problèmes de croissance, ils ont des problèmes de rendement, ils ont des problèmes de variabilité de rendement d'une année sur l'autre, ils ont des problèmes de mortalité, de qualité, etc. Et il est clair que si on met en œuvre une activité qui consiste à domestiquer l'espèce, c'est ce qu'on fait en éclosérie enfin en tout cas chez nous c'est pas le cas chez les autres éclosiers qui utilisent les géniteurs du milieu sauvage mais ils n'ont peut être pas cette approche déontologique je dirais, et dans la mesure où l'on décide de domestiquer l'espèce donc il y a deux voies : la voie principale c'est la sélection génétique qui consiste à identifier les individus qui présentent les meilleures caractéristiques pour l'élevage et non plus pour se reproduire ou survivre ; en général la capacité à survivre est aussi intéressante, donc on en tient compte, et on obtient ainsi par sélection génétique au départ et ensuite par sélection génétique beaucoup plus approfondie des animaux qui sont de plus en plus sélectionnés exactement comme on a des porcs, des vaches, des poulets, ou des truites qui sont des animaux domestiqués, qui donnent des produits qui sur le plan alimentaire pour l'espèce humaine disons, sont de bonne qualité, et sur le plan technique pour l'élevage sont de bonne qualité aussi. » (Responsable éclosérie, Ile de Ré)

D'autres se disent encore sceptiques ou inquiets face à l'amalgame fait par les médias entre les huîtres triploïdes et les organismes génétiquement modifiés. Ils préfèrent attendre un positionnement net du CNC sur cette question avant d'envisager ces modes d'approvisionnement pour le naissain.

La phase d'élevage commence à partir de la réception du naissain, elle se déroule en deux temps. La première partie appelée aussi demi-élevage, dure entre un an et dix huit mois et va de la réception du naissain au détroquage des huîtres pré-grossies. Pendant cette phase les capteurs sont disposés sur des parcs, c'est-à-dire un aménagement du sol, légèrement creusé et recouvert de plusieurs couches de gravier, sur lequel sont disposés les capteurs. Au terme du demi-élevage, les huîtres sont détroquées. C'est-à-dire que les jeunes huîtres, encore fragiles, sont séparées de leurs collecteurs. Ce travail peut être mécanisé mais il demande beaucoup de main d'œuvre et de soin. Il est souvent réalisé dans les « cabanes », par les épouses des ostréiculteurs.

Une fois le détroquage réalisé, la phase d'élevage qui dure de dix-huit mois à deux ans peut commencer. L'élevage peut se faire sur le sol ou en sur-élevé. L'élevage à plat se fait directement sur le sol, tandis que l'élevage en sur-élevé se fait en poches sur tables et permet d'avoir des huîtres de forme plus régulière. Les poches doivent être régulièrement retournées pour travailler l'évolution du produit. La culture des huîtres est un métier physique et difficile qui suppose de manipuler des poids importants.

« J'ai tous mes parcs sur le bassin de Marennes-Oléron, sauf le captage qui est à l'Ile d'Aix. J'ai 6,5 hectares de parcs et je travail seul avec ma femme. Je suis à bout, c'est le maximum que je puisse faire. Mon père m'aide beaucoup et l'hiver on prend une femme des cabanes. La culture traditionnelle est un cycle long, ça va de trois ans et demi à cinq ans. Les huîtres que j'ai captées en août 99, je les laisse un an et demi sur les collecteurs, je les pêche, je les détroque, je les mets un à un, je les sème à plat dans mes parcs. Elles restent d'avril 2001 jusqu'à février-mars 2002, je les pêche encore, je détroque les quelques huîtres qui sont collées et je les mets en poches au parc de Lamouroux, pour une dernière pousse, pour qu'elles soient commercialisables en 2002. Quand je les remonte en septembre, je les trie par grammage, une partie je la mets dans mes claires. J'ai un hectare et demi de claires, et une autre, je la vends à des courtiers et des expéditeurs. » (M. Caron, éleveur, Marennes).

Enfin, les huîtres en fin d'élevage peuvent être vendues directement, on les appelle alors des huîtres de parcs ou subir une phase d'affinage permettant un engraissement des huîtres. L'affinage se fait dans des bassins appelés claires, dont l'eau est constamment renouvelée par les marées. Ces bassins sont creusés dans des sols imperméables, formés de vase ou d'argile et remplis d'eau à hauteur de 50 cm. Ce sont souvent des marais naturels aménagés, d'anciennes salines reconverties pour l'ostréiculture ou encore des installations créées à cet effet. Au terme de la phase d'affinage, l'huître se teinte d'une couleur verte caractéristique provenant de la superposition de la couleur naturelle de l'huître et de celle de l'algue *Navicule Bleue* présente dans les claires. L'affineur doit donc contrôler le verdissement préalable de sa claire, avant d'y mettre les huîtres.

« C'est la spécificité de Marennes-Oléron. Les claires sont des petits bassins argileux remplis d'eau de mer par un réseau de chenaux à marée haute. Grâce à l'action du soleil dessus, le développement phytoplanctonique et un apport d'eau douce, l'huître engraisse à ce moment là, elle change de goût, elle moins iodée et plus empreinte du goût du terroir et en plus elle a de la verdure. (...). Pour aider au verdissement, on assèche les claires en fin de saison, les eaux des bassins sont très turbides, il y a beaucoup de vase. On vide la claire, on la rabale et on la laisse doré au soleil, on dit qu'on la laisse graler. Après on la nettoie. » (M. Balin, éleveur-expéditeur, Sorlut)

Mais ce verdissement, qui reste une spécificité du bassin de Marennes-Oléron, est relativement imprévisible et relève souvent d'un savoir empirique du producteur.

« Ici on peut obtenir la verdure ; on affine avec un sédiment de terroir spécifique qui octroie une qualité gustative aux lots et une qualité intrinsèque de la matière parce qu'on a une argile particulière et que ce territoire géographique est bien délimité. En Charente-Maritime on est à 95 % du potentiel d'affinage national. On peut prouver que ce sont des techniques qui datent de la Rome antique, il faut qu'il y ait une notoriété reconnue, le produit doit avoir une reconnaissance ancienne. » (Directeur de l'Organisation de Producteurs, Marennes)

L'affinage dure environ 6 mois et doit répondre à des exigences normalisées en matière de densité selon les types de produits préparés⁶.

Une fois les huîtres élevées et affinées, celles-ci sont expédiées par un établissement doté d'une structure de conditionnement et de stockage, inscrite au casier sanitaire et agréée par les services vétérinaires. Ces opérations se font à terre dans des bâtiments équipés de

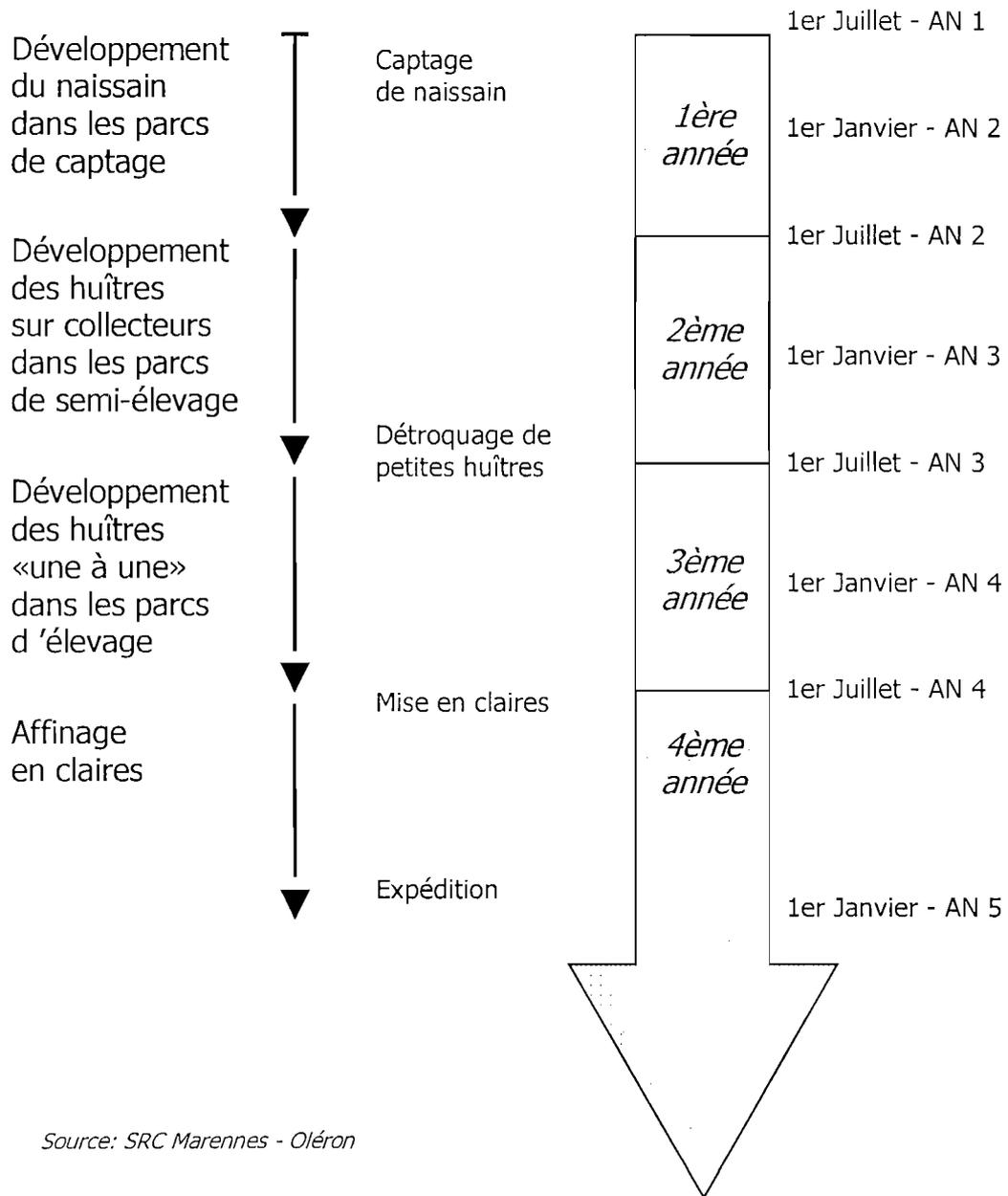
⁶ Voir page 125.

dégorgeoirs. Les huîtres, une fois conditionnées, peuvent ensuite être expédiées chez le client. Les ostréiculteurs ne réalisant que la phase d'élevage sont des éleveurs, ceux qui font aussi la première mise en marché sont des éleveurs-expéditeurs.

Le schéma ci-dessous reprend les étapes du cycle de production complet des huîtres. Toutes ces étapes peuvent être réalisées sur le bassin de Marennes-Oléron. Mais, comme nous le verrons plus loin, certaines des étapes peuvent être réalisées sur d'autres bassins. C'est le cas notamment du captage, du demi-élevage et de l'élevage.

Figure 1
Etapas de la production des huîtres

SCHEMA DE PRODUCTION DES HUITRES



Source: SRC Marennnes - Oléron

b. Un processus long et incertain

Les entreprises ostréicoles sont des structures familiales, souvent de petites tailles. Les aléas qui pèsent sur la production sont plus ou moins facilement supportées par ces entreprises. Mais les plus petites d'entre elles pâtissent directement des incertitudes liées au processus de production des huîtres, qui est à la fois long et fortement dépendant des conditions naturelles. La longueur du processus de production multiplie les incertitudes sur le devenir du produit, un ostréiculteur évalue à 30 % en moyenne les pertes d'huîtres dans son cheptel pour chaque année d'élevage.

« Mon entreprise est comme la majorité des entreprises ici, c'est une entreprise artisanale, je travaille avec ma femme. Je produis en moyenne 25 tonnes, ça dépend beaucoup de la nature, les années excellentes on va produire 32 tonnes, une année comme celle là, on produit que 18 tonnes. Depuis deux ans, il y a de mauvaises années, on a des problèmes de croissance et de survie des huîtres, en 99 j'avais produit 165 tonnes à peine ». (M. Alban, éleveur-expéditeur, Marennes)

Même si l'IFREMER développe des programmes de recherche sur les pathologies des huîtres et d'autres coquillages, les phénomènes de mortalité sont encore mal connus et mal maîtrisés par les ostréiculteurs qui doivent certaines années faire face à des épidémies dont le coût est rapidement très élevé pour l'entreprise.

« Mais il y a aussi des problèmes liés à la mortalité des huîtres. Il y a un herpès qui a été transmis par les éclosure, dès qu'il y a un réchauffement de l'eau, il y a prolifération du virus, ça provoque beaucoup de mortalité, surtout chez les juvéniles. En Bretagne Nord, je connais certains clients qui ont 70% de leur cheptel qui a été décimé. Mais ça dépend toujours des années et des endroits. » (M. Rainou, naisseur, Port des Barques)

Pour autant, cette mauvaise maîtrise ne doit pas laisser penser que les ostréiculteurs s'en remettent simplement à la nature pour faire élever leurs huîtres. L'action de l'homme est déterminante pour la performance de la production et à ce titre il s'agit bien d'une activité d'élevage. Mais celle-ci repose beaucoup sur un savoir empirique que chacun déploie à sa façon.

« La qualité de l'huître n'est pas quelque chose de naturel, si on la laisse tranquille, elle n'est jamais vendue. Si on veut avoir une belle huître avec une belle coquille, il faut changer les

poches régulièrement, avoir les bons parcs. Dans un parc à coefficient 20, il n'y a jamais de pousse, les huîtres sont trop maigres. L'huître de mer est frustrée, moi je dis souvent que pour la civiliser, il faut la passer en claire. » (M. Alban, éleveur-expéditeur, Marennes)

De ce point de vue, des évolutions sont notables entre les générations. Si la génération précédente avait appris le métier essentiellement à travers la pratique au sein de l'entreprise familiale, aujourd'hui les plus jeunes ostréiculteurs qui s'installent ou reprennent l'exploitation de leurs parents, ont suivi une formation au lycée aquacole de Bourcefranc et mettent en application des savoirs plus équipés (maîtrise des coefficients des parcs et des claires, rôle de chaque opération dans le travail du produit, analyse des performances des itinéraires techniques), ce qui n'est pas sans provoquer parfois des chocs culturels au sein de la profession.

2. Une tradition ancienne

a. Des savoir-faire anciens et une mécanisation faible

La culture des huîtres est ancienne et se fait encore beaucoup selon des méthodes traditionnelles. Elle est basée sur un savoir-faire empirique qui suppose une vigilance de tous les instants contre tous les types d'aléas naturels : la météorologie mais aussi le développement de compétiteurs (comme les moules sauvages) ou de prédateurs (comme les bigorneaux perceurs).

« Avec la culture traditionnelle, on est en éternelle lutte contre la nature et le temps, si je ne m'occupe pas de mes huîtres à temps, elles auront vite fait d'être attaquées par des bigorneaux ou autres, je ne vous parle pas du mauvais temps et de la tempête dernière, j'ai perdu une grande partie de mes huîtres et mes parcs ont été détruits. J'en ai pour deux ans de boulot. La culture traditionnelle paye quand on n'a pas trop de problèmes de ce type. » (M. Caron, éleveur, Marennes)

La compétence de l'ostréiculteur réside dans sa capacité à adapter ses méthodes de travail en fonction des contraintes naturelles qui s'imposent sur sa zone de production. adapter les méthodes de travail à la structure de l'entreprise

« Je fais à la fois de la culture à plat et de la culture en surélevée mais depuis quelques années je me suis dirigé vers le surélevé, avec les bigorneaux perceurs, il vaut mieux mettre les huîtres dans les poches sur les tables. Aujourd'hui, vu que les huîtres ne se vendent pas chères, on n'a pas le temps d'aller ramasser les bigorneaux perceurs et autres, mais je remarque que depuis peu, les bigorneaux arrivent à monter sur les tables et aller dans les poches, ça se fait surtout au moment des grandes marées. » (M. Marcel, éleveur, Bourcefranc)

Mais l'adaptation des méthodes de travail se fait également avec la structure de l'entreprise. La plupart d'entre elles sont des entreprises unipersonnelles et seuls les deux époux sont à la tâche, il faut alors réduire au minimum le temps de certaines opérations, comme le détroquage.

« Je fais aussi du gratis, je capte sur coupelle en juillet, je laisse mes huîtres jusqu'à huit mois et puis je tape le petit naissain que je mets en poche à petites mailles. Ça permet en fait une diminution du temps de détrocage. Mais le gratis c'est bien, on n'a pas de problème de suivi et de temps, moi, il n'y a que ma femme et moi-même dans l'exploitation. » (M. Alban, éleveur, Marennes)

Quelques améliorations techniques sont apparues surtout pour diminuer la pénibilité d'un travail, jugé très dur. Elles ont également permis de remplacer certains besoins en main d'œuvre par des outils mécaniques. Les ostréiculteurs disent avoir beaucoup de difficulté à trouver des employés : le travail est souvent rebutant et peu rémunéré.

« Avant dans les claires, il fallait entretenir les bordures tous les ans, aujourd'hui, on a enlevé les bordures, on doit juste nettoyer le sol et construire un accès pour que le ponton puisse descendre. Il y a une économie de main-d'œuvre importante, les bordures n'existent plus, et le nettoyage se fait à la pelle mécanique. Avant les pelleteuses étaient inaccessibles et la main-d'œuvre était accessible, aujourd'hui les choses ont changé, c'est le contraire. En plus on travaille le sol sans fatigue. » (M. Brave, éleveur-expéditeur, Dolus)

Par ailleurs, les gains en productivité permis par la mécanisation ont vite été compensés par des augmentations des volumes produits. Les ostréiculteurs ont rapidement retrouvé des conditions de travail presque aussi difficiles que celles de la génération précédente. La course au volume est devenue inévitable pour assurer la pérennité de l'entreprise.

« Il y a eu beaucoup d'améliorations, surtout au niveau du matériel. Nos parents avaient des bateaux, aujourd'hui avec les chalands en aluminium, on va directement sur le parc ce qui nous permet de gagner beaucoup de temps. Avant il fallait deux fois plus de temps juste pour aller aux parcs. Il y a eu aussi les tables d'emballage et d'expédition, le tapis roulant pour le détrocage, en fait le travail de manutention a été fortement allégé. Mais il y a un cercle vicieux à cela : aujourd'hui on fait plus de volume. Nos parents travaillaient dur et faisaient un petit tonnage, nous on travaille aussi dur, et on produit beaucoup plus. » (M. Talus, éleveur-expéditeur, l'Eguille-Sur-Seudre)

Aujourd'hui, ce sont les petites exploitations qui souffrent le plus des difficultés du métier. Elles sont enfermées dans un cercle vicieux dont elles ne peuvent plus sortir : la course aux volumes a fait s'effondrer les prix, du même coup l'embauche de personnel supplémentaire est difficilement envisageable compte tenu du faible prix de vente des huîtres au kilogramme. Les chefs d'exploitations sont alors contraints à assurer eux-mêmes un nombre d'heures de travail important.

« Je fais entre 80 et 120 tonnes, mais je n'en peux plus, je fais les marées de jour et de nuit. Je cherche un gars mais personne ne veut travailler avec moi, ils ont peur de moi je travaille beaucoup. (...) J'ai fait beaucoup d'investissements, j'ai beaucoup mécanisé pour aller sur les parcs et je continue... A la fin de l'année j'achète un nouveau bateau, un dragueur pour l'eau profonde et je cherche une mini-pelle d'occasion, tout ça me permet de diminuer la main d'œuvre, avec un seul ouvrier on peut faire le boulot de 4 ou 6. Je pousse toujours à la réflexion, j'essaie de trouver des moyens pour diminuer mon coût de production. Il me faut une machine à tube, ça me permettra de passer 3 000 tubes à la journée avec juste une autre personne. L'année prochaine j'embauche du personnel, je ne compte pas mes heures de travail, je fais 35 heures en une journée et demie, mon record a été 120 heures de travail presque d'affilées. » (M. Caron, éleveur, Marennes-Oléron)

« Comment voulez-vous que je puisse agrandir mon exploitation ? Chaque unité de main d'œuvre supplémentaire correspond à 12 tonnes d'huîtres supplémentaires à 11 francs le kilo. A ce prix là à la vente je ne peux plus embaucher quelqu'un, il faudrait trois francs de plus. (...) Il est hors de question pour moi d'augmenter mon tonnage, d'ailleurs je suis à la limite de ce que je peux faire, je ne peux pas faire plus, physiquement je n'en ai pas la force et dans une journée il n'y a que 24 heures. » (M. Alban, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Cette course aux volumes est la principale explication évoquée par les ostréiculteurs aux réorganisations à l'œuvre au sein de la profession : les petites entreprises d'élevage sont

de moins en moins nombreuses et on assiste à une forte concentration de l'activité dans de grosses structures pluri-activités.

« Depuis des années on ne vit plus décemment de l'ostréiculture, c'est la course au volume. c'est le seul moyen pour faire de la marge, mais ça ne marche pas toujours, nous sommes dans un cercle vicieux. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

« On est soumis à la loi du marché, il a fallu qu'on gagne en volume de production, ça nous a demandé beaucoup d'investissements en machines, en parcs... tout ça, ce sont des coûts fixes que nous devons amortir, c'est pour ça qu'on fait de plus en plus de volume. Si on veut s'en sortir, on doit être gros dans l'ostréiculture. Regardez les petites structures sont en train de disparaître, elles sont écrasées par les charges. Et pour cela le travail est tellement dur que les enfants ne veulent pas reprendre l'entreprise. » (M. Pierre, éleveur-expéditeur, l'Eguille-Sur-Seudre)

b. Une parcellisation et un envasement des parcs

Le bassin de Marennes-Oléron est caractérisé par une forte parcellisation des parcs d'élevage ostréicole. Ceux-ci sont par ailleurs souvent fortement envasés. Ce problème est ancien et sa résolution supposerait aujourd'hui un lourd travail que peu sont capables d'envisager, car cela nécessiterait une immobilisation de l'outil de production assez longue et l'utilisation d'un matériel spécifique et coûteux. Pourtant, aux yeux de certains, cet envasement n'est pas une fatalité mais résulte bien d'un défaut de régulation au sein de la profession. Aujourd'hui, ce sont tous les ostréiculteurs qui en payent le prix

« Le bassin n'est pas tellement adapté à la culture en surélevé, on a 20 ans de retard sur le nettoyage des parcs. Les comités de bancs ne font pas leur travail. Quand un banc est abandonné, il gangrène le banc voisin, ça fait tache d'huile. J'ai trois hectares de culture à plat et 1,5 hectare que je fais à la drague. On est 6 ou 7 seulement dans le bassin à faire ça. Les autres ne font rien. » (M. Caron, éleveur, Marennes)

Ces problèmes augmentent le coût de production des huîtres et amènent les ostréiculteurs à trouver des solutions alternatives. Cette situation conduit à un besoin de régulation à la fois interne par la profession, et externe par le travail sur le schéma des structures de la part de la DDAM. Beaucoup considèrent que le projet d'aménagement des

structures vient du constat fait par l'administration du mauvais respect des règles de densité dans les parcs.

« Mais moi je pense que si tout le monde respectait le règlement, on aurait pas besoin de ce projet. Si tout le monde mettait le nombre de tables réglementaires, s'il mettait le bon nombre de poche à l'are, il n'y aurait pas de problème. Mais ici on triche beaucoup, beaucoup de gars n'ont pas compris qu'il fallait mettre moins d'huîtres dans les poches. Les affaires maritimes ne peuvent pas être partout, ils n'ont pas beaucoup de moyens, et contrôlent surtout les cas graves. Avec toutes nos conneries, avec toutes les tables qui vont de travers et le surplus de pêche, la courantologie n'est pas bonne, le phytoplancton ne passe pas partout et les huîtres poussent mal. » (M. Marcel, éleveur, Bourcefranc)

Le recours à des densités d'huîtres trop élevées caractérise toutes les étapes de la production, mais commence dès le captage. La production excessive de naissain, conduit ensuite à travailler trop d'huîtres au mètre carré. Les prix de vente risquent de chuter. Certains revendiquent la nécessité de travailler autrement, moins sur les volumes et plus sur la qualité.

« Jusqu'à maintenant, c'était anarchique, quand il y avait trop de naissain les cours tombaient au plus bas. On a essayé de réglementer la pose des collecteurs avec la SRC mais c'est plus ou moins respecté. Le schéma de structure octroie un nombre trop important de collecteurs par m², il faut revoir tout ça à la baisse et il faut que ce soit respecté. Mais c'est une autodiscipline à avoir, en faisant moins, on peut en tirer beaucoup plus à condition que le marché soit là bien sûr. » (M. Rainou, naisseur, Port des Barques)

Mais certains croient difficilement à la possibilité d'une régulation de type professionnelle, et souhaiteraient que les administrations prennent en charge le contrôle des pratiques. Pour cet ostréiculteur interrogé, les activités de captage mal régulées poussent des professionnels à investir dans des parcs dans d'autres bassins afin de travailler le surplus de produits qui ne peut pas être élevé sur le bassin de Marennes-Oléron. On trouverait donc dans cette situation, des éléments explicatifs des investissements de capacité réalisés en Bretagne ou en Normandie, qui conduisent également à multiplier les transferts inter-bassins.

« Il faut que les concessions soient soumises à des règles et des lois plus strictes, il faut qu'il y ait des contrôles et une meilleure régulation, le bassin doit contenir deux fois moins d'huîtres sur l'année (...). Dans le bassin on met le plus d'huîtres au mètre carré, sur le plan légal on est soumis à une même densité mais officieusement sur Marennes-Oléron, on cultive le double. (...) Les affaires maritimes disent qu'ils ont suffisamment de travail comme ça et qu'ils ne sont pas là pour faire les flics sur les parcs, ils veulent qu'on endosse ce rôle de flics.

Moi je dis qu'il faut une police des parcs, il faut agrandir les surfaces de parcs et il faut tout faire pour faire respecter le règlement. Si on s'occupe bien de nos parcs on n'a pas besoin d'aller ni en Bretagne, ni en Normandie. Il y a des gens qui mettent 7 tubes de captage au mètre linéaire alors que sur l'Île de Ré on en met 4. » (M. Talus, éleveur-expéditeur, l'Eguille-Sur-Seudre)

Les difficultés d'exploitation des parcs ont conduit certains ostréiculteurs à se positionner par rapport à un projet de développement d'un nouvel itinéraire technique de production : la culture en eau profonde. Une association d'ostréiculteurs a développé le projet afin de voir si cette technique de culture ne permettait pas de résoudre les problèmes de productivité du bassin.

« Je fais partie de l'association à l'origine du projet, si c'est pour plus de productivité sur Marennes-Oléron et une meilleure qualité des parcs je suis d'accord. Il ne faut pas oublier que nous sommes dans un contexte de guerre économique, et à Marennes-Oléron nous ne sommes pas compétitifs au niveau du produit. L'eau profonde est un moyen de diversifier notre site de production, le bassin peut devenir plus productif est plus rentable. À Marennes-Oléron actuellement il y a un système d'exploitation de parc par bateau, les temps de déplacements et le morcellement des parcs génère un coup d'exploitation très élevé. Sur l'Île de Ré, et en Normandie, on utilise des tracteurs et des remorques. Les parcs sont à 500 mètres en tracteurs de la côte, il nous faut un quart d'heure pour être opérationnel. À Marennes-Oléron, il nous faut parfois deux heures et demi pour travailler une demi-heure quand le coefficient de marée ne le permet pas. Dans le bassin de Marennes-Oléron, on fait de l'ostréiculture artisanale du fait du morcellement des concessions et des méthodes de travail. Il y a un grand problème à Marennes-Oléron c'est la productivité. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes)

Certains ont déjà investi dans des élevages hors du bassin de Marennes-Oléron pour utiliser cette technique de culture.

« Au niveau des prix il est difficile de tirer les prix à l'expédition vers le haut. Je ne pense pas qu'on pourra vendre nos huîtres à plus de vingt francs le kilo, ce qui fait qu'on est obligé de tirer au niveau des coûts de production, à l'élevage j'entends. L'idée est de rechercher le coût de production le moins important. L'élevage en eau profonde est une solution, j'en fais à Quiberon. Lorsque ici on fait péniblement des dizaines de tonnes, là-bas on peut faire des centaines de tonnes. » (M. Gaudu, éleveur-expéditeur, Marennes)

Pour ceux qui se sont lancés dans cette activité, la culture en eau profonde permet des gains de productivité assez nets, en diminuant de façon significative les coûts de main d'œuvre, dans la mesure où la phase de grossissement est accélérée.

« Moi je pense que ce qui marche le mieux c'est l'eau profonde, on s'est mis un regroupement de professionnels il y a 4/5 ans dans des zones de coefficient 105. J'obtiens un coût de production minimale car pour pêcher je drague alors que les poches il faut les retourner. »
(M. Caron, éleveur, Marennes-Oléron)

Au-delà de l'opportunité que représente cette nouvelle technique pour résoudre le problème de saturation des parcs du bassin de Marennes-Oléron, certains y voient également un tournant dans les pratiques qui procède par-là même d'une remise en cause nécessaire de la profession. La culture en eau profonde pourrait donc être considérée comme une innovation radicale censée réorganiser les manières de produire.

« Le développement intensif est plus rapide à Paimpol, cela a diminué le coût de production puis cela nous a permis aussi de produire plus parce qu'ici, nous sommes limités par l'étendue. Tous les 10 ans en ostréiculture, je pense qu'il est bon de se remettre en question, parce qu'il est bien évident que maintenant notre produit n'augmentera pas ou peu donc les entreprises qui vont se démarquer seront celles qui abaisseront leur coût de production. Tous les 10 ans on se remet en question, cette année on a semé des huîtres en eau profonde dans la baie de Quiberon. Tous les 10 ans il faut faire quelque chose, innover, pas innover forcément, parce que ce n'est pas une innovation, il faut changer. Pas systématiquement, tout éradiquer, tout changer mais, innover, essayer de tâtonner, de voir ce qui est faisable et puis après de grossir, de minorer d'un côté pour majorer de l'autre. » (M. Brave, éleveur-expéditeur, Dolus)

Sans y voir nécessairement une innovation radicale, les responsables de la SRC s'y intéressent de près et espèrent y trouver une solution pour faire évoluer les pratiques : c'est-à-dire limiter la culture hors du bassin lorsque c'est possible et surtout sortir du cercle vicieux de la production de volume pour s'orienter d'avantage vers des stratégies de qualité.

« Le bassin de Marennes-Oléron est excellent en affinage mais il est handicapé dans sa production, pour avoir une qualité homogène de nos produits, nous avons des coûts de production élevés. Il y a un manque terrible dans le demi-élevage, l'eau profonde peut être une solution pour nous, pour faire grossir nos huîtres. » (M. Champeau, directeur de la SRC, Marennes-Oléron)

La profession a contractualisé avec IFREMER sur cette question. Informée des possibilités offertes par cette technique, par les scientifiques de l'institut, la SRC a lancé un programme sur ce sujet. La collaboration avec l'IFREMER permet à la fois d'utiliser les nouvelles connaissances scientifiques pour développer la culture en eau profonde, mais elle permet également l'intervention d'un tiers de confiance pour anticiper sur les éventuels conflits d'usage avec d'autres professions susceptibles d'apparaître avec la mise en œuvre de cette nouvelle technique.

« Actuellement, nous avons commencé un programme important pour nous : l'eau profonde. C'est l'IFREMER qui travaille à la base de ce programme, ça a été un élément déterminant pour mettre en place les expérimentations. Il a fallu convaincre le préfet de l'utilité de ces expérimentations pour la profession. On a dû être confrontés aux pêcheurs, ils avaient peur de perdre une superficie de chalutage, c'est encore une fois l'IFREMER qui a expliqué que cette zone occupée par les huîtres pouvait être une zone de vie et de reproduction du poisson. Ainsi les pêcheurs pouvaient gagner davantage de poissons autour de la zone grâce à cette zone protégée. » (M. Bertin, président de la SRC, Marennes-Oléron).

Malgré tout, la culture en eau profonde n'est pas la panacée, elle pose de nombreux problèmes, dans la mesure où la qualité du produit final n'est plus la même. Celui-ci est plus fragile et tient moins bien à l'étal. Cette limite n'est pas à négliger dans un contexte où les représentants professionnels cherchent à promouvoir la qualité plutôt que les volumes de production.

« En eau profonde, les parcs ne se découvrent jamais, les huîtres sont immergées de 3 à 10 mètres. Nos huîtres de parcs classiques sont soumises à la marée et sont obligées de s'ouvrir et de se fermer, leurs muscles adducteurs deviennent de plus en plus forts. Dans le cas des huîtres élevées en eau profonde, le muscle adducteur ne tient pas la journée. Sur les filières, on dit que les huîtres ne voient pas le jour, mais c'est faux : on suspend les installations, on intervient régulièrement sur l'huître, et le coût de production n'est pas trop élevé par rapport à Marennes-Oléron. » (M. Talus, éleveur-expéditeur, l'Eguille-Sur-Seudre)

La culture sur filière présente elle aussi des avantages et des inconvénients, ce qui laisse penser que le choix entre ces différentes techniques sera une question d'arbitrage entre différents critères (mortalité, coût de production, qualité de produits). Mais on est en droit de se demander, compte tenu des réticences que soulèvent ces projets parmi certains ostréiculteurs (qui ne sont pas forcément les plus âgés), si la principale limite de ces nouveaux

développements techniques n'est pas la recomposition des engagements patrimoniaux qu'elles représentent pour les professionnels.

« Dans le cas de la culture sur filière, il n'y a pas de mortalité, à Quiberon le coût de production est bas mais la mortalité est forte, ce qui augmente le coût de production. Dans le cas de l'élevage sur filière, le produit tient bien, on a une phase de finition, on met les huîtres en poches traditionnelles. Le problème, c'est que des innovations comme l'eau profonde ou l'élevage sur filière va dévaloriser le domaine public maritime, donc les vieux s'opposent beaucoup. Celui qui a mis en route le projet en eau profonde a sauté de la section régionale. Les gens n'aiment pas beaucoup les innovations ici. » (M.Talus, éleveur-expéditeur, l'Eguille-Sur-Seudre)

Mais le problème d'envasement et de morcellisation des parcs n'est pas seulement résolu par la recherche de nouveaux itinéraires techniques. Il a poussé aussi de nombreux ostréiculteurs à s'approvisionner ailleurs en huîtres semi-élevées ou en huîtres de parcs, c'est-à-dire délocaliser l'élevage sur d'autres bassins. Ceci tend à renforcer les transferts d'huîtres entre le bassin de Marennes-Oléron et d'autres régions de France.

3. L'approvisionnement hors bassin

Même s'il est difficile d'avoir les chiffres officiels, on sait que la production d'huîtres du bassin de Marennes-Oléron n'excède pas 50 % de ce qui est commercialisé par ce bassin. Une grosse partie des huîtres est donc élevée en dehors du bassin. Cette réalité s'impose aux yeux des ostréiculteurs d'abord comme une nécessité, mais elle des implications importantes du point de vue de l'organisation productive et marchande.

a. Une nécessité

Nous avons vu plus haut que les coûts de production des huîtres dans le bassin de Marennes-Oléron sont élevés, en raison d'une saturation des parcs, de leur forte parcellisation et de leur envasement. Le coût de la main d'œuvre y est élevé, en raison des opérations de nettoyages importantes, pendant le cycle de production. La très forte densité conduit par ailleurs à des problèmes de mortalité qui peuvent difficilement être résolus. Cette situation a

amené différents professionnels à investir dans des parcs situés dans d'autres bassins, pour résoudre leurs propres problèmes de productivité.

« On a des parcs à Paimpol, ben parce que tout simplement le bassin de Marennes-Oléron était à saturation on va dire et pour des coûts de revient de produits qui étaient au départ on va dire inférieurs parce qu'on avait des vitesses de croissance sur d'autres secteurs qui sont plus importantes que sur Marennes-Oléron. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes)

La plupart mettent en avant les possibilités d'une meilleure pousse dans les parcs de Bretagne.

« Parce que ça pousse mieux. La pousse, la croissance est plus forte qu'ici. Ici, ici si ça continue dans le bassin de Marennes, il y a de moins en moins de croissance. » (M. Marin, éleveur-expéditeur, Marennes)

Ils soulignent également le rôle moins prégnant des animaux parasites ou compétiteurs, qu'il s'agisse des bigorneaux perceurs ou des moules.

« L'incidence aussi de tout ce qui est parasite, compétiteurs, qu'on ne retrouve pas forcément ailleurs, des problèmes de culture parce que sur Marennes-Oléron on a une partie des parcs qui n'est pas cultivable toute l'année, donc voilà pourquoi certains se sont déplantés et puis sont allés voir ailleurs. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

« Ensuite les meilleurs parcs on ne peut les exploiter qu'à partir du premier juillet parce qu'il faut attendre que la reproduction des moules soit finie, la reproduction des moules c'est mai jusqu'au moins la mi-juin. Donc il y a des bons parcs mais on ne peut pas garnir avant parce que les poches se couvrent de moules, ailleurs il n'y a pas ce problème là déjà. » (M. Marin, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Par ailleurs, les méthodes d'exploitation peuvent être revues. Dans les parcs plus récents et plus grands de Bretagne, des engins plus gros et plus efficaces peuvent travailler, ce qui réduit d'autant et la pénibilité du travail et son coût. Ces avantages se traduisent par une productivité bien plus forte.

« À Marennes-Oléron actuellement il y a un système d'exploitation de parc par bateau, les temps de déplacements et le morcellement des parcs génère un coup d'exploitation très élevé. Sur l'Île de Ré, et en Normandie, on utilise des tracteurs et des remorques. Les parcs sont à

500 mètres en tracteurs de la côte, il nous faut un quart d'heure pour être opérationnel. À Marennes-Oléron, il nous faut parfois deux heures et demi pour travailler une demi-heure quand le coefficient de marée ne le permet pas. Dans le bassin de Marennes-Oléron, on fait de l'ostréiculture artisanale du fait du morcellement des concessions et des méthodes de travail. Il y a un grand problème à Marennes-Oléron c'est la productivité. Ici les entreprises sont artisanales, il y a peu de main-d'œuvre, c'est le couple plus les grands-parents qui travaillent. La production sur le bassin est en baisse de plus en plus, on est passé de 40 000 tonnes de production dans le bassin à 25 000 tonnes, c'est normal. » (M. Cheval, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Le cycle de production est donc géré par étape, par ceux qui ont des parcs sur d'autres bassins. Seule les phases d'élevage et d'affinage, jugées rentables sur le bassin de Marennes-Oléron, sont faites localement. Les phases précédentes sont externalisées en Bretagne ou sur l'Île de Ré, principalement.

« Eviter déjà les mortalités quand on peut, déjà c'est important parce que c'est quand même une grosse partie, l'améliorer c'est en travaillant avec des méthodes de travail plus rapide c'est à dire plutôt que de faire des cycles complets de la naissance jusqu'à la commercialisation et bien des fois on achète du 18 mois, c'est pour ça, je parlais de 18 mois, on gagne 18 mois déjà ça permet d'avoir des rotations sur parcs plus importantes déjà. On gagne 18 mois et ça gèle moins une partie des parcs si vous voulez. Il y a des quotas d'huîtres de production à l'hectare donc en brûlant un stade, on essaie d'augmenter ses volumes, ses tonnages. (...) Ça limite les risques au sein des entreprises et puis ça augmente les volumes de production.. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Certains préfèrent s'installer sur l'Île de Ré, plus proche géographiquement, et peuvent ainsi organiser plus facilement leurs propres déplacements ou celui du personnel. Mais à chaque fois, l'intérêt est le même et est lié à la superficie plus grande des parcs et à la meilleure rentabilité de leur exploitation.

« Je fais presque 100 tonnes, deux tiers de la production vient de l'Île de Ré et un tiers de Charente, je produis tout en Charente Maritime. Je ne suis pas parti en Normandie ni en Bretagne, j'explique cela par un manque de volonté, un manque de courage, et un manque de moyens financiers. Sur l'Île de Ré, ma production est plus productive, j'ai des parcs plus grands, des tracteurs, des camions et une bonne pousse. On a de bons parcs. (...) Sur l'Île de Ré, il y a de grands parcs, la valeur des parcs a doublé en dix ans, pour moi c'est là où je fais la partie la plus importante de ma production, c'est la plus rentable d'ailleurs. C'est agréable le travail là bas, il y a de grands parcs d'un hectare, ici les parcs font 9 à 10 ares au maximum, à

Marennes-Oléron on jardine. En plus le bassin de Marennes-Oléron est très envasé, il est salissant et emmerdant à travailler, nous avons plein de contraintes, on doit sortir le matériel des parcs une fois par an minimum, les parcs doivent être lavés en hiver, au niveau de la rentabilité, y a pas photo. l'île de Ré est meilleure. Je peux utiliser la main-d'œuvre pour autre chose si ce n'est sortir le matériel des parcs. » (M. Talus, éleveur-expéditeur, L'Eguille-Sur-Seudre)

b. Implications et enjeux

Malgré tout, ces transferts entre bassins ne sont pas sans conséquences pour l'organisation de la production et de la commercialisation. Comme le bassin de Marennes-Oléron ne connaît pas véritablement de gros incidents sanitaires, comme nous l'avons vu plus haut, ce qui n'est pas le cas des bassins situés notamment en Bretagne ou même sur l'île de Ré, il est intéressant de voir de quelle façon se posent les problèmes sanitaires pour les ostréiculteurs de Marennes-Oléron qui produisent ou achètent à l'extérieur du bassin.

Le transfert du produit n'est pas sans risque. Les conditions d'élevage ne sont pas les mêmes en Bretagne et sur Marennes-Oléron. Les huîtres peuvent connaître des chocs de salinité ou de température qui risquent de leur être fatals. Il est alors nécessaire de faire connaître aux produits des phases d'acclimations. Inversement, certains ostréiculteurs ne sont pas intéressés par la production hors bassin parce qu'ils ne veulent justement pas avoir à gérer ce type de problèmes qui peuvent se traduire par une mortalité forte, une fois que les huîtres sont rapatriées sur le bassin ou par des défauts de qualité des produits.

« Et oui c'est vrai qu'en travaillant avec des produits, je parlais d'acclimation tout à l'heure, c'est vrai que d'acheter notamment la Bretagne, c'est un petit peu moins cher que Marennes-Oléron mais par-dessus tout ça vous avez un coût d'affinage et comme c'est des huîtres qui sont au départ pas acclimatées, qui viennent d'un milieu beaucoup plus ouvert, donc de l'océan avec des salinités différentes et des températures différentes, lorsque vous ramenez ces produits avec des conditions climatiques ici épouvantables, vous avez des risques de mortalité (...) Chacun voit midi à sa porte, ceux qui le font à mon avis c'est un coup de poker, s'il n'y a pas de casse et bien tant mieux, mais s'il y en a on prend une cartouche sévère. Ce que font les autres, c'est vrai qu'ils achètent sur d'autres secteurs géographiques en prenant le risque toujours d'avoir des catastrophes climatiques et de prendre une mortalité importante

avec des huîtres d'apports d'autres côtes qui n'ont pas forcément les mêmes règles de températures d'eau de salinité et tout. Il y a des échanges de milieu qui des fois ne sont pas très bons. Donc nous on évite parce qu'il s'est avéré qu'on le fasse une année et puis on a compris et une année je crois que c'était en 92 ou 93 ou il avait plu énormément on avait rentré des huîtres d'un autre secteur, c'était Bretagne Nord je crois et on a pris une cartouche salée. Et là, ça va très vite. Et il y en a beaucoup d'autres qui finissent juste de payer les pots cassés. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes)

Le risque est peut-être plus important lorsque le transfert se fait par l'achat d'huîtres auprès d'un éleveur ou par l'intermédiaire d'un courtier. L'expéditeur de Marennes-Oléron n'a alors pas nécessairement toutes les indications pour prendre en charge correctement l'acclimatation des produits.

Mais il semble bien qu'il existe un autre risque celui de transférer des produits dont les qualités sanitaires ne sont pas conformes aux exigences réglementaires. Nous avons tout lieu de penser que si les ostréiculteurs de Marennes-Oléron ne sont que faiblement concernés par des problèmes sanitaires sur leur bassin, ils peuvent, au contraire, raisonnablement s'interroger sur la qualité des huîtres qu'ils font venir d'autres bassins. Nous avons donc cherché à savoir quels étaient les moyens qu'ils mettaient en œuvre pour s'assurer que les produits approvisionnés étaient bien conformes aux exigences légales en matière de qualité sanitaire.

Il est apparu clair que les expéditeurs s'appuient très fortement sur l'existence d'un dispositif assez complet de surveillance et de contrôle des aspects sanitaires. Notamment, ils savent bien que l'ensemble du littoral français fait l'objet d'un zonage avec un classement des zones conchylicoles en fonction de leur salubrité. Cette surveillance du littoral leur paraît d'ailleurs être la garantie principale de la qualité des produits, ce qui aux yeux de certains est véritablement une spécificité française : s'assurer de la qualité de l'eau est le point de départ d'un système qui veut mettre en marché des produits aux qualités sanitaires irréprochables. Lorsqu'on interroge les ostréiculteurs du bassin sur la manière dont les problèmes sanitaires affectent leur activité, ils explicitent immédiatement l'ensemble des contrôles dont ils font l'objet et qui leur permet, justement, de ne pas être inquiétés par ce type de problèmes. Non que la qualité sanitaire ne soit pas de leur ressort, mais ils considèrent que le dispositif institutionnel chargé de la garantir est un véritable socle méthodologique pour leur activité. Et la démarche intellectuelle qui vaut pour le travail dans le bassin est également utilisée pour l'approvisionnement hors bassin. Pour illustrer ce point, nous reprenons un extrait d'entretien

très représentatif du positionnement des ostréiculteurs qui achètent ou élèvent des huîtres dans un autre bassin de France. Il permet de voir que si le professionnel ne se sent pas déresponsabilisé par rapport aux problèmes de qualité sanitaire, il ne s'appuie pas moins sur l'existence de l'ensemble des points de contrôles, depuis la surveillance du littoral jusqu'à l'attribution des étiquettes sanitaires, en passant par les auto-contrôles gérés par les organisations professionnelles, pour ne pas à avoir justement à prendre en charge lui-même la gestion des risques associés aux questions sanitaires.

« Q : Comment gérez-vous les problèmes de qualité sanitaire quand vous achetez des produits provenant d'autres bassins ?

On prend de la zone A. Il y a un zonage qui est fait pour la France. Un zonage sanitaire. Les zones sont classées A, B, C, D, les zones A et B peuvent être consommées, ça c'est d'après le nombre de coliformes fécaux on a des contrôles là dessus, on des contrôles inopinés, nos syndicats qui sont réunis, ça va s'appeler un comité régional, ça s'appelle section régionale pour l'instant et ils paient un laboratoire de Poitiers pour faire le contrôle sanitaire dans les bassins. Ils prennent des coquillages, ils prennent des huîtres quelques huîtres, 6 huîtres et puis un flacon d'eau et ils viennent sans que...

Q : Sans prévenir ?

Ah ben oui c'est logique et ensuite les services vétérinaires viennent aussi. Eux ils regardent plutôt les locaux et tout le bazar, la propreté. On n'a pas les contraintes ben d'un charcutier ou d'un abattoir parce que nous on a le produit qui est déjà dans son emballage naturel. Dans sa coquille enfin il faut, on est surveillé de ce côté-là. La France a été très exigeante là dessus alors, je ne sais pas si c'est à tort ou à raison parce que l'Europe aurait toléré 100 coliformes fécaux je ne sais plus combien qu'ils prennent de quantité d'eau et en France il ont voulu 300, moins de 300, 300 c'est le maximum. C'est beaucoup plus sévère quoi. Mais il y a d'autres pays qui produisent des huîtres comme l'Irlande, un peu l'Angleterre un peu en Espagne, il y en a très peu, m'enfin bon, mais eux ils préfèrent purifier mettre le bassin de purification soit au chlore soit au UV et ils préfèrent ça que d'avoir la contrainte d'un zonage parfait. En Espagne ils préfèrent vider les bennes à ordures depuis la falaise et puis exiger que leurs moules, c'est surtout des moules là-bas, elles passent dans des bassins de purification. Tandis qu'en France on fait plutôt attention à la qualité des eaux littorales. Déjà au point de vue de la baignade pour le tourisme et puis ensuite pour nous, pour les coquillages. » (M. Marin, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Malgré tout, il nous paraît nécessaire de poursuivre la retranscription de cette entretien, car au fil des questions, on voit clairement apparaître les points d'appui qu'utilise le professionnel pour s'assurer de la qualité des produits qu'il achète à des collègues ostréiculteurs d'autres bassins. Il va notamment utiliser les indications portées sur le bon de

transport, qui sont, elles aussi, des éléments du dispositif global d'assurance qualité institutionnalisé.

« *Q : Vous vous souciez de savoir exactement d'où proviennent les huîtres ?*

Je vous dis : il y a la traçabilité alors on a la traçabilité depuis le départ jusqu'à l'arrivée.

Q : Donc vous vous souciez de la zone où ont été produites les huîtres ?

Oui on prend que des zones A, c'est-à-dire les meilleures zones.

Q : Et comment vous savez que ça vient d'une zone A ?

Ben ils le marquent sur les papiers déjà, donc ils prennent la responsabilité de marquer mais nous on a déjà le zonage, si les huîtres viennent de tel endroit on sait que c'est en zone A.

Q : Vous posez la question à vos fournisseurs ?

Il y a les papiers qui suivent le lot d'huîtres. Voilà, ben si, il pourrait y avoir une fraude on ne sait jamais mais pfff on arrive à tous se connaître. En France, ce serait étonnant. En venant de l'étranger ça peut se faire, venant de l'étranger ça peut se faire. En Italie par exemple, ils s'en foutent complètement, il y a quelques temps il y a quelques mois ils ont envoyé des palourdes en France qui étaient vraiment inconsommables au point de vue microbien mais carrément inconsommables, à détruire. Oui.

Q : Vous avez parlé de papiers, vous pourriez préciser ? C'est un contrat ?

Non ce n'est pas un contrat, il y a le lieu de production où étaient les huîtres, le nom de l'ostréiculteur, le numéro du parc et le lieu dit, il y a des endroits c'est comme sur terre il y a des lieux dits et puis son nom et le numéro du parc, on sait, et puis la commune d'où ça vient.

Q : C'est le bon de livraison

Ce n'est pas le bon de livraison, ça accompagne le bon de livraison. C'est un papier qui accompagne le bon de livraison. » (M. Marin, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

On voit dans cet extrait que les choses se dérouleraient autrement pour un approvisionnement à l'étranger, car cela suspend complètement le recours à un dispositif institutionnel d'assurance connu et maîtrisé par l'ostréiculteur. Le recours au bon de transport comme élément d'information est utilisé à partir du moment où l'on connaît les grandes lignes du principe institutionnel et organisationnel qui lui donne un rôle, comme l'indique cet autre extrait d'entretien.

« De toute façon sur les bons de transport vous avez le zonage déjà donc lorsque votre, chez qui vous allez acheter des huîtres ou le courtier va vous fournir un bon de transport avec la zone de production qui doit être classée normalement puisque tout le littoral français est classé maintenant, donc vous avez une sécurité au niveau de zonage. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes)

A ce stade, il paraît intéressant de savoir ce que contient exactement un bon de transport et notamment dans quels termes se pose le problème de l'approvisionnement auprès d'un collègue par rapport au transfert entre deux parcs possédés par le même chef d'entreprise. Nous avons posé cette question à un responsable de la direction des services vétérinaires de Charente-Maritime.

« Q : Et alors concernant un ostréiculteur qui aurait des parcs en Bretagne par exemple, qui serait propriétaire de parcs en Bretagne, comment ça se passe par rapport à quelqu'un qui achète à un collègue en Bretagne ?

Alors la différence, la petite différence je dirais, donc d'une manière générale les expéditeurs, on les appelle comme ça, doivent assurer la traçabilité de leur produit, bon c'est un maître mot en en ce moment, ça revêt un caractère assez important en conchyliculture donc pour ça ils doivent bien sûr écrire, écrire pas mal de chose : ils doivent écrire leurs entrées, leurs sorties, faire les liens entre les lots qu'ils rentrent et l'ensemble des expéditions qu'ils font à partir de ces lots là, donc la différence entre faire venir sa propre production de Bretagne ou acheter à un collègue de Bretagne ça va être dans le document d'accompagnement en fait, c'est à dire que s'ils font venir leur propre production en fait, ils doivent posséder un document qui leur permet justement de transporter de manière permanente leur propre produit d'un site à un autre, ça c'est une autorisation qui leur est donnée par les affaires maritimes et puis l'entrée bien sûr il l'enregistre - ils font venir par exemple trois tonnes d'huîtres de la baie de Morlaix, bon par exemple - donc ça il faut que ce soit enregistré au niveau de leur entrée d'établissement et ce transport se fait donc sous couvert de cette autorisation permanente, qu'ils ont puisque c'est de leur propre production. Donc tout ça s'est déclaré, on connaît l'existence de leurs parcs, ils doivent pouvoir nous montrer les autorisations et ils doivent enregistrer ce mouvement, hein. S'ils achètent à un collègue, le collègue en question doit leur fournir un bon qui accompagne le lot, bon qu'ils vont garder et ils doivent également enregistrer ce mouvement et cette entrée, voilà.

Q : D'accord. Donc les documents qui accompagnent les produits indiquent la provenance..

La provenance, la qualité sanitaire du produit. C'est-à-dire est indiqué le fournisseur, bon ça peut être lui-même ou quelqu'un d'autre ça dépend du bon, la zone de provenance c'est-à-dire en général le nom ou le lieu dit et la classification de la zone de production. Toutes les zones de production en France sont classées sanitaires pour savoir si les coquillages peuvent être livrés directement à la consommation comme ça sans traitement particulier je dirais, donc là il s'agit des zones qui sont classées A, ou si le coquillage doit subir avant un traitement de purification, donc là ce sont les zones qui sont classées B, donc là ce doit être indiqué sur le bon. » (M. Rouyé, DSV, Charente-Maritime)

L'ostréiculteur qui s'approvisionne en huîtres qu'il n'a pas produites lui-même doit donc s'assurer de leur qualité sanitaire, c'est-à-dire du classement de salubrité de la zone où

celle-ci ont été élevées. Cette démarche lui est tout à fait indispensable, car elle lui permet de savoir quel type de traitement il doit ensuite leur faire subir. Ainsi, si les huîtres proviennent d'une zone classée B et que l'établissement expéditeur n'est pas doté d'installations de purification, il doit leur faire subir un traitement approprié avant de les mettre en marché. Inversement, si lui-même n'est pas doté d'installation et son fournisseur non plus, il n'a pas le droit d'acheter ces huîtres. Cette réglementation renforce d'autant l'intérêt pour un ostréiculteur doté d'un établissement à Marennes-Oléron ou de capacités de reparcage d'investir dans des concessions situées en Bretagne. La pousse y sera meilleure et en cas de problèmes sanitaires dans ces zones, il peut rapatrier les huîtres en fin d'élevage sur Marennes-Oléron pour leur faire subir le traitement préalable à la mise en marché.

Interrogés sur les problèmes de qualité sanitaire qui peuvent se poser à l'occasion de ces transferts de produits, les ostréiculteurs mettent en avant un certain détachement par rapport à la question. Pour mieux comprendre les raisons de cette assurance, il faut revenir sur les pratiques sur le bassin de Marennes-Oléron. Nous l'avons vu, le bassin commercialise bien plus de produits qu'il n'en produit. Cette situation se traduit historiquement par un partage de l'activité entre l'élevage pur et l'élevage-expédition. Les professionnels qui se sont spécialisés dans cette dernière activité ont donc besoin d'augmenter régulièrement leur capacité en huîtres élevées ou semi-élevées. Leur activité est donc organisée autour de la réception régulière de lots qu'ils n'ont pas produits et qu'ils retravaillent à travers un reparcage ou un affinage afin de les commercialiser. Ils sont donc dotés de structures de stockage, de purification et d'affinage à cet effet. On comprend que dans ces conditions, l'approvisionnement en produits, même issus de zone B, ne soit pas véritablement un souci, dans la mesure où les opérations de reparcage ou d'affinage sont suffisamment longues pour permettre une purification éventuelle du produit. Cette spécificité confère un véritable avantage au bassin de Marennes-Oléron, par rapport à des bassins concurrents, et renforce l'intérêt d'augmenter les capacités de commercialisation en délocalisant le demi-élevage ou l'élevage.

« C'est vrai que les classements en zone d'IFREMER, pfff, ça ne joue pas énormément parce que c'est comment dire, moi je parle bassin de Marennes-Oléron, automatiquement nous on est obligé de passer les huîtres en bassin de claires. C'est vrai que le zonage concerne plus la Bretagne, la Loire Atlantique, la Vendée, parce qu'ils n'ont pas tout ce système hydraulique qu'on a avec les bassins de claire où on peut stocker. Eux quand ils vendent à la vente directe enfin en commercialisant, eux vendent des huîtres directement de parc, nous on ne vend pas

d'huîtres de parc. Nous on est automatiquement, on épure, enfin c'est pas qu'on épure, on passe les huîtres en claires pour les épurer de toute saleté, c'est-à-dire de vase, on les passe en dégorgeoir et donc logiquement comme après on est contrôlés au niveau Veritas, au niveau de nos eaux de bassin de stockage de coquillages, les eaux de dégorgeoir, on a la garantie et d'IFREMER parce que le bassin enfin le bassin de Marennes-Oléron est sain et on en plus la garantie par le bureau Veritas que nos coquillages sortent de l'établissement contrôlés. C'est-à-dire nous le zonage proprement donc fait par l'IFREMER ne nous concerne, enfin nous concerne si, un peu, mais on n'en tient pas rigueur. Alors que contrairement à d'autres bassins eux ils expédient directement depuis chez eux les huîtres de parc et donc s'ils sont classés en zone A ils peuvent expédier les huîtres partant de parc dans des cageots directement, ils ne sont pas obligés de les passer en dégorgeoir ou en bassin d'épuration. Après zone B ou zone C, ils sont obligés. Nous on a des classements, bon comme là la Seudre c'est zone B, enfin tout le reste du bassin on est quasiment en zone A, il n'y a que les deux rivières La Charente et la Seudre qui sont en zone B. Si on voulait expédier les huîtres directement des parcs, on serait obligé en Seudre de les passer en dégorgeoir mais comme nous automatiquement elles passent en claire et puis en dégorgeoir, on n'en tient pas rigueur. » (M. Giraud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Bien évidemment, aucun texte réglementaire ne stipule que la claire fonctionne comme une installation de purification. Mais dans les faits, cette pratique est bien connue, y compris de la direction des services vétérinaires qui n'y voit pas là une intention de fraude.

« Q : Et le passage en claire vaut pour une purification ?

Pas officiellement. Officiellement, le passage en claire tel qu'il est pratiqué notamment sur Marennes-Oléron n'est pas fait dans un but de purification, au départ, c'est ce qu'on appelle un transfert d'une zone à une zone, en fait on prend des coquillages dans une zone de production et on les transfère dans une autre zone de production que sont les claires dans un but bien précis c'est à dire les affiner leur donner le dernier petit coup de pouce qui va faire que ce seront soit des Marennes-Oléron, soit on aura un produit avec des indices de qualité qui sont supérieurs, etc. En fait au départ il s'agit d'un transfert d'une zone à une zone, alors on peut transférer d'une zone B dans une zone A. Bon les claires étant elles-mêmes des zones de production elles sont également classées, donc les claires sur Marennes - le classement est en cours donc d'ici un mois ou deux elles devraient être classées, enfin pas que les Marennes-Oléron d'ailleurs mais du département, enfin c'est surtout sur Marennes, qu'est toute l'importance je dirais, elles vont être classées en zone A - donc effectivement le coquillage qui en ressort compte tenu du fait que l'affinage c'est au moins trois semaines moyennant quelques analyses de vérification, effectivement on a l'équivalent si vous voulez d'une, pas d'une purification, j'appellerais ça plutôt un reparcage, hein. En fait le transfert de coquillages dans une zone délimitée, connue etc.. où le coquillage doit rester un temps suffisamment long pour pouvoir éliminer ces contaminations énormes, mais je veux dire que ça répond pas à la

définition de la purification réglementaire ça doit se faire en bassin etc., etc.. Il est vrai qu'on constate que bon, un coquillage qui vient d'une zone B et qui est resté trois semaines, un mois en claire des fois davantage pour s'affiner, quand il ressort on a encore pas mis en évidence de coquillages encore contaminés. » (M. Rouyé, DSV, Charente-Maritime)

Et la salubrité des coquillages en sortie de claire, y compris ceux qui avaient pu auparavant être élevés en zone B est régulièrement attestée par les auto-contrôles pratiqués par les professionnels (seuls les résultats positifs sont envoyés aux services vétérinaires) et par les contrôles pratiqués par les vétérinaires eux-mêmes.

Malgré tout, nous avons aussi souhaité comprendre comment ces principes de traçabilité pouvaient être maintenus dans le cadre d'achats réalisés auprès d'un courtier. On peut supposer que chaque lot acheté par le courtier fait l'objet d'une traçabilité propre, avec un bon de transport attitré, mais on peut aussi supposer qu'un approvisionnement combine plusieurs lots.

« Q : Mais si vous achetez auprès d'un courtier, comment ça se passe ? Parce que le courtier, il mélange des huîtres venant de différents ostréiculteurs ? De différents endroits ?
Oui mais comment dire, déjà dans différents endroits de France, à l'œil on peu reconnaître une huître à peu près de quelle région elle vient, à les voir, à voir la coquille. A l'étang de Thau là c'est clair elle est très marquée la coquille a du marron, la côte Ouest de Normandie alors là c'est très clair, à l'œil on voit tout de suite ah c'est des huîtres de la côte Ouest de Normandie, la côte Est c'est pareil, Utah Beach tout ça, c'est marqué comme si c'était écrit dessus vous voyez ah oui c'est à ce point là; il y a des endroits qu'on peut dire on ne sait pas top celle là mais en général rien qu'à voir la coquille on sait d'ou elle viennent, oui. La couleur de la coquille, la forme et la couleur.. » (M. Marin, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

L'ostréiculteur interrogé ne répond pas véritablement à la question, parce qu'en réalité le risque que représente l'éventuelle fraude du courtier n'est pas tant d'acheter des huîtres provenant de zone B, parce que comme nous venons de le voir, ce risque est très largement atténué par le fait que les pratiques de reparcage et éventuellement d'affinage permettent de garantir la qualité du produit qui sera finalement mis en marché, il est plutôt d'acheter des huîtres de qualité marchande inférieure. Et cette qualité-là n'est pas rattrapable pour l'expéditeur de Marennes-Oléron.

« *Q : Comment être sûr que les huîtres viennent d'une zone de bonne qualité sanitaire ?*

Mais ça à la limite on ne s'en soucie pas... Je crois qu'il ne faut pas voir compliqué, il ne faut pas, de ce côté là il n'y a pas de problème et puis si ça vient d'une zone médiocre tout est médiocre en fait. Le gars il prend un risque déjà en l'achetant ailleurs d'une zone médiocre, c'est toujours pareil. Il y a un prix, on prend des risques à tous les stades, si vous achetez ailleurs moins bon pas cher, il y a un risque. Pour celui qui va repaquer pour finir admettons, pour finir le produit, s'il a un produit de bas de gamme soit c'est une vieille huître elle ne va pas pousser soit les coquilles sont chambrées c'est-à-dire qu'elles ont des petites poches de vase à l'intérieur, bon il prend un risque. De ce côté c'est verrouillé c'est bouclé en principe il n'y a pas de soucis de ce côté là. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Aussi, il est important pour chaque professionnel de savoir reconnaître rapidement, à partir de différents critères visuels ou éventuellement gustatifs, si les huîtres commandées sont bien celles qui ont été livrées. C'est bien là le principal souci d'un ostréiculteur de Marennes-Oléron qui s'approvisionne sur un autre bassin : acheter une huître de bonne qualité, c'est-à-dire conforme à la qualité organoleptique qu'il souhaite mettre sur le marché.

« *Q : Vous êtes méfiant par rapport aux zones de production, la provenance ?*

Non non. Il n'y a pas de méfiance, oui et non mais on sait très bien que si on veut, en fait, les zonages correspondent aussi à la qualité parce que c'est par rapport aux apports d'eau et puis de plancton on sait qu'il va y avoir une qualité plus ou moins bonne et en fait on achète par rapport à la qualité qu'on recherche, en principe le zonage correspond à la qualité aussi. Ça marche souvent de paire. La qualité de l'huître dépend souvent sur les parcs de la qualité de l'eau donc automatiquement du zonage ; c'est vrai que quand vous prenez une bonne qualité, même une qualité moyenne, vous savez qu'au niveau sanitaire c'est OK quoi. » (M. Giraud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Pour cet ostréiculteur, la qualité de l'eau et celle du coquillage sont intimement liées, il se base sur une connaissance empirique de cette qualité double, il connaît de réputation les bonnes zones et les mauvaises, et a rarement des surprises. En revanche, la qualité sanitaire passe en second plan, pour cet autre ostréiculteur qui semble assez peu au fait des principes de classement de salubrité des zones de cultures.

« *Q : Vous regardez un peu les zones, les classements ?*

(Silence, longue inspiration) Non le zonage ça ne se fait qu'à Marennes, bon j'ai entendu dire aussi qu'ils avaient fait des zones aussi ben en Bretagne notamment, mais ce n'est pas de la zone qu'il faut se soucier c'est du producteur parce que c'est lui, il est bon ou il n'est pas bon

parce que vous pouvez avoir une bonne zone et puis le mec il fout des huîtres pourries dans une bonne zone. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Mais pour les deux situations présentées, que la qualité sanitaire ne soit qu'un préalable à la qualité marchande, ou qu'elle soit intimement liée à la qualité marchande, cela signifie bien que la qualité sanitaire n'est pas traitée de manière autonome et ne fait pas l'objet d'une attention particulière par rapport à d'autres critères d'évaluation des coquillages achetés.

Non que la qualité sanitaire ne soit pas importante pour l'ostréiculteur, on a vu plus haut, au contraire, qu'elle constitue un socle pour l'activité. Mais plutôt, à ce stade de son travail, c'est-à-dire dans une phase qui débouche sur des opérations préalables à la mise en marché, qu'il s'agisse d'un reparcage destiné à acclimater le produit aux conditions locales ou d'un affinage, il lui faut être sûr que les produits qu'il achète ont une bonne qualité marchande potentielle.

« Nous ce n'est pas difficile parce que de toute façon tout ce que l'on achète passe en claire donc il y a un contrôle à l'arrivée et moi je ne recule pas devant le fait que si le produit ne va pas il retourne. Ah ouais, ouais, ouais il ne faut pas avoir de, il ne faut pas avoir de remords, d'état d'âme, si ça va pas il dégage. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

L'important pour les ostréiculteurs que nous avons rencontré est surtout de s'assurer de la fiabilité du fournisseur, mesurée par son aptitude à fournir un produit conforme aux attentes de l'expéditeur de Marennes-Oléron. Ce dernier va donc nécessairement s'intéresser aux conditions de production des approvisionnements ou se baser sur une relation de confiance forte avec celui qui le fournit, qu'il s'agisse d'un courtier ou d'un autre éleveur.

« Quand on achète à l'extérieur, par exemple en Bretagne ou ailleurs, parce que c'est vrai que nous quand on achète des huîtres, ou ici prioritairement, ou en Bretagne Sud, ben on tient compte du classement de la zone où on achète.

Q : Oui mais le fournisseur est loin, il peut être à 400 km, on peut surveiller tout ça, être au courant de tous les classements, tous les déclassements ?

Voilà. On ne connaît pas. C'est vrai que là où on achète en Bretagne Sud c'est un endroit où on connaît, on connaît bien la personne, maintenant on peut toujours se tromper c'est vrai, mais c'est vrai que sinon on fait bien attention de savoir, là c'est vrai qu'on tient compte de l'endroit où sont produites les huîtres.

Q : C'est toujours quelqu'un que l'on connaît ou qu'on se fait recommander ?

Oui en fait ça part de là. Souvent, une première fois, on nous recommande parce que c'est pareil le système des OP (*Organisations de producteurs*) il y a le même en Bretagne, on peut déjà s'adresser à l'OP ou alors sinon c'est par recommandation soit d'un courtier si on veut acheter les huîtres directement, ou alors sinon en prenant les huîtres déjà au courtier on a quand même déjà une garantie parce que lui, quand il prend ses lots d'huîtres, il a des certificats, logiquement les huîtres que lui il prend dans son camion il a des certificats de qualité et de conformité c'est-à-dire qu'il ne peut pas prendre des huîtres qui ne sont pas consommables, il n'a pas le droit. Le courtier assure déjà une garantie. Maintenant c'est vrai qu'après c'est une question de confiance (rire) c'est ça le problème. Bon logiquement, on devrait demander à chaque fois comme nous nos clients on devrait, sur les emballages on affiche l'étiquette de salubrité avec notre numéro sanitaire d'agrément et bon ça c'est le niveau commercial mais c'est vrai que quand vous achetez en gros des huîtres on ne va pas mettre une étiquette à chaque huître c'est une question de confiance. Il peut toujours vous donner un certificat comme quoi la zone d'où viennent les huîtres est salubre mais on ne va pas vérifier à chaque sac. » (M. Giraud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

La confiance est indispensable à établir, parce que le temps de la vérification n'est pas compatible avec les autres activités de l'ostréiculteur, dans la mesure où les approvisionnements ne sont pas régulièrement étalés dans l'année, mais sont concentrés sur une période très courte. Cette confiance malgré tout n'est pas naturelle et procède de processus assez longs. Le fait par exemple que la profession soit ancienne permet justement de miser sur l'antériorité des pratiques et les effets de réputation qui jouent dans ce contexte.

« Bon au départ, il y a la connaissance, on sait comment travail, je vous dis l'ostréiculteur c'est un milieu assez fermé, on connaît plus ou moins la personne moi je sais que nous on travaille beaucoup avec les gens qu'on connaît, on essaie de travailler avec les gens qui travaillent dans la même, qui ont la même façon de travailler, c'est-à-dire que pour avoir la même qualité, bon je ne dis pas qu'on travaille mieux que les autres, on essaie de trouver déjà les personnes qui ont les parcs autour de nous c'est-à-dire que déjà au départ la qualité de parc enfin la qualité d'huître sur parc on sait que si on prend un autre voisin ça va être quasiment la même, après c'est une question de manutention, on fait plus ou moins bien notre boulot mais en principe on va trouver la même qualité, si nous au niveau clientèle on garantit une qualité si on prend les huîtres d'un voisin qui est quasiment le même, on sait qu'on ne va pas se tromper, on va envoyer la même chose. C'est pour ça on essaie de travailler, je vous dis entre voisins, entre ce genre de truc. » (M. Giraud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Cette prudence vaut de toutes les façons également pour les approvisionnements sur le bassin même. Les éleveurs-expéditeurs vont de préférence s'adresser à des éleveurs avec

lesquels ils sont en confiance, notamment parce qu'ils ont déjà travaillé avec eux, et peut-être parce que leur père s'adressait déjà au père de tel éleveur. Il est clair que la proximité géographique joue le rôle de mécanisme de confiance, ce qui explique que certains préfèrent avant toute chose s'approvisionner sur le bassin, même si les produits sont plus chers.

« On essaie, comme je vous disais, on essaie de trouver sur Marennes et de préférence sur Marennes mais on essaie de choisir les parcs par rapport aux huîtres qu'on veut, les parcs autour de nous, qui sont dans la même zone et puis après si on ne trouve pas, c'est vrai qu'après on se retourne sur le courtier ou sur les collègues ou des connaissances extérieures au bassin mais on essaie de privilégier ceux qu'on connaît. » (M. Giraud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

La proximité géographique facilite tout simplement les échanges, elle rend visibles les pratiques et par-là même relativement transparentes les manières de faire. En revenant de la marée ensemble, des ostréiculteurs peuvent apprendre à se connaître et éventuellement apprécier leurs façons de travailler.

« Nous on a une liste de fournisseurs avec lesquels on travaille en direct et par la suite pour faire des compléments, on passe par un courtier parce que le courtier est capable si vous voulez de vous apporter des volumes plus importants.

Q : Comment avez-vous fait cette liste ?

Par des gens qu'on connaît et puis qui en connaissent d'autres, c'est un petit peu du bouche à oreille on va dire, de la relation.

Q : Très concrètement c'est-à-dire que vous avez des parcs les uns à cote des autres

Voilà tout à fait ça peut se faire comme ça, ou alors l'établissement n'est pas très loin, on se côtoie en revenant de la marée, tiens tu as des huîtres à vendre, ben oui, ou alors des gens viennent à l'établissement et vous proposent un échantillon, tiens j'aurais ça, ça vous intéresse ça vous intéresse pas et puis voilà quoi. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Mais cet extrait fait également apparaître le rôle d'une certaine proximité organisationnelle. Ce que l'on traduit par l'expression bouche à oreille relève de la construction de mécanismes de réputation qui se font et se défont au sein d'une profession en fonction des critères de valeur qu'un collectif utilise pour juger certaines pratiques. Certains consacrent même une partie de leur travail à investir dans une connaissance assez détaillée des méthodes de leurs fournisseurs, par des visites et des contacts réguliers.

« Ben, moi je ne vous cache pas que tous les mecs avec qui je bosse en direct je les connais personnellement et je connais leurs entreprises, j'ai été les visiter toutes. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Les professionnels avertis apprennent à se repérer parmi la grande diversité des pratiques et des produits et sont à même d'identifier ceux qui sont conformes à leurs attentes, à partir de critères qui ne sont pas nécessairement partagés par la profession mais qu'ils se sont forgés eux-mêmes sur la base de leurs propres objectifs marchands. On est bien là au cœur de leur savoir-faire de métier.

« Moi je sais que j'achète de moins en moins d'huîtres de Normandie. Parce qu'on s'aperçoit qu'on a beaucoup de casse, parce qu'on a un gros différentiel de salinité et de température avec ces huîtres là. Donc moi, mon pôle, c'est surtout Bretagne sud. Après le reste bon, c'est vraiment des cas spécifiques, si je cherche des super spéciales, des huîtres, et encore que j'en fais de moins en moins, parce que je fais de la pousse en claire moi-même. Avant, je me servais en Normandie par exemple pour faire des cadeaux de fin d'année, des trucs comme ça, des huîtres pleines, notamment à Utah Beach. Mais bon on s'aperçoit qu'ils la vendent quasiment aussi cher que nous à l'expédition (rires) et puis que ça a régressé par exemple en qualité. Cette année la coquille était franchement pourrie, il y avait le vers, le polydora, au secours ! La coquille, cassée en deux, pas tout neuf, alors bon du coup comme moi ça fait un petit moment déjà que je fais de la pousse en claire, bon j'ai mon volume, ce qui fait que cette année, j'ai quasiment rien chargé sur la Normandie » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Mo)

Les problèmes les plus graves ne sont pas ceux qui concernent la qualité sanitaire, dans la mesure où celle-ci est d'une certaine manière rattrapable, ce sont plutôt celles qui mettent en cause la qualité marchande de l'huître de manière définitive. La connaissance du métier procède aussi par une connaissance de ceux qui le pratiquent.

« On sait à peu près ce qu'on va tirer comme sorte d'huîtres de départ dans toutes les zones qu'on a dans le bassin et en Bretagne c'est pareil, on sait que, bon eux ils travaillent surtout par rivières et on sait que certaines rivières ne valent rien et comme nous la Seudre, vous cultivez des huîtres sur la rivière Seudre proprement dit, vous ne faites rien à part du captage enfin de la récolte de petites c'est tout ce que vous faites, la qualité c'est minable. Alors que bon tout ce qui est Abers bretons on sait qu'il y a des endroits dans les Abers en Bretagne qui ont des huîtres sensationnelles donc c'est par connaissance, c'est à force de chercher parce que certaines fois vous vous faites avoir, vous pensez acheter un lot d'huîtres qui est bon, la 1^{ère} année vous achetez des huîtres de qualité et l'année d'après ils ont eu un

problème, comme tout le monde peut avoir, un problème d'eau douce ou trop d'apport d'eau douce et puis vous achetez un lot d'huîtres médiocres, voire pire encore. Quand vous les ramenez ici tout votre lot d'huîtres vous claque dans les doigts. » (M. Giraud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

L'une des manières de faire consiste à limiter la diversité des apports pour réduire leur variabilité, comme l'explique cet ostréiculteur qui évite de faire appel au courtier et n'a que quelques fournisseurs pour ces raisons-là.

« Ouais, c'est-à-dire que moi ce que j'essaie d'acheter à peu de gens différents, tout ce que je n'achète pas ici, tout ce que j'achète à l'extérieur, je m'oriente vers des gars qui font beaucoup de volume de manière à ne pas en avoir beaucoup, donc le courtier, bon c'est vrai que je ne le connais pas, pas nécessairement le gars chez qui il va charger, parce que moi en fait tout ce qui est extérieur je ne cherche pas beaucoup avec le courtier, j'ai mes fournisseurs directs que je connais. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Ils cherchent également à stabiliser la relation autour d'engagements forts de réciprocité et de transparence.

« J'en ai un dans la rivière de Penerf, j'achète 50 centimes de plus que les autres parce que ça fait 30 ans qu'on travaille ensemble et puis qu'on n'a jamais eu de problèmes et puis que la came bon on fait des contrôles comme tout le monde, mais on sait que quand ça va arriver ça va être bien sinon ça ne part pas de chez eux. Que s'il y a un problème il est résolu aussitôt, ça arrive les problèmes, personne n'est infaillible mais c'est résolu, on ne va pas chercher la petite bête en contrepartie il sait lui que moi je suis honnête. Je ne vais pas lui dire ouais j'ai eu de la merde alors qu'il n'y en avait pas parce que j'en connais moi qui dise ouais il y avait 100 kilos de casse alors que tout allait bien alors ça marche dans les deux sens, on travaille avec confiance et puis voilà et puis ces gens là ils sont récompensés et puis je leur paie 50 centimes de plus que le prix du marché. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

On voit ici que le principal souci est bien la qualité marchande et que du même coup les mécanismes d'assurance sur ce plan sont beaucoup moins stabilisés que ceux de la qualité sanitaire. Tout est à construire et chaque professionnel doit s'investir dans une démarche particulière pour s'assurer qu'il obtient bien cette qualité.

II. Les interdépendances en jeu

La production des huîtres fait intervenir de nombreux acteurs qui ne sont pas tous dans la même position par rapport aux enjeux de la production et de la mise en marché. De manière parallèle, la commercialisation des produits passe par des circuits différents qui ne font pas tous circuler de la même façon les pressions du marché. Dans cette partie, nous aborderons les interdépendances qui existent entre ces différents acteurs de l'amont et de l'aval.

1. Le poids croissant de la GMS

a. Les débouchés commerciaux des huîtres du bassin de Marennes-Oléron

L'ostréiculture comme la plupart des professions de l'amont alimentaire voit aujourd'hui son marché se recomposer autour du rôle clé joué par la grande distribution. Le marché des huîtres du bassin de Marennes-Oléron était, il y a une quinzaine d'années, à peu près réparti équitablement entre les trois circuits : celui du gros, le marché de la vente directe et le marché de la grande distribution. Aujourd'hui, la configuration a changé et les professionnels évoquent plutôt une prédominance de la grande distribution qui absorberait jusqu'à 50% des produits. La vente directe se maintient autour de 30 %, c'est donc le circuit traditionnel qui se trouve amputé par l'évolution de la grande distribution. Malgré tout, il n'est pas simple de raisonner de manière aussi symétrique entre les différents circuits, et il convient de les différencier sur le plan des types de produits distribués.

Le marché des grossistes est orienté vers une qualité de produit plus spécifique. 70% des huîtres affinées passent par le marché de Rungis expliquent les responsables de l'organisation de producteurs qui, malgré son déclin, utilisent ce marché comme « thermomètre pour la profession », ce qui laisse supposer que le marché traditionnel reste un débouché intéressant pour les expéditeurs commercialisant des fines de claires ou des spéciales de claires. De la même façon, le marché de la vente directe prend une ampleur pendant la période estivale, à une période où les qualités organoleptiques des huîtres sont plus typées et plus marquées.

La grande distribution est quant à elle tournée, comme nous le verrons par la suite, vers une offre standard et de volume. Mais son évolution dans les achats d'huîtres souligne l'influence que cet acteur peut avoir dans la mise en forme de l'offre.

Tableau 9
Commercialisation des huîtres par la grande distribution

	Volume	Evolution	Valeur	Evolution
Hypermarchés	12 300 t	+5,3%	361 MF	+18,5%
Supermarchés	8445 t	+22,5%	257 MF	+51%
Total GMS	20 858 t	+11%	622 MF	+29,6%

(source : OFIMER/SECODIP : achats d'huîtres en 1998)

Ainsi, certains ostréiculteurs disent accentuer leur activité avec la grande distribution parce qu'ils ont du mal à trouver des clients du côté des circuits traditionnels. La grande distribution apparaît dans ce cas comme un choix par défaut.

« Depuis vingt ans nous travaillons avec la GMS, les parents travaillaient avec la chaîne [Enseignes]. Ils commercialisaient 30 % de leurs produits vers la GMS, 30 % vers les grossistes et 30 % en vente directe. Aujourd'hui je commercialise 80 à 85 % de mes produits vers la GMS. Ce n'est pas une volonté, c'est une dure réalité, le commerce traditionnel a presque disparu. Il y a vingt ans, il y avait quinze mandataires d'huître à Rungis, aujourd'hui il en reste deux. Les poissonniers ont disparu au détriment des hypermarchés et des supermarchés. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Les grossistes se font plus rares et n'apparaissent plus comme des acteurs privilégiés pour la mise en marché des moules. Le responsable de l'organisation de producteurs explique de cette façon le développement de la vente directe par certaines entreprises d'ostréiculture.

« Les grossistes il n'y en a pas des quantités au niveau national, il faut dire qu'ils sont en perte constante de vitesse depuis bien des années, cela est dû principalement au fait qu'il y a eu la crève dans les années 70, il y a beaucoup de producteurs qui sont partis faire de la vente directe dès les années 70 pour pouvoir finalement argenter un petit peu. Ils sont partis faire de la vente directe, à ce moment-là la grande distribution a pris de l'ampleur également, ce qui

fait que le marché traditionnel qui était un marché roi, parce que les poissonniers ça marchait très bien, n'était plus compétitif. » (Responsable de l'organisation de producteurs, Marennes-Oléron)

Mais la lente régression du rôle des grossistes semble également être le résultat des actions des grandes surfaces qui, de plus, en plus, ont cherché à se rapprocher de l'amont des filières de l'agro-alimentaire, en faisant disparaître ceux qui pouvaient jouer un rôle d'intermédiaire entre la production et le marché. C'est ce qu'indique ce responsable des achats d'une grande enseigne, en précisant que le développement des centrales d'achat avait justement pour objectif de se passer des services du grossiste.

« Bien entendu une des règles de base également était d'écarter tout ce qui est grossiste, parce que bien entendu, on ne monte pas des plates-formes achat pour travailler avec des grossistes, ça serait un petit peu étonnant quoi. Euh donc effectivement d'écarter déjà d'une part la totalité du parc des grossistes et de favoriser effectivement une approche directe avec le mareyage ou avec des fournisseurs directs comme bon des ostréiculteurs ou des mytiliculteurs ou autres quoi. » (Acheteur, Carrefour)

Du côté des grossistes, cette situation est plus ou moins bien vécue. Certains continuent à travailler encore avec des chefs de rayons marée des grandes surfaces, mais la grande majorité s'est spécialisée sur le marché du détaillant, de la restauration publique ou collective et ne souhaite plus travailler avec les grandes surfaces dont ils ne partagent pas les méthodes de travail, ni même les modes d'organisation.

« Une plate-forme va centraliser les demandes des magasins, son but c'est d'aller un maximum à la source donc forcément elle ne va pas s'intéresser à des gens comme moi qui sont situés sur Rungis, parce que allez savoir pourquoi, ils sont absolument convaincus qu'à Rungis ils se font absolument escroquer. Si cela leur plaît d'aller chercher la marchandise en directe sur les côtes, qui sera pas forcément plus fraîche, pas forcément plus belle et pas forcément moins chère, moi je n'y vois aucun inconvénient... » (Grossiste, Rungis)

Mais la diminution du nombre des grossistes est également due au déclin des petits détaillants de quartiers, qui constituaient leur clientèle principale, au profit du développement des grandes surfaces pour la commercialisation des produits frais. C'est donc par les deux bouts de la chaîne commerciale que l'emprise de la grande distribution se fait sentir.

« Malheureusement, le traditionnel a disparu. J'avais avant des poissonniers, des restaurants mais ils ont disparu, ils ont fait faillite. Ça fait que maintenant il n'y a plus que la GMS. » (M. Perrot, éleveur, Marennes-Oléron)

La suprématie de la grande distribution n'est pas bien vécue par les ostréiculteurs, même ceux qui travaillent principalement avec les grandes surfaces. Celles-ci affichent clairement une politique de gros volume et demandent des prix bas en contrepartie des volumes qu'elles achètent.

« Nous sommes des acheteurs avant tout, nous sommes des commerçants. Lorsqu'on est en contact avec un ostréiculteur, on leur demande de nous faire un prix intéressant. A partir du moment où le produit correspond aux normes exigées par le cahier des charges, on discute sur le prix. » (Acheteur, Leclerc)

Les aptitudes d'un acheteur se mesurent justement à travers cette capacité à réunir très rapidement une information la plus complète possible, et le plus tôt possible, sur les cours des produits disponibles. Il doit alors mettre en balance ces différents prix et acheter les offres les plus intéressantes ou utiliser cette connaissance du marché comme argument de négociation auprès de ses fournisseurs.

« Alors donc c'est par le biais du Minitel, hein en fait on va relier les offres hein en quantité et en prix et on fait une synthèse en fait le matin on va dire entre 7 heures 30 et 8 heures, enfin entre 7 heures et 8 heures du matin on va faire l'analyse en quelque sorte de ces cours et on fait une première sélection au prix, une sélection automatique quoi, et ce que je veux dire c'est que toute la différence entre la valeur ajoutée et la qualité d'un acheteur ça va être de revenir sur cette analyse et de repositionner les offres. » (Acheteur, Carrefour)

Mais pour les producteurs, cette méthode représente un danger très fort, celui de réduire la connaissance du marché aux prix exprimés, sans introduire de différence entre les produits proposés. Autrement dit, selon eux de telles méthodes de travail ne permettent pas de traiter la différence de qualité sur le marché.

« On nous met en concurrence avec la verte de Vendée en nous disant qu'elle est moins chère, elle est moins chère mais elle est moins grosse. » (M. Gaudu, éleveur-expéditeur, La Cayenne)

b. La double standardisation de l'offre et de la demande

L'importance de la commercialisation des huîtres par le circuit de la grande distribution contribue par ailleurs à standardiser très fortement l'offre de produits disponibles sur le marché.

Une figure relativement stabilisée du consommateur d'huître circule sur le marché. Cette figure est construite par les nombreuses études qui sont utilisées par les différents acteurs de la production ou du marché.

Ainsi dans un document du FIOM (Girard, 1996), le profil du consommateur d'huîtres est défini de la façon suivante :

« Les consommateurs d'huîtres ont un profil plutôt âgé, la classe d'âge la plus consommatrice (indice de consommation 129 en 1994) étant la classe des 50-64 ans. Viennent ensuite les classes d'âge 65 ans et plus et 35-49 ans qui effectuent également des achats supérieurs à la moyenne (indice 117 et 108). Le déficit de consommation concerne toujours la classe des gens âgés de moins de 35 ans qui achètent 2 fois moins d'huîtres que la moyenne. Selon les critères socio-démographiques, la clientèle d'huîtres appartient d'avantage à des catégories aisées (indice 154) ou moyennes-supérieures (indice 102, en progression en 1994/1993). Le niveau de ressources disponibles intervient également dans la détermination de la taille des foyers les plus consommateurs : foyers de 2 personnes majoritaires correspondent également aux couples sans enfants. Indépendamment du critère ressource et âge, c'est la catégorie des femmes seules qui est la moins touchée par la consommation d'huîtres mais ce public pourrait être élargi grâce aux innovations facilitant l'ouverture des huîtres. Enfin le consommateur d'huîtres habite plutôt des villes de faible ou moyenne importance (moins de 50 000 habitants) mais il faut noter que la consommation en agglomération parisienne a progressé en 1994 grâce à un recrutement de nouveaux acheteurs. Pour résumer l'ensemble des critères socio-démographiques et régionaux examinés, le consommateur d'huîtres type vit dans l'Ouest de la France, à proximité des zones de production, a plus de 35 ans, appartient à un foyer de deux personnes disposant de bons revenus et (ou) effectuant les plus grosses parties de ses achats pendant les fêtes de fin d'année. A travers ce portrait se dégagent les deux principaux facteurs déterminant la demande, à savoir les habitudes de consommation et le revenu qui conditionnent encore largement l'achat d'un produit à forte connotation festive » (Girard, 1996)

La grande distribution, dont nous avons vu le poids croissant dans la commercialisation des huîtres est très outillée également pour dresser un portrait robot type du consommateur d'huîtres, mais aussi pour faire remonter cette figure de manière très prescriptive vers les acteurs de la production. Compte tenu de son rôle dans la mise en marché des huîtres, elle parvient fortement à formater la représentation de la demande et par conséquent de l'offre à travers une définition relativement standardisée du consommateur d'huître comme du produit qu'on lui destine. De fait, lorsqu'on interroge les ostréiculteurs, on retrouve cette définition et son caractère très opératoire pour le formatage des pratiques de production.

« Le consommateur festif achète de l'huître une ou deux fois par an et représente 80% des clients de la GMS, il va lui demander d'avoir une huître petite et maigre, la chair ne doit pas être trop abondante, il lui faut des facilités pour manger le poisson et surtout un prix intéressant. Pour nous, ostréiculteurs, ce n'est pas cette huître que l'on préfère, on la préfère plus charnue, plus grosse et avec beaucoup plus de goût. La fine de claire a un indice de chair inférieur à 9, la spéciale supérieur à 9, c'est celle qu'on préfère. Le client connaisseur va consommer de l'huître tout au long de l'année, chez lui ou au restaurant. Il va rechercher le meilleur produit, ne va pas faire attention au prix, il va plutôt rechercher l'origine, il va essayer de connaître le producteur... Des études ont montré que l'huître longue est celle qui est préférée par les jeunes, la SRC était étonnée de ce résultat. Mais c'est normal, c'est eux qui ont le pouvoir d'achat le plus faible. Elle a aussi montré que le premier frein à l'achat d'huîtres, c'est l'ouverture. C'est l'étude Louis Harris, vous connaissez ? » (M. Gendre, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Cet extrait souligne que l'ostréiculteur peut reconnaître une pluralité de figures du consommateur d'huître, le connaisseur, le jeune, le professionnel, mais seule la figure construite par la grande distribution lui sert de repère pour travailler ses produits. Naturellement cela pose tout le problème de l'écoulement des calibres plus petits ou plus gros, et plus encore des huîtres allongées ou aux formes trop irrégulières. Bien évidemment, les ostréiculteurs ont appris à travailler les huîtres⁷ pour surveiller l'évolution de leur taille et de leur forme, malgré tout la production d'huîtres n'entrant pas dans ces standards est inévitable.

⁷ Les techniques d'élevage sur table, permettant de retourner les huîtres fréquemment, ont aussi permis d'en contrôler plus facilement l'évolution.

L'action de la grande distribution revient donc à produire une figure très standard du consommateur pour justifier une offre qui, elle aussi, est standard. C'est le moyen le plus efficace, pour elle, de traiter du volume. Elle n'a donc pas intérêt à mettre en évidence des formes de différenciation trop marquées, que ce soient entre les types d'huîtres, les bassins ou les fournisseurs.

« Le problème c'est que la GMS nous dilue par rapport aux adversaires, elle joue sur les linéaires, sur les promotions. Ils ne nous laissent jamais en état de monopole ; avec la GMS la partie est perdue d'avance, à moins de créer un réseau de distribution propre. » (M. Talus, éleveur-expéditeur, l'Eguille-Sur-Seudre)

La mise en concurrence de fournisseurs, dont la grande distribution traite les produits comme équivalents, se fait bien avant l'étal, elle est un outil de négociation auprès des fournisseurs et permet d'opérer une sélection entre ceux-ci, au sein d'un même bassin ou même entre les bassins.

« En 96, elle [la GMS] a créé une concurrence avec les Bretons et les Normands, nos volumes ont baissé de 50%. C'était volontaire de la part de Carrefour : ils ont appuyé X, ils se sont fournis chez lui et nos volumes sont passés de 600 tonnes à 300 tonnes. » (M. Talus, éleveur-expéditeur, l'Eguille-Sur-Seudre)

La standardisation de l'offre se fait également à l'occasion d'offres promotionnelles qui sont, elles aussi, standardisées. Sous couvert de la découverte d'un produit, l'ensemble de l'offre est réaménagé autour de ce produit principal.

« Vous savez les enseignes maintenant elles communiquent par catalogue, les catalogues c'est eux qui les font, ils font tourner trois bassins, donc c'est chacun son tour, vous pouvez proposer ce que vous voulez, dans la mesure où ils n'ont pas décidé de le mettre en avant, vous attendez que ce soit votre tour. Si par exemple cette semaine, ils sont en promotion sur la Normandie, vous pourrez proposer tout ce que vous voudrez parce que dans le catalogue qu'ils ont édité, ils ont mis 'huîtres de Normandie', point final. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron).

Le pouvoir de la grande distribution s'exerce alors très fortement sur l'organisation de la production en amont. Les ostréiculteurs des différents bassins doivent gérer leur production

et leur stock en conséquence, n'ayant d'autre choix que d'attendre leur tour, pour pouvoir commercialiser leurs produits par ce circuit.

« Ils font une rotation des fournisseurs, rotations des fournisseurs pour certaines enseignes et pour d'autres, rotation des bassins en plus.

Q : Des bassins ?

De divers bassins, il y a Bretagne Nord, Bretagne Sud en fin tout ça c'est la Bretagne, il y a la Normandie et Marennes-Oléron. Donc dans 1 mois vous avez 4 semaines vous pouvez très bien à tour de rôle faire une semaine et pendant les autres semaines vous bricolez, 1 semaine vous allez travailler à bloc et la semaine d'après vous ne faites plus rien et après on attend le mois d'après.

Q : Et vous le savez, ça c'est fait à l'avance, c'est au téléphone comment ça se passe ?

Ben ils nous appellent, ils nous disent bon pour la semaine, on va prendre le mois de février, la semaine 7 par exemple on vous demande de nous proposer un prix sur une barquette de 2 12aines de numéro 3 en filière qualité ou en production standard donc à nous de leur fournir un prix qui leur plaise quoi.

Q : Ils vous préviennent un peu à l'avance ?

Ouais ça tourne entre 3 semaines et un mois à l'avance

Q : Ce n'est pas comme le poisson ou tous les matins...

Oui ils savent très bien, c'est différent on n'est pas soumis au régime, aux mêmes contraintes que la pêche, nous les produits ils sont stockés en claires donc ils savent qu'on a du produit sous le coude hélas, c'est ça le problème. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Face à cette standardisation de l'offre et de la demande opérée par les modes d'organisation et de commercialisation de la grande distribution, les ostréiculteurs cherchent à mettre en avant la réalité d'une véritable différenciation du produit. Une récente enquête⁸ montre que les consommateurs ne recherchent pas tous une huître grasse, certains préfèrent même une huître qui contient beaucoup d'eau. Au-delà des discussions sur la réalité des préférences des consommateurs et des débats sur les moyens de les mesurer, cette enquête souligne la possibilité de traiter une variété de goûts et donc de produits. Pour réaffirmer sa volonté de contrôle en la matière, la profession, à travers le CNC vient de revenir au principe de calibrage des huîtres en quatre classes⁹ en abandonnant le système qui avait été imposé par

⁸ L'ostréiculteur français, N°142, avril 1999.

⁹ Ce calibrage est un retour à la définition des normes AFNOR et correspond au système qu'avaient adopté les professionnels lors d'une consultation par le CNC : ces quatre calibres sont les TG (très grosses), les G (les grosses), les M (les moyennes) et les P (les petites).

les grossistes de Rungis et qui utilisait des sous-classifications : M3, M4, P5, P6. Moins opaque ce « nouveau » système permettra aussi aux producteurs de s'adresser plus directement aux consommateurs finals, à partir d'un vocabulaire commun. Par ailleurs, le CNC a aussi défendu le principe d'une transaction avec les distributeurs se faisant sur la base du kilogramme et non plus de la douzaine, ceci afin d'éviter des situations de distorsion forte dans lesquelles, des opérations promotionnelles de type « l'huître à un franc » amenait à vendre des huîtres dans des prix variant entre 16 et 22 francs le kilogramme, sans mise en avant spécifique des différentes qualités de produits. Ces différentes opérations sont véritablement les traces d'une reprise en main par la profession ostréicole de la définition du marché pour leurs produits. Elles soulignent également la volonté de se donner une définition de la demande plus compatible avec les variabilités du produit afin de traiter les différences de qualité sur le marché. L'idée serait alors de pouvoir mieux faire correspondre la segmentation de la clientèle, à travers une pluralité des figures du consommateur d'huîtres, avec cette variabilité naturelle du produit. De cette manière, les huîtres longues ne seraient peut-être Actuellement, les principaux critères de la qualité sont directement issus des définitions de la qualité marchande que fait circuler la grande distribution.

« L'huître est un produit naturel dans un milieu naturel, on ne maîtrise pas toujours la qualité, il y a l'environnement. On peut travailler la forme de l'huître, mais quand on est surchargé, et qu'on n'a pas le temps de travailler la production au bon moment, l'huître continue à pousser, la coquille peut s'allonger ou prendre mauvaise forme.(...) On sélectionne son produit et la qualité est évidente mais dans une production totale on a des produits de qualité des produits de moins bonne qualité. » (M. Gaudu, éleveur-expéditeur, La Cayenne)

La variabilité naturelle du produit étant parfois difficile à contrôler, les petits arrangements que les producteurs mettent en œuvre sont parfois les seules parades qu'ils peuvent envisager pour commercialiser ces différences de qualité de produit.

« C'est tout ce qui rentre dans l'appellation longue, c'est à dire l'huître a un indice de commercialisation, un indice de forme et donc passé cet indice de forme, quand on est inférieur à cet indice de forme ce sont des huîtres, ce qu'on appelle des longues qui sont déclassées normalement et donc vous pouvez acheter des huîtres déclassées et puis ce qu'il y en qui font, ils les mélangent dedans (ils mettent 2/3 de belles au dessus et en avant). Voilà, voilà. Ca ne devrait pas se dire mais ça se pratique (dans beaucoup de secteurs je crois, ce n'est pas moral. C'est le problème de la grande distribution qui ne joue pas le jeu, qui impose ». (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Mais cette standardisation n'est pas nécessairement synonyme de mauvaise qualité. De nombreuses enseignes ont cherché sur ce plan à améliorer la qualité des produits proposés ou à fournir des services annexes pour les consommateurs.

« Le combat de Leclerc a toujours été que le consommateur ait un prix pour le produit qu'il achète. Aujourd'hui avec la loi Galant, la distribution change. On s'intéresse plus à la qualité du produit et aux besoins du client. On tente d'être les meilleurs, donc on travaille beaucoup les services, l'accueil". (Acheteur, Leclerc)

Malgré tout, le principe d'une offre relativement standard, constituant le gros de la gamme, demeure, car il est le moyen le plus efficace de traiter du volume et de s'adresser à une demande de masse. Or il est clair que la vente de forts volumes conditionnant la réalisation d'un chiffre d'affaires élevé constituent les bases mêmes du fonctionnement financier des grandes surfaces.

« Oui mais on raisonne toujours en part de marché dans la grande distribution, c'est une guerre. Qui dit parts de marché, dit chiffre d'affaires. Plus vous faites de chiffre d'affaires, plus vous prenez de part de marchés sur vos collègues, sur vos copains et puis il faut toujours avoir une politique de croissance, ça aussi c'est le nerf de la guerre. Et pour avoir une politique de croissance, c'est encore le chiffre d'affaires. Si vous connaissez un chiffre d'affaires, ça veut dire que vous avez de la croissance et si en plus vous pouvez vous le permettre en gardant une marge correcte alors là vous êtes le roi. » (Chef de rayon marée, Carrefour, Créteil)

c. La menace de la surproduction comme instrument de contrôle

L'huître, on l'a vu, est un produit naturellement saisonnier. Si certains consommateurs en sont adeptes à différentes périodes de l'année, les modes de culture rendent malgré tout préférable la consommation du produit à certaines périodes de l'année plutôt que d'autres. Par le passé, cette saisonnalité s'est accentuée lorsque la consommation des huîtres a dépassé les régions littorales pour s'étendre aux différentes régions de France. Les modes de transport ne pouvaient garantir une fraîcheur du produit qu'à certaines périodes de l'année. De là vient le dicton associant la consommation d'huîtres aux mois en « r ». A ceci, il faut ajouter que

l'huître est restée longtemps un produit cher, associé à une consommation sinon de luxe du moins de fête (Flandrin et Montanari, 1996), ce qui tend à masser sa consommation au moment des fêtes de fin d'année.

La grande distribution n'a plus aujourd'hui le souci du mode de transport et peut approvisionner en huîtres tous ses magasins pendant la majeure partie de l'année. Pourtant, le chiffre d'affaires des ventes d'huîtres se fait à 75 % sur les quinze derniers jours de décembre, au moment des fêtes¹⁰. Cette demande massive sur une période très courte a des répercussions très fortes sur les acteurs de la production.

« Il faut comprendre que nous, on fait la majorité de notre vente en fin d'année, sur deux soirées principalement : Noël et le Jour de l'An. Les acheteurs aiment bien diviser pour régner, c'est ce qu'ils font dans les bassins ostréicoles. On sait que l'huître Marennes-Oléron est celle qui se vend le mieux, les autres bassins veulent gratter des parts de marché, les acheteurs en profitent au début de la saison, dès septembre. Chaque semaine ils font des promotions d'huîtres en provenance de bassins différents, une semaine c'est une promotion de l'huître de Bretagne, une autre semaine c'est une promotion de l'huître de Normandie etc. De cette manière ils mettent la pression avant les fêtes, ils savent qu'on a du stock, ils ne s'inquiètent pas mais ils nous mettent la pression. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Cette pression de la grande distribution sur les approvisionnements pendant une période très courte de l'année, fait peser une menace de surproduction sur l'ensemble des professionnels du bassin, qui craignent de ne pas pouvoir écouler leur production pendant cette période. La fenêtre des ventes étant très réduite, tous cherchent à s'assurer qu'ils ne la manqueront pas. Le temps et sa maîtrise deviennent un instrument de pouvoir entre les mains des grandes surfaces.

« Pour la GMS, on est en surproduction, les centrales d'achat c'est comme un entonnoir, ils nous font croire qu'on ne peut pas tout vendre, ils nous disent il y a des huîtres partout, ils mettent les bassins en concurrence deux à trois mois à l'avance. Mais c'est faux on n'est pas en surproduction, on a juste ce qu'il faut pour le marché français mais ils nous mettent la pression. » (M. Pierre, éleveur-expéditeur, l'Eguille-Sur-Seudre)

¹⁰ C'est beaucoup moins vrai pour les magasins de villes littorales ou de villes réputées grosses consommatrices de produits de la mer, comme Nantes, où l'on peut trouver une offre d'huîtres sur une grande partie de l'année, située entre septembre et avril.

Par ailleurs, cette pression est accentuée par le fait que la grande distribution a externalisé totalement le coût de la gestion des stocks. Il appartient à ses fournisseurs, de tous domaines confondus, de gérer les stocks en fonction des fluctuations de ses propres commandes, et non l'inverse.

« Un producteur qui a besoin d'avoir un stock disponible pour un marché précis, au plus tard début décembre, va rencontrer de grosses difficultés parce qu'il prend des risques sur le stockage de produits, sur le calibre et il n'est pas sûr de passer son prix comme il l'entend. Vu la pression des marchés des gros acheteurs, et bien il y a dix ans, il y a vingt ans un expéditeur pouvait imposer un prix assez tôt maintenant il ne peut plus imposer de prix. Et il est sous l'influence de la pression des marchés. » (Responsable organisation de producteurs, Marennes-Oléron)

Pour les ostréiculteurs, ce stockage non seulement a un coût, parce qu'il suppose l'immobilisation de claires à cet effet, mais il représente également un risque qu'il faut intégrer parce que l'huître est un produit vivant qui continue d'évoluer même pendant la période de stockage. Le danger est donc pour un producteur de se retrouver avec des produits trop gros qui ne correspondent plus à la demande de son client, où qui se vendent moins bien sur le marché.

« Jusqu'à un certain point la production n'est pas facile à maîtriser, le produit est naturel et l'huître n'arrête pas de pousser, on ne peut pas la bloquer » (M. Gaudu, éleveur-expéditeur, La Cayenne)

Le professionnel doit alors s'organiser en conséquence pour pouvoir stocker ses produits dans des claires où ils ne risquent pas d'évoluer défavorablement.

« *Q : Vous ne pouvez pas reparquer les huîtres ?*

Si, si, bien sur, ça arrive même tous les ans. Les produits ils arrivent à terme parce qu'il y a des cycles, une huître ça se fait sur 3 ans, donc dans le dernier cycle les huîtres elles arrivent à terme elles sont commercialisables en produits finis à partir du mois de septembre mais ça ne veut pas dire qu'à partir du mois de septembre il faut avoir tout vendu. On a toute la période d'hiver jusqu'au printemps, voir avril ou mai de l'année suivante où le produit ne va pas évoluer en taille. Donc vous avez quand même 6 à 8 mois pour écouler le truc. Bon évidemment si au bout de 8 mois il n'est pas écoulé, on peut le reparquer mais c'est sûr que le fait de le reparquer il ne faut pas le mettre n'importe où parce qu'autrement il risque de, s'il était déjà gros de devenir encore plus gros et d'être encore moins commercialisable. [...] C'est

surtout on joue en termes de hauteur d'eau, c'est à dire qu'on va les mettre sur des endroits où elles vont dévouvrir quasiment tous les jours. Le fait d'être à sec elles ne vont pas manger donc elles ne vont pas grossir. » (M. Cheval, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Mais l'objectif reste tout de même, surtout si la GMS représente le client principal, comme c'est le cas pour cet ostréiculteur auquel les grandes surfaces achètent chaque année 30 % de sa production, d'écouler tous ses produits pendant la période maximale de vente en grandes surfaces.

« Le but de l'ostréiculteur c'est d'arriver à 0 au niveau stock le 31 décembre parce qu'après vous avez une chute sérieuse au mois de janvier et ce que vous n'avez pas vendu vous l'avez sur le dos souvent jusqu'à Pâques et entre le 31 décembre et Pâques vous tapez entre 20 suivant le temps, pas loin de 20% de mortalité. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

De son côté, la GMS n'est pas prête à revenir sur son mode d'organisation pour les approvisionnements en huîtres, elle a totalement intégré et naturalisé une saisonnalité qu'elle a elle-même très largement contribué à mettre en place.

« Les huîtres c'est surtout de la vente saisonnière, là on n'en a pas, elles sont en laitance [...] Les ostréiculteurs ont très peur de ne pas tout vendre à Noël, ils ont peur d'avoir du stock après les fêtes. Dès le mois d'octobre les fax tombent. En septembre, on se rencontre pour préparer la campagne, les ostréiculteurs me présentent la saison, les calibres disponibles, les prévisions de volume. Nous, on commence à préparer notre saison en fonction des informations qu'ils nous donnent [...] Moi en début de saison, je fais des promesses de vente à mes fournisseurs, je leur demande des tarifs pour la saison. S'ils sont moins chers, je leur dis qu'ils seront prioritaires mais je suis contraint de comparer les prix avec d'autres. Je ne dois pas être plus cher sur le marché. » (Acheteur, GMS, région nantaise)

Si les ostréiculteurs subissent des pressions venant des acteurs de l'aval, et surtout de la grande distribution, ils ne représentent pas pour autant une communauté d'intérêt homogène. Les différents métiers intervenant dans la production ostréicole entretiennent entre eux des relations qui ne sont pas sans tension.

2. *Les tensions entre les différents métiers de l'amont*

a. **Les asymétries entre éleveurs et expéditeurs**

Les ostréiculteurs du bassin de Marennes-Oléron se répartissent en deux catégories d'entreprise au statut différent. Les éleveurs d'une part et les éleveurs-expéditeurs d'autre part. Les premiers représentent environ 500 entreprises sur le bassin. Ce sont de petites entreprises familiales, leur particularité est de passer par des établissements d'expédition pour mettre en marché le plus gros des huîtres qu'elles produisent (les 2/3 en moyenne). Les professionnels évaluent le nombre de ces entreprises à 500, les chiffres officiels des Affaires Maritimes estiment ce nombre à 620 (LeGrel et Bailly, 1998). Les établissements d'expédition ont le statut d'éleveurs-expéditeurs et sont plutôt de grosses structures, employant une main d'œuvre salariée et réalisant en plus des opérations de production, des opérations de conditionnement et de première mise en marché. Les professionnels estiment à 700 le nombre de ces entreprises, les Affaires Maritimes l'évaluent à 595.

Cette organisation s'apparente à un schéma de filière dans lequel les éleveurs sont dépendants des éleveurs-expéditeurs pour la mise en marché. Mais le fait que les éleveurs-expéditeurs soient aussi des producteurs ne rééquilibre pas cette dépendance sur l'amont.

Malgré tout la dépendance qui existe de fait entre les expéditeurs et les éleveurs n'est pas uniquement liée à cette asymétrie, elle résulte également d'un positionnement très différent par rapport à ce qui fait la valeur du produit échangé. Les éleveurs assurent les phases de production liées à l'élevage, ils captent ou achètent leur naissain, puis élèvent les huîtres jusqu'à leur phase de maturité biologique. Celles-ci peuvent alors être vendues comme des huîtres de parcs. Les éleveurs-expéditeurs peuvent, quant à eux, affiner les huîtres qu'ils élèvent ou qu'ils achètent auprès d'autres éleveurs. Une fois affinées dans les claires du bassin, les huîtres ainsi mises sur le marché sont fortement différenciées des produits des autres bassins. L'affinage est ce qui fera la différence entre une huître pouvant bénéficier de l'appellation Marennes-Oléron et une huître qui n'aura pas cette appellation.

Il est donc clair que là où les éleveurs-expéditeurs mettent en marché un produit très différencié et bénéficiant, de plus, d'une forte notoriété au niveau national, les éleveurs vendent, quant à eux, un produit très indifférencié qui peut, de ce fait, être largement mis en concurrence avec des produits de type « huîtres de parcs » émanant d'autres bassins français. Et, on a bien vu plus haut que l'approvisionnement des éleveurs-expéditeurs se faisait très largement par des apports hors bassin.

La plupart des opérations réalisées par les éleveurs-expéditeurs sont des opérations à forte valeur ajoutée : l'affinage bien sûr, qui confère ses caractéristiques organoleptiques au produit, mais aussi le conditionnement conforme aux demandes du marché, c'est-à-dire en unités de douzaines d'huîtres. L'éleveur, quant à lui, fournit des huîtres en vrac conditionnées en gros volumes qui se mesurent au poids.

« La marque Marennes-Oléron est une marque déposée, mais quand je vends en vrac, je ne suis pas soumis au cahier de charges. En tant qu'éleveur je n'affine pas le produit, je le vends en vrac. » (M. Marcel, éleveur, Bourcefranc)

« 70% des huîtres que je vends sont en gros, elles ne sont pas affinées, elles sont juste triées par niveau et vendues au poids, environ 20 Kg par manne. » (M. Perrot, éleveur, Trojan)

En raison de cette indifférenciation du produit, la mise en concurrence avec des produits élevés en Normandie ou en Bretagne est possible, et ce d'autant plus que les produits du bassin sont souvent plus chers que ceux provenant des autres bassins.

« Ils [les éleveurs-expéditeurs] vont chercher les huîtres sur les autres bassins français, ils n'achètent pas nos produits, et ils n'ont pas de problème pour les vendre. » (M. Caron, éleveur, Marennes)

Face à cette situation, les éleveurs se sont regroupés en organisation de producteurs pour défendre un prix d'orientation. Plusieurs avaient fait le constat que les expéditeurs négociaient rarement le prix avec leurs propres clients et que, d'une certaine manière, ils l'imposaient à la profession.

« Les courtiers et les expéditeurs aiment bien avoir des informations sur la quantité et le calibre du produit, mais ils parlent très peu du prix. Alors que pour un éleveur, le prix du produit c'est très important. » (Président de l'organisation de producteurs, Marennes-Oléron)

Le responsable de l'organisation de producteurs est donc parvenu à fixer un prix d'orientation qui permet de servir de repères aux éleveurs comme aux expéditeurs. Pour vérifier l'effet de celui-ci, il l'a suspendu le temps d'une année : le prix moyen de vente au kilo a immédiatement chuté d'1,50 francs.

« L'éleveur pur c'est un professionnel. On s'est battu pour être reconnu, pour ne pas être pris pour n'importe quoi. Quand on vend notre produit, on doit avoir un prix rémunérateur, on ne doit pas être à la merci des acheteurs. Les éleveurs doivent faire face au courtier et aux expéditeurs. Nous, on a voulu fixer un prix minimum. Au départ on n'étaient pas nombreux. Il y avait trop d'offres par rapport au marché, ça a fait chuter les cours. L'huître à l'élevage se vendait 8 francs du kilo ! Au départ on était un syndicat d'éleveurs purs, puis de fil en aiguille, on a créé une organisation de producteurs. Il n'y avait que des éleveurs dans cette organisation. On voulait être assez nombreux pour tenir le prix des produits à la base. C'est un produit qu'on a travaillé pendant quatre ans, on ne doit pas le donner comme ça ! L'organisation de producteurs, c'est la seule habilitée à parler de prix d'orientation. Ce sont les prix de mise sur le marché, c'est dans l'intérêt de la profession. » (Responsable de l'organisation de producteurs, Marennes-Oléron)

L'organisation de producteurs est une structure qui ne peut avoir de réelle efficacité que si elle solidarise suffisamment de professionnels. Son responsable l'a bien compris, qui cherche également à y faire adhérer des éleveurs-expéditeurs. Mais malgré son énergie, l'inertie de la profession est encore lourde et le prix d'orientation n'est pas toujours très suivi par les expéditeurs qui cherchent toujours à acheter le moins cher possible à qualité équivalente, mais également par les éleveurs qui ont peur de se retrouver avec un stock d'invendus trop important et coûteux pour leur structure.

« Après décembre, quand il nous reste un certain tonnage, ça nous coûte, il faut mettre en poche dans les parcs, c'est très coûteux. L'idéal c'est de vendre tout au premier de l'an. » (M. Marcel, éleveur, Bourcefranc)

« Les difficultés qu'on [les éleveurs] rencontre c'est qu'on a un produit qui est vivant, qui est en stock et qui nous gêne au mois de janvier, si on ne vient pas à l'écouler trois mois plus tard il ne sera plus vendable parce que trop gros. » (Responsable de l'organisation de producteurs, Marennes-Oléron)

Par ailleurs, l'organisation de producteurs tente également de réguler certaines pratiques en dénonçant les méthodes de certains expéditeurs qui cherchent à gagner en trésorerie au détriment des éleveurs.

« Quand je vends à l'expéditeur ou au courtier, en novembre ou décembre, je suis payé en juin. Ce n'est pas normal, l'expéditeur lui est payé un mois après, l'argent qu'il touche, il le place pendant quelques mois, nous on est payé 5 à 6 mois après. Du fait que c'est un produit transformé, l'huître que l'on vend est affiné par l'expéditeur, il doit nous payer deux mois après mais en réalité c'est six mois. L'organisation de producteurs essaie de réglementer ça, elle veut mettre en place des contrats d'engagement contre les éleveurs et les expéditeurs, qui seront en fait des bons de livraison datés. Pour le moment ça n'avance pas trop. »
(Responsable organisation de producteurs)

Sans en être la seule cause, cette situation renforce la tendance à la disparition des petites structures d'élevage sur le bassin, qui ont du mal à faire face à l'ensemble des problèmes que connaît aujourd'hui la production ostréicole. Il semble bien que les opérations à valeur ajoutée soient de moins en moins sur l'élevage pur, au moins dans le bassin de Marennes-Oléron. Les instances de représentation régionale ont tout à fait conscience de cet état de fait.

« Les éleveurs purs sont les plus menacés, il est très difficile pour eux de vivre de leur production. Ici le coût de production de l'huître est élevé, il représente en moyenne un franc au kilo de plus que les autres bassins. (...) Il y avait aussi 1800 éleveurs aujourd'hui ils sont 500. » (M. Bertin président de la SRC)

On constate aujourd'hui qu'un départ à la retraite n'est pas systématiquement suivi d'une reprise d'entreprise.

« La faillite de certaines exploitations est expliquée par le manque de rentabilité surtout pour les petites exploitations, où il y a un couple qui fait à-peu-près 25 tonnes, ça représente 300 000 F à peine, soit 6000 à 8000 F par mois pour le couple. Il y a un manque de rentabilité flagrant. » (M. Boutin, éleveur-expéditeur, La Tremblade)

Le nombre d'exploitants a diminué de 25 % en huit ans et 23 nouveaux entrants par an sont dénombrés en moyenne. L'âge d'installation est lui de plus en plus tardif, puisqu'il est de 27 ans. Enfin, globalement l'offre de parcs est supérieure à la demande, ce qui amène à une

stagnation des valeurs de transfert et une dévalorisation du capital d'exploitation des sortants, alors qu'en parallèle 27 % des exploitants détiennent des parcs dans d'autres bassins (50% sur l'île de Ré et 40% en Bretagne), ce qui amène ces concessions à prendre de plus en plus de valeur (CNASEA, 1999).

« Je suis à la retraite, je continue à exploiter la concession en attendant un repreneur. (...) J'ai un fils il n'est pas dans les huîtres et en plus il faut travailler dur pour rien avoir depuis vingt ans il a fallu faire des heures supplémentaires et ça paie de moins en moins. Moi je suis à la retraite, j'attends un repreneur, le jeune qui reprendra ma concession aura beaucoup de courage, c'est beaucoup de travail pour très peu. » (M. Marcel, éleveur, Bourcefranc)

« La majorité des ostréiculteurs a plus de quarante cinq ans et n'a pas de successeur familial. Mais les entreprises sont viables, cette situation nous a percuté, on ne peut pas rester les bras ballants. A la section régionale, là nous voulons mettre en place des outils pour aider à la transmission des entreprises. » (M. Bertin, président de la SRC)

Certaines concessions laissées à l'abandon, faute de repreneur, contribuent à modifier l'écologie du bassin et dégrader davantage la productivité localement. La profession cherche aujourd'hui à se mobiliser en favorisant les reprises d'entreprises, en développant des aides pour les jeunes venant s'installer sur le bassin. Mais il est encore difficile de dire si ces solutions auront des effets sur le long terme.

b. Le rôle du courtier : remettre du marché au sein de l'organisation

L'organisation de la production et de la commercialisation des huîtres sur le bassin de Marennes-Oléron s'appuie essentiellement sur trois professions : l'éleveur et l'éleveur-expéditeurs que nous venons de présenter et le courtier.

Certains font remonter l'origine du courtage sur le bassin de Marennes-Oléron à l'époque où il n'existait pas de pont entre l'île d'Oléron et le continent. Les éleveurs situés sur l'île ne pouvaient pas se permettre de passer du temps à trouver des débouchés pour leurs produits, ils passaient donc par des courtiers pour revendre leurs produits aux expéditeurs situés sur le continent. Ceux qui relatent cette histoire sont souvent ceux qui expliquent qu'aujourd'hui l'utilité du courtier est plus difficile à démontrer, notamment parce que le pont a facilité les échanges entre les éleveurs de l'île et les expéditeurs du continent, mais aussi

parce que certains expéditeurs ont leurs propres parcs sur l'île, par ailleurs la concentration des entreprises a conduit à un nombre beaucoup moins important d'éleveurs qu'auparavant.

Malgré tout, d'autres ostréiculteurs, qu'ils soient éleveurs ou expéditeurs, basés sur l'île ou sur le continent, soulignent les caractéristiques structurelles du bassin qui justifient pleinement le besoin d'une activité de courtage. Comme nous l'avons vu plus haut, la morcellisation des parcs, les différents problèmes de production produisent une certaine variabilité des apports qui pose des problèmes aux expéditeurs basant au contraire leur action commerciale sur une faible variabilité de l'offre.

« Les parcs sont de plus en plus petits, la production n'est pas du tout optimisée, ce qui fait qu'on doit passer par des courtiers pour pallier la difficulté, ici, on n'a pas la garantie du bon produit, on va travailler avec un éleveur, une année il aura le bon calibre, l'année suivante, il aura une mauvaise pousse, dans les autres bassins, le produit est beaucoup plus régulier. Quand on travaille avec le courtier, on va lui demander de l'huître de Lamouroux ou de la Casse, c'est du haut de gamme, il sait où aller les chercher. C'est important d'avoir des courtiers sous le coude, ils connaissent bien les éleveurs de la région et des autres bassins, ils savent très bien ce qu'il se fait en produit et le prix qu'ils peuvent en tirer. » (M. Balin, éleveur-expéditeur, Bourcefranc)

Pour certains, les courtiers doivent leur survie à l'existence de ces contraintes structurelles du bassin. La compétence en courtage réside dans cette très bonne connaissance des apports de chaque bassin, de chaque zone et presque de chaque parc. Cet ostréiculteur souligne même que les courtiers travaillent mieux lorsqu'ils ne travaillent pas exclusivement sur le bassin.

« A Marennes, c'est de la folie. Une année, où il y a des huîtres épouvantables, vous lui commandez 5 tonnes, il vous en amène 10. Les huîtres sont sales, il n'y a pas le poids dans les mannes, le mec dit 'c'est pas grave, je t'ai mis un kilo de plus dans les mannes'. Ben oui, mais quand vous avez lavé la manne, il y a deux kilos de moins parce qu'en fait il y avait deux kilos de m...C'est sans arrêt comme ça ici, ça déteint sur le courtage. Moi, je travaille avec trois courtiers ici et un courtier qui ne fait que l'extérieur, avec celui qui ne fait que l'extérieur, jamais j'ai ça ! Je commande deux tonnes, il me fait deux tonnes, pas deux tonnes dix.[...] C'est ingérable. Mais c'est ça qui les sauve sur Marennes, le courtage, autrement, il y a longtemps qu'il n'y en aurait plus, parce que pour l'expéditeur c'est ingérable. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Le travail du courtier est véritablement un travail marchand qui consiste à mettre en rapport des produits et des clients. La plupart des courtiers sont des négociants qui achètent des produits pour les revendre. Ils tirent une plus-value de leur activité sur les volumes échangés et l'adéquation qu'ils sont à même de faire entre l'offre de produits achetés et les caractéristiques des produits demandés. D'autres courtiers réalisent véritablement du courtage, c'est-à-dire qu'ils travaillent sur la mise en relation d'un producteur et d'un acheteur, sans acheter eux-mêmes les lots vendus. Le principe reste cependant le même, celui d'une activité basée sur le volume de marchandise circulant.

Le courtier doit donc bien connaître les spécificités des apports et les modes d'organisation et de production de l'amont.

« C'est-à-dire que la relation amont c'est un peu comme, vous avez déjà vu ces films ? Il y a des films en Amérique où on voit l'agent du footballeur professionnel, du footballeur américain qui se déplace et qui va à la rencontre et qui a une relation presque, comment dire, fraternelle avec le gars qui le paie pour pouvoir le vendre si possible. Et bien c'est exactement ça. C'est donc des voyages à l'étranger pour pouvoir rencontrer les producteurs, c'est des voyages aussi en France pour voir les producteurs, c'est une relation de confiance, c'est une relation qui se met en place en 3, 4 en 2 ans, en dix ans. Et c'est cette relation qui fait que l'on est très bien connu et qui fait que l'on est potes avant tout, on est des copains, on a une relation amicale. Donc effectivement on se déplace.... Et bien oui. C'est plus que ça. C'est aussi partir en vacances ensemble. Ce sont des relations d'affaires qui sont des relations d'amitié. » (M. Bordes, courtier)

De manière symétrique, il lui faut bien connaître les préférences de ses différents clients.

« C'est la connaissance empirique des problèmes sur notre historique qui nous fait apparaître des besoins réguliers pour tel client à tel moment de l'année et on le sait, ils nous appellent et on le sait à l'avance Et en même temps, ce besoin il répond à une offre qui s'est mise en place régulièrement parce que régulièrement on fournit, tous les ans, le même produit et donc on sait que ce produit là va être produit. » (M. Bordes, courtier)

Entre les deux, il doit ajuster qualitativement et quantitativement l'offre à la demande.

« Leur production est éparse, ils ont des moyennes, des grosses, des longues, ce n'est pas du tout homogène. Le courtier lui, a la capacité de nous apporter la quantité qu'on veut, avec le bon calibre, ils connaissent pas mal d'éleveurs. » (M. Balin, éleveur-expéditeur, Bourcefranc)

Il doit alors investir dans une double connaissance, celle de l'amont et celle de l'aval. Il doit absolument bien connaître les entreprises, celles de ses fournisseurs, comme celles de ses clients, pour connaître et travailler le marché.

« Parce que si vous voulez le marché n'est pas extensible. Nous on tire notre profit, en connaissant le coût à la production, en connaissant l'approvisionnement, en connaissant le détail dont il s'agit, on sait tout de A à Z, on connaît le produit et puis le réseau de confiance. [] La connaissance de l'entreprise est totale. Parce qu'il y a une confiance qui est mise en place qui permet de savoir à qui on a affaire. Et elle est donc totale, jusqu'au bilan il y a tout. Il faut être au courant de tout parce qu'on a un rôle de partenaire, plus de partenaire, mais de conseiller, de consultant. Parce que quand l'entreprise sera à vendre, on sait qu'elle est à vendre, on sera les premiers à savoir qu'elle est à vendre. Si l'entreprise a des problèmes financiers, on sera les premiers à le savoir. Et si l'entreprise compte se développer, on sera également les premiers à le savoir, parce qu'il y a des signes qui le montrent et parce que, faut pas oublier quand même que les patrons d'entreprises sont un petit peu seuls dans cette guerre et donc c'est bien d'être en partenariat. On a quelqu'un qui connaît bien le métier en face de soi, on communique avec lui et donc par conséquent on est informé de ce qui se passe, et nous aussi on est informé de ce qui se passe, tout en ayant un devoir de réserve vis-à-vis des confrères. [Mon client] va me demander une provenance parce qu'il connaît la provenance. Mais après il y a une relation qui fait qu'il va me dire « Pascal est-ce que tu peux savoir si untel a encore un peu de numéro 2 ou de numéro 3 dans cette qualité ». Et puis si on a, on va mettre en place de suite. S'il n'y a pas je vais le savoir de suite parce que je connais les stocks, j'ai les stocks en tête donc je sais ce qu'il y a et ce qu'il n'y a pas. Bon maintenant s'il n'y a pas, je peux aussi lui répondre « et bien voilà moi je connais deux ou trois entreprises qui peuvent répondre à ce besoin-là ». Bien sûr, c'est une banque de données et c'est aussi une banque de données importante au départ. [...] Oui on est effectivement au courant du marché. C'est-à-dire que c'est là où se crée le marché. On connaît la tendance du marché parce que l'on a des gars au téléphone toutes les heures et ça, ça nous permet de bien comprendre le marché. Et donc ne pas être trop influençable par rapport à une personne. »
(M. Bordes, courtier)

Différentes techniques commerciales lui permettent de bien cadrer son activité. Ces techniques sont inégalement utilisées par les différents courtiers, mais nous en avons recensé plusieurs : proposer des services annexes comme des visites chez un fournisseur ou proposer des produits à l'essai, venir faire des constats chez un client, dépanner un client rapidement par une livraison inopinée, proposer de nouveaux produits, faire découvrir par des échantillons une nouvelle offre.

« Ah oui moi j'ai des échantillons tout le temps. J'échantillonne. Quand il y a le moindre problème je me déplace pour faire un constat et pour constater la mortalité, s'il y a un problème sur les poids il y a un protocole d'accord qui est mis en place qui permet d'avoir des poids bruts, poids nets, d'être cohérents en fait. Et puis éviter d'avoir une habitude je sais ce que je dois lui apporter et en même temps j'essaye de lui ouvrir les portes sur d'autres produits. On doit toujours être une force de proposition. » (M. Bordes, courtier)

Certains cherchent également à stabiliser la relation, soit à travers la construction de mécanismes de confiance qui renforce l'aléa lié à l'appel d'un autre courtier, soit plus concrètement par des mécanismes contractuels, comme le fait ce courtier.

« Ça bien sûr. Mais bon ça après on rentre plus dans l'activité proprement dite commerciale. Donc évidemment il y a toute une démarche, une connaissance, il y a aussi tout une notoriété qui se met en place au bout de quelques années qui permet justement d'établir des relations. Il y a aussi des contrats d'exclusivité qui se mettent en place après avec des producteurs qui permettent de fidéliser, même plus que fidéliser, de cadenasser aussi nos relations. » (M. Bordes, courtier)

L'un des courtiers rencontré avait même mis au point un outil tout à fait spécifique pour son activité. Equipé d'un ordinateur portable, il peut stocker des photos numériques des produits qu'il propose. Ceux-ci sont présentés sous la forme de gammes larges qui peuvent être visualisées par le client. Chaque fournisseur est identifié par un catalogue qui lui est propre et qui est présenté aux clients. Cet outil est à la fois utilisé en prospection et dans le cadre de démarches visant à proposer de nouveaux produits aux clients.

Même si la plupart des courtiers ont des outils plus rudimentaires, cet exemple souligne qu'il s'agit bien là d'un professionnel du marché (Cochoy et Dubuisson-Quellier, 2000) qui de ce point de vue, ne peut pas être identifié aux autres professionnels de l'ostréiculture, comme le souligne cet expéditeur.

« Les premiers qui ont commencé mettaient en rapport l'éleveur avec l'expéditeur, lui il prenait sa com' dessus et puis c'était tout, mais bon le métier, en fin parce que c'est un métier ça n'a rien à voir avec enfin pas grand chose à voir avec l'ostréiculture, ils sont dans le métier ostréicole mais ils ne font que du commerce. Maintenant c'est vrai, c'est pareil, ils ont leurs clients, leurs fournisseurs, ils savent qu'ils ne vont pas proposer certains lots avec certaines personnes et ainsi de suite. » (M. Giraud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Malgré tout, les ostréiculteurs trouvent un certain avantage à l'utilisation des services du courtier. Cela leur permet en premier lieu de se dégager d'une contrainte : celle consistant à trouver un partenaire, qu'il s'agisse d'un fournisseur ou d'un client. Comme on le sait cette activité prend du temps et suppose donc de désinvestir ce temps d'une autre activité.

« Pour le prix, pour le poids il [le courtier] gère tout... pour moi c'est un gain de temps précieux, je l'appelle, je lui demande 100 tonnes pour le lendemain, je les ai. Je n'ai pas besoin d'être derrière les éleveurs. » (M. Pierre, éleveur-expéditeur, l'Eguille-Sur-Seudre)

Les expéditeurs peuvent donc trouver le moyen d'identifier des fournisseurs et de les sélectionner.

« Au courtier, on achète souvent des huîtres Bretonnes ou Normandes qu'on affine ensuite. On a aussi toujours les mêmes éleveurs, mais le problème, c'est qu'ils sont trop petits, ils n'ont pas facilement 10 tonnes ou 20 tonnes d'un produit d'un coup. » (M. Balin, éleveur-expéditeur, Bourcefranc)

Ils peuvent faire appel régulièrement à lui pour le plus gros de leur approvisionnement, ou au contraire utiliser ses services dans des contextes bien précis : lorsque l'offre est faible ou de mauvaise qualité.

« Cette année on a eu beau privilégier les connaissances, on avait pas, on ne pouvait rien, on est passé par le courtier.

Q : Vous préférez passer par ce courtier que par l'OP par exemple ?

Ce qu'il y a c'est qu'on a contacté l'OP mais l'OP, une année comme cette année, on s'est retrouvé, il n'y avait plus rien parce que tous les gens se sont jeté dessus tout de suite. C'est parti, en une semaine il n'y a plus eu un seul lot de disponible. Donc on a été obligé de passer par un courtier. » (M. Giraud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

De la même manière, pour les éleveurs, le courtier permet d'éviter aux éleveurs d'avoir à trouver des débouchés pour leurs produits. Cette facilité est donc importante lorsque l'offre est très diversifiée, car il faut alors chercher des clients pour les différents types de produits à vendre.

« Chacun son domaine mais le courtier, lui, il un panel de clients assez espacé, enfin assez grand, donc vous, vous avez pas forcément besoin de toute la gamme des produits, vous avez peut être besoin d'un seul numéro, par exemple d'un numéro 3, en taille d'huîtres, le courtier

lui est capable de ventiler toute la production d'un producteur à d'autres expéditeurs si vous voulez. C'est à dire qu'il va prendre tout le lot complet, et lui il va le ventiler ensuite a plusieurs expéditeurs qui ont besoin de tel et tel numéro. C'est-à-dire qu'il permet de ne pas prendre, enfin moi personnellement si je traitais en direct avec le producteur je serais obliger d'absorber toutes les tailles et en fait si j'ai besoin que d'une taille le courtier lui peut après les aiguiller vers d'autres demandeurs. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur , Marennes-Oléron)

Malgré tout, il serait faux de croire que l'activité du courtier est accueillie de manière bienveillante par l'ensemble de la profession. Il semble plutôt que certains voient d'un mauvais œil le rôle qu'il joue au sein de l'organisation productive et marchande. Il est intéressant, sur ce point, de porter un regard croisé sur les reproches que peuvent faire les éleveurs d'une part et les expéditeurs d'autre part, au courtier et à son influence.

Pour les éleveurs, le courtier est un professionnel qui joue trop le jeu du marché de volume. Il introduit de la concurrence qui serait à l'origine des prix bas qui étranglent les entreprises. Cet ostréiculteur relate des crises récentes qu'à connu le bassin, lors desquelles la profession n'a pas été en mesure de défendre les cours, qui se sont effondrés. Il explique que les courtiers ont joué un rôle assez destructeur dans ces crises.

« En 89, il y a eu une fracture avec les expéditeurs, je suis expéditeurs mais je suis toujours guidé par la mentalité d'un éleveur. En 89 les prix étaient très bas, on est arrivé à 7 francs du kilo, à ce prix là en deux ans l'entreprise n'est plus rentable ! On a essayé de faire une action choque, on a bloqué le pont d'Oléron pour faire la guerre au courtier. Ils vont chercher les huîtres sur les autres bassins français, ils n'achètent pas nos produit, et ils n'ont pas de problème pour les vendre. Nous étions 120, 120 à chasser les courtiers sur tous ceux de l'île d'Oléron,, on ne voulait pas que les huîtres partent à bas prix. On a même détruit la cargaison d'un courtier, ce qui a valu à quelques-uns uns d'entre nous une condamnation de 2500 francs d'amende avec sursis. En 1993 il y a eu une autre crise, les huîtres n'ont pas été vendues, les courtiers et les expéditeurs disaient qu'il y en avait trop sur le marché, ils voulaient qu'on vende à 11 francs au lieu de 12 francs. On a fait une manifestation et finalement il y a eu deux expéditeurs qui ont chargé leur camion au prix expéditeur c'est à dire à 12 francs. On pensait qu'on avait gagné. Quatre jour après le courtier d'Oléron a organisé une réunion entre les éleveurs de l'île et ceux qui adhèrent à l'organisation de producteurs. Il nous a mis la pression, il nous a confronté et à la fin a organisé un vote pour définir le prix de vente. On était dégoûtés, le lendemain le cours était à 11 francs et puis il a dégringolé. » (M. Alban, éleveur, Marennes)

Certains vont même jusqu'à souhaiter que cette activité disparaisse, car ils ne voient que sa capacité de nuisance.

« Nous on voulait juste une augmentation de 50 centimes. Au début on était 150, après on était trente, les courtiers ont été très violents, ils ont menacé beaucoup d'éleveurs. Moi je pense que les courtiers ne devraient pas exister, ils ne font que du tonnage, même si je leur présente un beau produit, une huître belle et verte eux, ils me diront qu'ils ont trouvé moins cher ailleurs, ils voudront toujours moins cher pour faire plus de tonnage. » (M. Marcel, éleveur, Bourcefranc)

« Le courtier est là pour gagner de l'argent, il achète et il revend, ils écrasent les éleveurs. Moi je pense qu'on n'a pas besoin de courtier, si les expéditeurs sont honnêtes ... en fait les courtiers construisent le prix à la baisse sur les petits producteurs, l'expéditeur lui dit j'achète à 13 francs, débrouille toi. Le courtier a une commission fixe au kilo et pas au pourcentage donc il met la pression sur l'éleveur pour avoir 12 francs du kilo. Plus il vend plus il est content, que ce soit 10, 12 ou 15 francs, ça ne le gêne pas. Il y a un jeu à double sens, les gens sont les uns contre les autres, d'où leur individualisme. Le problème c'est qu'on doit se battre contre la GMS et pas contre les éleveurs. » (M. Talus, éleveur, l'Eguille-Sur-Seudre)

On pourrait croire que les expéditeurs de leur côté louent le travail du courtier qui semble leur permettre d'acheter des huîtres au moindre prix. Mais, on peut voir que les expéditeurs portent une accusation symétrique au courtier, auquel il reproche de trop jouer le jeu des éleveurs et de passer parfois une marchandise qui n'est pas de bonne qualité pour rendre service aux éleveurs.

« Et puis s'ils ont de l'autre côté un fournisseur qui n'arrête pas de les titiller en disant ouais, il faut que tu m'évacues ces huîtres là, machin trucmuche, bon le mec il va essayer de passer sa came, c'est de bonne guerre, donc il faut contrôler sans arrêt. [...] Et donc après moi je fais des contrôles par contre à l'emballage, j'ai une femme à l'emballage qui a été nommée, qui s'occupe de ça, qui me fait deux fois par semaine, elle prend un panier au hasard et donc elle me fait le poids de chaque huître, le taux de chaire, on a copié sur Véritas, sur les contrôles qu'on a au niveau de la section. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Cet éleveur-expéditeur a mis en place un dispositif de contrôle spécifique pour vérifier la qualité de la marchandise qu'il reçoit. Ce n'est qu'après avoir mis en place ce système qu'il dit avoir forcé les courtiers à vérifier eux-mêmes au préalable les produits livrés.

Cette double accusation n'a rien de paradoxal, elle tient tout simplement au fait que le courtier joue le rôle d'un intermédiaire, ni d'un côté, ni de l'autre, son statut réside dans sa capacité à mettre en relation deux professions, dont nous avons vu plus qu'elles partageaient des intérêts sur certains plans et de lourds différents sur d'autres. Le courtier est un professionnel du marché, son rôle est bien de façonner l'offre et la demande, donc de replacer du marché au cœur d'un système qui est également sous certains aspects une organisation. Si l'organisation de professionnels parvenait à cadrer totalement l'ensemble des pratiques commerciales, si toutes les relations entre les éleveurs et les éleveurs-expéditeurs étaient de nature contractuelle, il n'y aurait probablement plus de place pour le courtier, car nous aurions affaire à un système totalement organisé. Il n'est pas de notre propos de regretter cette situation ou au contraire de souhaiter son maintien, mais plutôt d'expliquer les débats auxquels peut donner lieu l'existence d'une variété de modes de coordination à l'œuvre au sein d'un système productif et marchand. L'existence même de ces débats est la preuve du caractère très dynamique de ce système dans lequel marché et coordination s'articulent.

III. La complexité des circuits

Dans les parties précédentes, nous avons voulu décrire les rôles pris par les différents acteurs de la production et de la commercialisation des huîtres. Cette diversité de statuts est de nature à créer des formes d'interdépendances particulières entre les acteurs. Dans cette troisième partie, nous décrirons la manière dont ces formes de coordination affectent la circulation des produits et inversement la manière dont les acteurs mobilisent des ressources organisationnelles pour organiser une telle circulation.

1. Circulation des produits et incertitude sur la qualité

a. Cartographie qualitative des circulations des produits ostréicoles

Dans cette partie, nous proposons une tentative pour cartographier les circulations de produits entre les différents acteurs de la production et de la mise en marché des huîtres. Le

schéma que nous sommes parvenus à construire se veut qualitatif, dans la mesure où il paraît très risqué d’avoir une idée précise des volumes que représente chacun des échanges entre les acteurs. On pourra probablement, à partir des nouvelles monographies du quartier maritime de La Rochelle (DDAM) ou d’une enquête plus ciblée peut-être mieux évaluer les quantités échangées. Mais notre dispositif méthodologique ne permettait pas de le faire. En revanche, il nous permettait de cerner les enjeux et les intérêts associés à chacune de ces formes d’échanges.

Nous proposons de croiser ces informations qualitatives avec les données quantitatives produites à partir d’une enquête et de l’utilisation des chiffres de la Direction des Affaires Maritimes, en 1994, réactualisée en 1998 (Le Grel et Bailly, 1998). Mais dans cette étude, le courtage hors bassin n’est pas dissocié du courtage dans le bassin, alors que nous avons pu voir que c’était le cas. Le marché de la distribution est séparé entre trois catégories : l’expédition traditionnelle (regroupant les grossistes et les détaillants), la vente directe et la grande distribution associée à l’exportation. Par ailleurs sont distinguées les entreprises d’élevage pur, les entreprises réalisant l’élevage et la commercialisation (appelés négociants-producteurs), et celles ne faisant que de la commercialisation (les négociants). Nous avons, quant à, nous regroupé les entreprises appelées ici négociants et négociants-producteurs.

Tableau 10
Répartition de la commercialisation des huîtres entre les différents circuits de distribution en fonction des différents acteurs de l’amont

Metteur en marché	Traditionnel	Vente directe	GMS et export	Total
Négociants-producteurs	10 200 t	2 700 t	660 t	13 560 t
Producteurs	2 200 t	3 100 t	140 t	5 440 t
Négociants	12 000 t	100 t	18 900 t	31 000 t
Total	24 400 t	5 900 t	19 700 t	50 000 t

(source : Le Grel et Bailly, 1998)

Nous avons choisi de faire apparaître une double distinction, en amont et en aval. En effet, nous pensons que l'état du produit affecte de manière importante la manière dont l'incertitude sur la qualité peut être gérée par les acteurs de l'aval : plus l'huître est proche de son état final, moins les acteurs prennent de risques pour leurs approvisionnements et cherchent à les sécuriser en ne s'approvisionnant qu'auprès d'acteurs avec lesquels ils ont l'habitude de travailler. De même, les circuits de commercialisation ne sont pas tous affectés de la même façon par les incertitudes sur la qualité de produit, comme nous le verrons dans les parties suivantes. Nous opérons donc deux distinction :

- en amont : une distinction entre les états des produits qui circulent entre les acteurs de la production : le naissain, les huîtres de demi-élevage, les huîtres de parcs et les huîtres affinées, mais également une distinction entre les modes d'approvisionnement (dans le bassin et hors bassin, par un courtier ou en direct)

Pour illustrer ce point, nous avons identifié, à titre d'exemple (il en existe bien plus) cinq façons pour un expéditeur de s'approvisionner en huîtres de parcs (huîtres en fin de phase d'élevage). On peut voir que ces modes d'approvisionnement font varier les façons de choisir le fournisseur, de le contrôler et les risques ou les garanties pris par l'expéditeur.

Tableau 11
Choix d'approvisionnement et conséquences pour les acteurs de l'amont

	Choix du fournisseur	Contrôle du fournisseur	Avantages/ Inconvénients
Filière Tradition Marennaise approvisionnement sur le bassin de Marennes-Oléron exclusivement	<ul style="list-style-type: none"> - sélection du réseau de 80 fournisseurs en collaboration avec le courtier (réseau du courtier) - le fournisseur doit produire le double de ce qu'il fournit pour la filière - le fournisseur ne doit pas avoir de parcs en dehors du bassin (vérification auprès des Affaires Maritimes) 	<ul style="list-style-type: none"> - respect du cahier des charges précisant les conditions d'élevage (l'affinage fait aussi l'objet d'un cahier des charges mais l'opération est prise en charge entièrement par l'expéditeur) - chaque fournisseur doit livrer en saison deux fois par semaine des huîtres conditionnées en mannes de 20 kg, chaque manne doit contenir de 206 à 280 huîtres, chaque manne doit contenir en proportions égales des n°2, 3 et 4 : <ul style="list-style-type: none"> - contrôle au chargement par le courtier : vérification de la contenance des mannes - contrôles au déchargement par l'expéditeur pour chacun des lots : nombre d'huîtres (chaque manne est vidée), calibres (refusé s'il y a plus de 20% de n°4), qualité visuelle de la coquille et du poisson (5-6 huîtres par 	<ul style="list-style-type: none"> - Lourdeur et coût de la traçabilité - Obligation de s'approvisionner sur le bassin exclusivement - Auprès d'un éleveur référencé dans la démarche

	Choix du fournisseur	Contrôle du fournisseur	Avantages/ Inconvénients
		<p>lot)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Traçabilité depuis le numéro du parc jusqu'au numéro de la claire : - Enregistrement du bon de chargement ! n° du producteur, quantité, date de pêche, n° du parc, n° de zone - Suivi de l'affinage par un tableau de mise en claire : n° de la claire, nombre au m2, poids moyen des huîtres, calibre, date de mise en eau, date de pêche, nombre de mannes, surface de la claire - Recalibrage en fin de phase d'affinage et identification des lots : n° du producteur, lettre initiale du marais, numéro de la zone, numéro du bon 	
Approvisionnement sur Marennes-Oléron d'huîtres affinées	<p>Passé par le courtier</p> <p>Passé en direct</p>	<p>Dépannage, faible volume, passage en dégorgeoir</p> <p>Ce sont des amis, faibles volumes, passage en dégorgeoir</p>	<p>Permet d'avoir rapidement des huîtres pour être dépanné</p> <p>Situation de dépannage rare, car :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les éleveurs sont très nombreux et c'est difficile de les connaître tous - ils trient à la main et font donc des erreurs entre la N°3 et la N°4 - les éleveurs ont des petits parcs nombreux ce qui ne permet pas d'avoir une qualité homogène sur les lots
Approvisionnement sur Marennes-Oléron d'huîtres de parcs	Passé par le réseau du courtier	Passé les huîtres en estran, puis en claires pour celles qui sont affinées, puis dégorgeoir	Passer par le courtier permet d'avoir du volume et certains calibres uniquement, mais les courtiers du bassin ne livrent pas toujours en quantité et en qualité ce qui a été demandé
Approvisionnement en Bretagne en direct	<p>Association morale avec un gros producteur en Bretagne</p> <p>Partenariat avec des voisins des parcs de l'entreprise qui travaillaient déjà avec le père du patron ou avec des éleveurs qui sont recommandés par ces voisins</p>	Repasse les huîtres en estran puis en claires pour celles qui sont affinées, puis dégorgeoir	<p>Permet d'avoir une huître de bonne qualité, homogène sur des lots de grande taille</p> <p>Ceux qui sont très fidèles sont récompensés par un prix légèrement au dessus du prix du marché</p> <p>Evite de s'approvisionner auprès de fournisseurs inconnus (le critère étant non pas l'origine mais la façon dont l'éleveur travaille, ce qui ne peut s'évaluer qu'à travers une expérience commune et si possible ancienne).</p>

	Choix du fournisseur	Contrôle du fournisseur	Avantages/ Inconvénients
			Évite les approvisionnements en Normandie (problèmes de chocs de salinité, problèmes du polydora)
Approvisionnement en Bretagne	Passé par le réseau du courtier	Repasse les huîtres en estran puis en claires pour celles qui sont affinées, puis dégorgeoir	permet d'avoir un volume conséquent (10 tonnes) et une qualité homogène

- en aval : une distinction entre les circuits de commercialisation : enseignes de la grande distribution organisées de manière centralisée, enseignes organisées à travers des magasins indépendants, grossistes, mandataires, comité d'entreprises, vente directe.

Pour illustrer ce point, nous donnons quatre exemples de circuits permettant de souligner la nature des produits achetés, les exigences des avantages et inconvénients de ces circuits pour l'expéditeur.

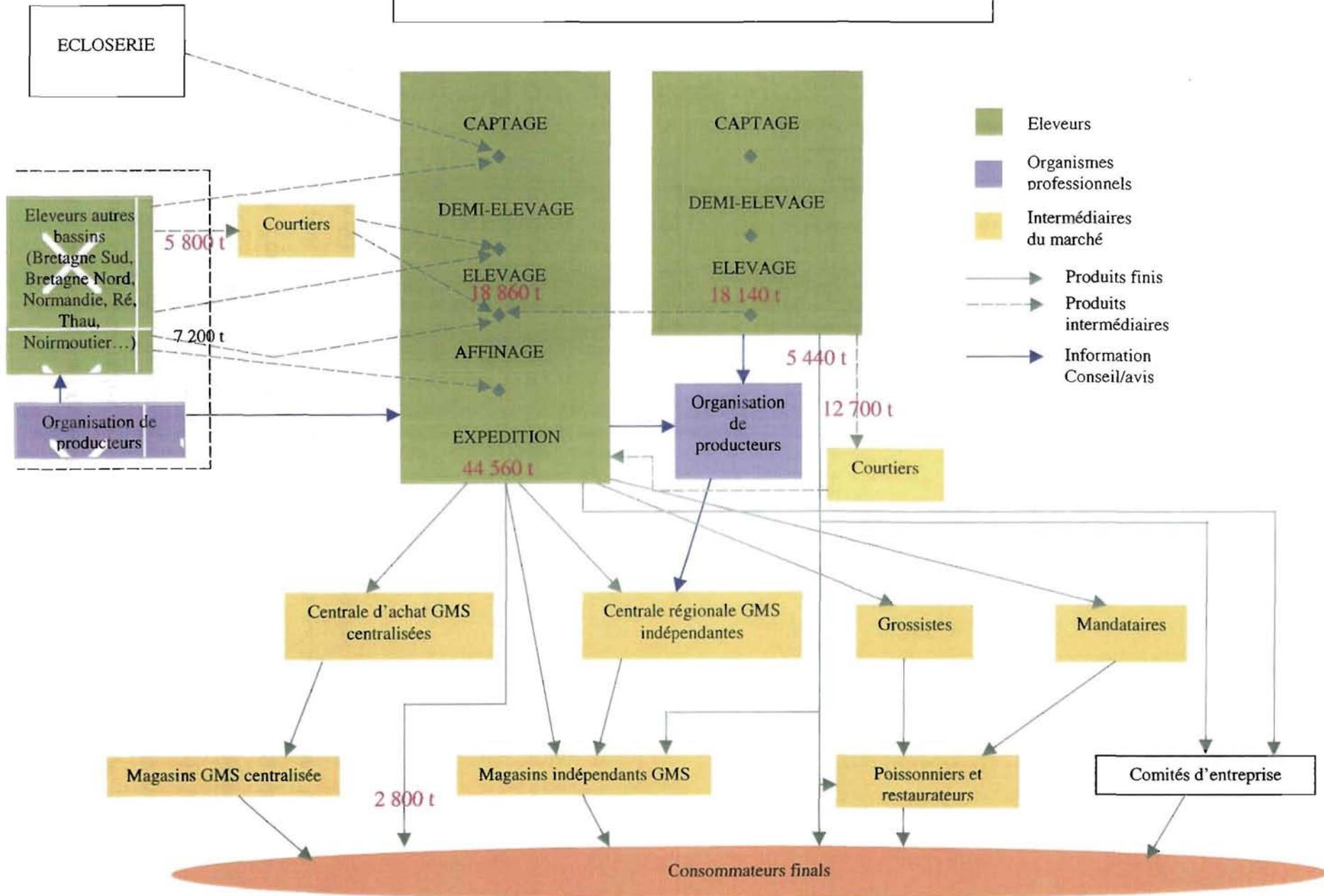
Tableau 12
Choix et conséquences des modes de commercialisation pour les acteurs de l'amont

	Types de produits achetés	Exigences du client	Avantages/Inconvénients
GMS centralisée	Tous types	- Contrat de référencement	- Un seul interlocuteur (acheteur de centrale) - Le contrat de référencement ne spécifie ni les prix, ni les volumes
GMS centralisé contractualisant avec les fournisseurs (cahiers des charges, marque d'enseigne)	Huîtres nées, élevées, affinées à Marennes-Oléron	- Respect du cahier des charges - Exclusivité auprès de ce fournisseur (60 magasins) - Contrat de référencement (normes d'affinage, délais de livraison, animations), puis démarchage des 25 magasins pour les produits hors filière	- Négociation auprès de la centrale, puis de 25 magasins (lourd à gérer, problèmes du nombre de référence et des différents colisages par client, de la livraison, de la variété des animations selon les magasins) - Le contrat de référencement ne spécifie ni les prix, ni les volumes
GMS non centralisée	Huître Belle du Cap Bretonnes et Fines de Claire pour les promotions	- Contrat de référencement auprès de la centrale, puis démarchage des 7 bases - Variante du cahier des charges de l'huître filière Tradition Marennaise	- Le contrat de référencement ne spécifie ni les prix, ni les volumes - Négociation avec les 7 bases (acheteurs) - Gros potentiel de l'enseigne (8000 T/an)
Grossistes	Spéciale de Claire Label Rouge	Livrer les produits en quantité et en qualité (calibre, verdeur, taille	- Permet d'écouler le stock (huître verte, label rouge) et de vendre en été pour faire de la

	Types de produits achetés	Exigences du client	Avantages/Inconvénients
	Marennes-Oléron Huîtres de Parc	du poisson)	trésorerie - Le grossiste accepte qu'on ne le fournisse pas pendant une certaine période à la différence de la GMS - Rapidité de la transaction : un fax pour se faire référencer, un coup de fil pour conclure une transaction

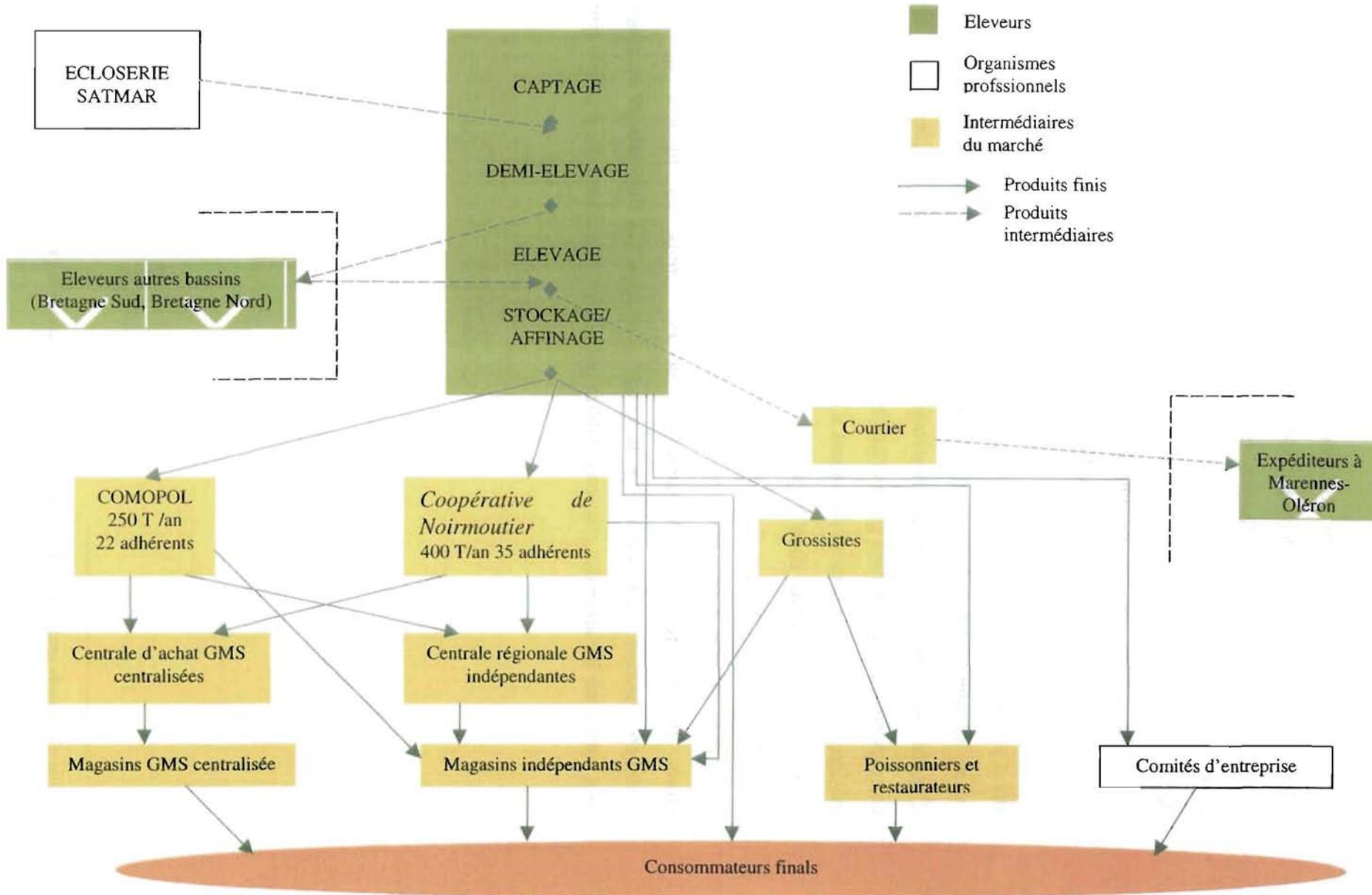
Le schéma suivant propose une cartographie qualitative, et partiellement quantitative des circulations de produits.

Figure 2
Circulation des produits dans le bassin et hors bassin
Marennes-Oléron



Malgré tout, chaque bassin possède son organisation propre, en fonction des types de produits fabriqués, des circuits de commercialisation utilisés, des rôles des acteurs qui y exercent ainsi que des structures intermédiaires. A titre illustratif, on trouvera ici le schéma des relations entre les acteurs de la production et du marché pour le bassin ostréicole de la Baie de Bourgneuf. Cet exemple permet de voir que dans ce cas, la distinction entre éleveurs purs et éleveurs-expéditeurs n'existe pas et que cette situation simplifie les modes de circulation des produits. On peut y voir également le rôle joué par les coopératives dans la centralisation de la circulation des produits finis pour leur commercialisation.

Figure 3
Relations entre les acteurs
Bassin Baie de Bourgneuf



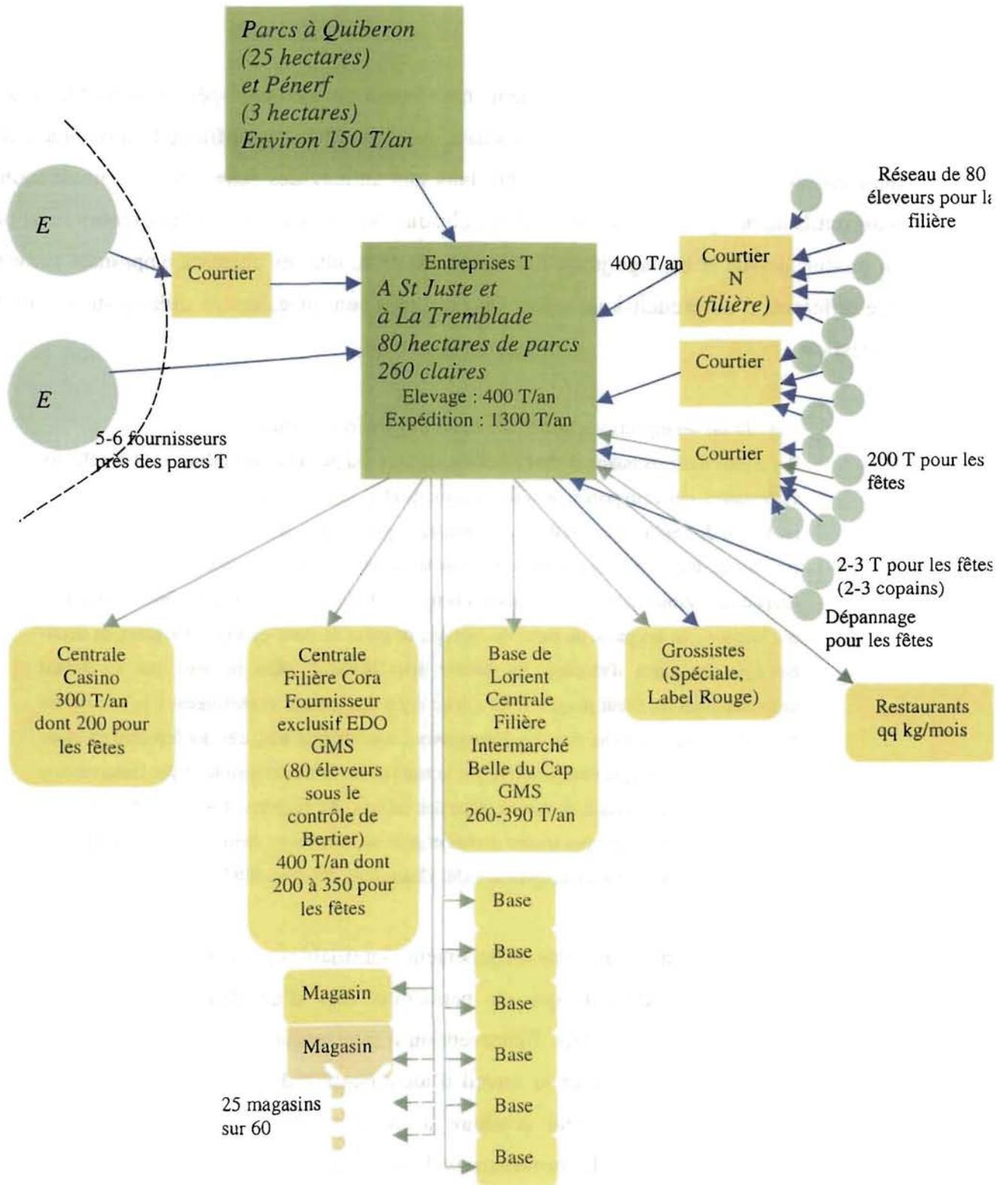
Enfin, nous voudrions souligner la difficulté de rendre compte de l'ensemble des circuits et des interdépendances que ceux-ci engagent, en termes de relations entre acteurs de l'amont et de l'aval. Nous illustrerons ce point, en présentant à l'échelle d'une entreprise d'expédition de grande taille, la totalité des relations nouées aussi bien avec d'autres acteurs de la production qu'avec des clients en aval.

Le schéma suivant présente le cas de l'entreprise de M. Bertier qui expédie 1 300 tonnes d'huîtres par an et qui en produit elle-même 400 tonnes. Cette entreprise ne se veut pas représentative, dans la mesure où l'importance des volumes produits et expédiés lui donne un statut particulier au sein de la profession¹¹. En revanche, cet exemple souligne qu'une seule et même entreprise peut être amenée volontairement à tenir en même temps des modes d'approvisionnement et de commercialisation différents et que chacun de ces circuits correspond à des choix bien particuliers en matière d'arbitrage coûts/avantage. Les choix en matière d'approvisionnement répondent à la fois à des choix en matière de commercialisation (type de circuits, mais aussi types de produits vendus) ainsi qu'à la gestion des aléas (demande particulière d'un client, problème de capacité en période de fête). On voit bien que la capacité du chef d'entreprise réside dans son aptitude à adapter dans le même temps des choix en matière d'approvisionnement et des choix en matière de circuits de commercialisation. Ce travail relève de ce que nous appelons l'ajustement marchand et porte tout autant sur la nature des relations établies que sur les définitions des produits circulant.

¶

¹¹ Elle n'est pas la seule entreprise de cette importance sur le bassin, cependant.

Figure 4 :
Schéma des relations entre l'amont et l'aval : Exemple de l'entreprise Bertier
Marennes-Oléron



b. La gestion des indéterminations sur la qualité par les acteurs de la production et du marché

Le recours aux approvisionnements hors bassin est bien une spécificité de Marennes-Oléron, comme nous l'avons indiqué plus haut, cette situation rend difficile le suivi précis des mouvements et transferts subis par les produits tout au long des étapes de leurs productions. Sans outils dédiés pour la traçabilité, il est illusoire de pouvoir retracer le parcours suivi par un produit depuis le captage jusqu'à la consommation, tant les chemins empruntés peuvent être différents d'un produit à un autre. Or, ces outils sont inégalement utilisés au sein de la profession.

« Q : Et sur les aspects traçabilité, il y a plus d'efforts qui sont faits ? »

Il y a plus d'efforts même si c'est relativement plus compliqué quand même, c'est le rôle des vétérinaires, des entreprises, de faire en sorte qu'elles mettent en place la traçabilité, mais le problème de l'huître c'est qu'il y a des transferts par bassins, il y a des huîtres qui sont pas forcément.. il n'y a pas un lot qui est suivi de la naissance ; pour suivre un lot de la naissance jusqu'à sa commercialisation, les huîtres bougent elles changent de parcs même à l'intérieur des bassins ; on les passe de parcs de captage, de parcs de demi-élevage, des parcs de demi-élevage, des parcs d'élevage, les huîtres sont brassées, elles ne sont pas forcément individualisées du début jusqu'à la fin ; donc il y a des lots qui se mélangent à la fois sur les parcs d'élevage et ensuite dans les dégorgeoirs ; donc ça c'est très, très dur à mettre en place la traçabilité ; et malgré tout on arrive par le biais de la démarche qualité et par l'intervention des services vétérinaires à mettre en place des cahiers, des registres d'entrée et de sortie des coquillages, tout ça n'est pas encore parfait et généralisé, mais ça vient, malgré les difficultés que ça représente pour les entreprises. » (M. Champeau, directeur SRC, Marennes-Oléron)

Les parcours sont rendus plus difficilement identifiables par la nature même du produit et son process de production qui ne permettent pas d'attacher continuellement une information à chaque huître. Mais, l'intervention d'intermédiaires plus ou moins nombreux peut aussi conduire à compliquer le travail d'identification des traces et des parcours. Par exemple recours au courtier peut conduire à mélanger les lots et rendre plus opaque l'identification des circuits et des provenances. Enfin, il faut noter que parfois cette traçabilité existe mais est très lacunaire et seule certaines parties des parcours sont réellement

identifiables. Ainsi, même si l'expéditeur peut tenir à jour des cahiers identifiant les lots et les fournisseurs, il communique rarement vers l'aval ces informations, sauf lorsque ses clients l'exigent.

« Disons qu'on contrôle la filière plus, c'est-à-dire qu'on contrôle chaque lot. Parce que le gros problème de Marennes si vous voulez, si vous achetez autre chose que de la filière[produits et process répondant à des cahiers des charges fixés par les acteurs de l'aval], et ben on retrouve le même problème avec la filière c'est-à-dire qu'un camion de 10 tonnes vous avec 25 types dedans donc 25 lots différents que ce soit de la filière ou pas. Alors que vous achetez en Bretagne, ben c'est le camion de 10 tonnes, et le mec il vous a fait un camion de 10 tonnes, complet, c'est le même. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Cet exemple souligne que cette traçabilité reste encore très fortement suspendue à quelques réalités très contextuelles : qu'il s'agisse du nombre d'acteurs intervenant, des exigences du client ou de la bonne volonté de l'expéditeur. Les clients n'ont bien souvent ni le temps ni les moyens de faire cette remontée des circuits et des fournisseurs.

« Je pense aux huîtres, il y a des gens qui ont plusieurs zones de parcs ... moi je suis de la région Marennes-Oléron et je connais bien ce milieu là, donc parfois c'est des gens qui achètent du naissain ailleurs mais qui aussi captent eux-mêmes, donc déjà il y a deux provenances d'origine ; ensuite après ils ont des parcs un peu partout, soit ils en ont, ils ont tout sur Marennes-Oléron et encore sur Marennes-Oléron il y a vraiment des différences entre sud et nord et puis parfois ils ont des parcs aussi en Normandie et en Bretagne ; bon après une fois que tous les lots sont mélangés, je vais vous dire on reconnaît plus rien non plus ; au niveau santé, au niveau sécurité alimentaire, il faut faire attention aussi ; c'est pareil il faut qu'ils soient assez scrupuleux ; là c'est pareil c'est un milieu où c'est pas aussi facile ; il y a des gens qui le font très bien, bien gérer leurs lot, et puis il y en a d'autres qui sont encore au tout début et qui sont perdus dans ces histoires d'identification des lots, de traçabilité quoi. » (Véritas, agro-alimentaire)

Mais cela ne signifie pas que tous les expéditeurs n'accordent aucune importance à l'identification des lots et à leur traçabilité. Avec l'un d'entre eux, nous avons suivi le processus qui permet de maintenir un tel suivi alors même que les approvisionnements en amont étaient assurés par l'intermédiaire du courtier. C'est justement ce dernier qui est chargé de mettre en place une partie de ce suivi. Il doit contrôler les lots avant leur chargement dans

ses camions, en vérifiant le nombre d'huîtres par manne¹² qui doit se trouver entre 260 et 280 huîtres. Il doit également ouvrir une huître par manne et contrôler visuellement la qualité afin de sélectionner les lots, il ne prendra que ceux qui sont conformes, sur ce critère, aux exigences de son client expéditeur. Puis il charge les lots ainsi sélectionnés sur des palette et attribuant une palette par éleveur dans le camion, afin de ne pas mélanger des lots provenant d'éleveurs différents. Il établit alors un bon de chargement qui indique le numéro du producteur, la quantité, la date de pêche, le numéro du parc et le numéro de la zone¹³ du bassin. A l'arrivée, les lots sont déchargés par palette. Les lots sont ensuite renumérotés par ordre de déchargement afin de valider le premier contrôle qui avait été fait au moment du chargement. Cela permet d'établir le bon de livraison indiquant les numéros de lots et les numéros des producteurs. Pour chaque lot, une manne est prélevée et contrôlée, dans un endroit réservé à cet effet, chez l'expéditeur. Le ramasseur du courtier assiste à ce contrôle. La manne est vidée et le nombre d'huîtres compté par l'un des employés de l'expéditeur, chargé spécifiquement de ce travail. Le calibre est vérifié, notamment pour s'assurer que la manne contient bien des huîtres de même calibre (une manne de 20 kg équivaut à 260-280 huîtres n°3, mais parfois cet poids est atteint avec un mélange d'huîtres n°2 et d'huîtres n°4). La manne est refusée lorsque le nombre d'huîtres hors calibre dépasser les 20%. Une demi-douzaine d'huîtres est ouverte par lot pour un contrôle visuel du poisson. Chaque manne retenue est ensuite mise en deux casiers qui vont ensuite être mis en claires avant les fêtes. Chaque bassin se voit affecté une seule couleur de casier afin de conserver un principe d'identification pendant l'affinage. En fin de période d'affinage, les huîtres sont emballées et étiquetées à nouveau à partir du bon de livraison qui comporte le numéro de producteur. Ce numéro de bon fait le lien entre toutes les informations de l'amont concernant les conditions de production et d'élevage (identification du producteur, de la zone, du parc, poids de la manne, date de pêche) et les informations concernant l'affinage (numéro de claires, surface, densité, poids des huîtres, calibre, date de mise en eau et date de pêche en claire). C'est un fichier informatique qui permet de mettre en relation ces informations qui fournissent une traçabilité complète depuis le parc d'élevage jusqu'au bassin de claire.

¹² La manne est une unité de conditionnement de l'huître pour son transfert, elle pèse 20 kilogrammes.

¹³ Il ne s'agit pas ici de la zone sanitaire mais d'un autre zonage fait par les professionnels pour le bassin de Marennes-Oléron, à des fins d'identification de productivité.

Tous les expéditeurs ne se sont pourtant pas dotés de tels moyens¹⁴. Mais ce qu'il est important de noter, c'est bien que la mise en œuvre de cette traçabilité, obligatoire sur un plan réglementaire et plus ou moins bien réalisée dans les faits, repose sur la capacité de l'expéditeur à se doter des moyens nécessaires. Dans l'exemple cité plus haut, l'expéditeur a embauché spécialement un employé pour le contrôle, a un engagement contractuel avec le courtier pour les opérations de contrôle que celui-ci réalise au chargement et a développé une application informatique dédiée à cette opération. Tous n'ont pas les moyens de déployer de telles ressources.

« Oui, bon la DSV les aide, elle a plus un rôle de policier, en l'occurrence elle veille à ce que la réglementation soit bien respectée, mais en même temps il y a un rôle de conseil que la DSV joue sur ce plan là quoi ; mais c'est vrai que les entreprises sont en train de s'équiper de logiciels. Il existe des logiciels de traçabilité désormais très, très performants et les grosses entreprises utilisent l'informatique pour assurer cette traçabilité parce que ça leur fait gagner beaucoup de temps et puis ... tous plus ou moins, les ostréiculteurs tous ont une traçabilité ; ils savent bien où ils mettent leurs huîtres, dans quelle claire, très souvent c'est sur des petits registres qu'ils ont dans leur camion, soit sur des tableaux dans l'entreprise, c'est pas très, très formalisé ; alors nous notre rôle section régionale, vétérinaire, etc.. c'est d'essayer aussi de les aider à formaliser tout ça dans des registres, dans des choses qui peuvent être contrôlées, qui peuvent apparaître pour apporter des garanties et ensuite d'entrer dans les démarches qualité. » (M. Champeau, directeur de la SRC, Marennes-Oléron)

On peut remarquer que selon l'interlocuteur, l'analyse qui est faite de la mise en œuvre de la traçabilité est très différente. Cela s'explique tout simplement par les différences de perception faites par ces acteurs entre les enjeux liés à la traçabilité. On comprend que les techniciens du bureau Véritas auront une vision plus technique et réglementaire de la traçabilité que les professionnels. De même, au sein même de la profession, ceux qui sont le plus en prise avec des exigences fortes de l'aval vont avoir des investissements plus forts dans le domaine de la traçabilité que ceux qui le sont moins.

Enfin, il faut également ajouter que la mise en œuvre de la traçabilité trouve parfois ses limites dans le fait que certains contextes de pressions très fortes de l'aval incitent des expéditeurs à trouver ailleurs des produits et parfois mettre en place des filières d'approvisionnement temporaires et moins bien maîtrisées. La période des fêtes donne

¹⁴ Cet expéditeur est à l'origine d'une marque d'huîtres nées, élevées et affinées sur le bassin de Marennes-Oléron.

souvent lieu à une intensification des échanges qui se fait au détriment d'une identification des circuits.

« Oui, oui, on achète comme cette année on a eu un petit peu de demande au moment de Noël on s'est retrouvé démuné de nos propres huîtres, c'est-à-dire qu'on avait tout vendu pour le 24 et pour le Jour de l'An on a été obligé d'acheter à d'autres producteurs pour pouvoir contenter notre clientèle le Jour de l'An. » (M. Giraud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Pour autant, malgré cette forte indétermination qui pèse sur la circulation du produit, les difficultés pour identifier l'origine ne sont pas, aux yeux de certains producteurs, si problématique que cela au regard de la qualité tant sanitaire que marchande : d'abord parce que pour eux la traçabilité est presque incompatible avec la nature même du produit et son mode de production, ensuite parce que ce sont les opérations les plus en aval, donc celles que maîtrise bien l'expéditeur, qui sont les plus déterminantes pour la qualité du produit. Pour la plupart des expéditeurs, parfois même pour ceux qui avaient pourtant un dispositif de traçabilité important, c'est l'affinage qui fait la qualité du produit. Pour l'ostréiculteur, qui s'exprime dans l'entretien cité en extrait ci-dessous, c'est même le conditionnement qui est déterminant.

« Je ne me suis affilié à aucune enseigne, il y a certaines enseignes qui font de la filière qualité mais c'est une vaste rigolade. Les produits filières ne sont pas faits sérieusement, le distributeur ne contrôle pas vraiment et les cahiers charges ne sont pas toujours tenues à jour. La traçabilité c'est bien mais c'est très difficile à mettre en place. J'ai la possibilité de la mettre en place, j'ai des numéros de parc, j'ai des numéros de conditionnement, j'ai des numéros de bac mais je ne peux pas. Si un de mes clients me demande de faire une AOC sur l'ensemble de mes produits, je serais incapable. Les huîtres ont un cycle d'élevage de 3 à 4 ans, est-ce qu'on a réellement besoin de savoir quel est la qualité du produit pendant ces trois ou quatre ans ? La qualité du produit est importante quand il est de taille marchande. Là on parle de qualité organoleptique, de calibre et de forme selon la norme AFNOR et d'affinage. Auchan cherche avant tout une garantie de satisfaction du produit fini il cherche une qualité du produit à vendre, ça se traduit par le tout, par la forme, par la fraîcheur, par le conditionnement. Tout le reste, c'est du blabla, ce qui est avant l'acte final n'est pas important. La qualité du produit est déterminée par le conditionnement, c'est ce que va avoir le consommateur, les huîtres, on va les mettre d'une certaine manière, la partie solide sur le côté pour pouvoir subir les chocs pendant le transport, la partie creuse sera à l'horizontale vers le bas pour qu'elle ne perde pas son eau, c'est très important, c'est ce qui permet que le produit

sera de qualité dans le consommateur va acheter.» (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Mais il est certain que pour les acteurs de l'aval, le problème ne se pose pas du tout dans les mêmes termes. Les incertitudes pesant sur la qualité des apports, même si elles ne remettant pas véritablement en cause la qualité sanitaire des produits, rend malgré tout suspect la conformité des produits aux exigences du marché (chaque acteur définissant souvent lui-même ces exigences). Pour les grossistes, souvent organisés en petites structures, ce problème peut éventuellement se résoudre par la construction d'une confiance interpersonnelle entre eux et leurs principaux fournisseurs ou par la relation directe établie entre une zone de production et la qualité des produits qui en proviennent, élaborée à partir des expériences précédentes et du savoir accumulé à ces occasions.

« Q : Effectivement même les fournisseurs, ils ont pas..., parce que je ne sais pas enfin si ils arrivent..., ils ne sont pas obligés de dire par exemple qu'ils changent de bassin, que les huîtres ont circulé ?

Oui mais enfin c'est noté sur les étiquettes sanitaires. Toutes les origines sont notées.

Q : Vous regardez l'étiquette sanitaire ?

Oui puis la marque.

Q : Parce que ça indique le nom du producteur, et qu'on sait que ...?

Ça indique surtout la provenance.

Q : Par exemple, les moules...

Du Mont-Saint-Michel, c'est la plus belle celle là.

Q : ... Celles du Mont-Saint-Michel, voilà, on sait qu'il n'y aura a priori pas de problème.

Absolument.

Q : Et ça vous arrive jamais d'avoir des problèmes effectivement ?

Non, non. Dans ces qualités non, du tout.» (M. Arthur, grossiste, MIN Rungis)

Si les grossistes veulent minimiser les risques, ils vont s'appuyer sur le nom et la réputation du fournisseur ou sur la connaissance des produits issus du bassin qui s'établit à la fois à travers les relations qu'ils ont avec l'amont mais aussi que leurs collègues du MIN peuvent avoir avec tel fournisseur ou telle zone. Bien plus que l'étiquette sanitaire, souvent associée à un dispositif de contrôle pour la DSV, c'est l'indication du nom du producteur qui rassure. Le grossiste ensuite lui délègue totalement la responsabilité de la maîtrise de la qualité sanitaire du produit. On voit ici que l'information de type sanitaire n'est pas du tout traitée, au-delà des l'expéditeur.

« Q : Vous changez pas tous les jours de fournisseurs ?

Non, je travaille toujours avec les mêmes.

Q : C'est important effectivement la confiance ?

Je ne sais pas si demain vous allez acheter de la viande chez votre boucher, si elle est bonne au bout d'un moment vous lui faites confiance ; donc voilà c'est pareil ; si vous êtes bien servi vous avez des relations de confiance ce qui fait que vous continuez. » (M. Certain, grossiste, MIN Rungis)

La pérennisation des relations semble alors la solution envisagée par la majorité des grossistes pour échapper à ces indéterminations sur la qualité de produit et éviter d'avoir à prendre en compte des informations de type sanitaire concernant les zones qu'ils estiment ne pas avoir le temps de traiter.

« Et puis, je vous dis on connaît les gens ; moi j'ai quelqu'un avec qui j'ai commencé quand j'avais 25 ans et maintenant j'en ai 30 de plus, bon je les connais par leurs prénoms et tout, on rigole et plaisante ensemble si vous voulez, même dès fois on n'est pas d'accord sur le prix, sur d'autres choses, mais généralement c'est rare qu'on se fâche avec ces gens là ; il arrive qu'on ait des incidents sur la qualité, sur des trucs, parce que dès fois les gens voient partir leurs moules de chez eux on a l'impression qu'elles sont propres, ils viennent ici c'est pas dix fois la même chose ; donc il y a toujours un compromis à avoir ; bon quand il y a de la casse on s'arrange à l'amiable, c'est tout un petit peu une question de négociation ; dans notre secteur, on peut pas dire du jour au lendemain top avec toi j'arrête, je veux plus rien savoir et c'est terminé ; ça arrive dans certains cas extrêmes, c'est très rare. » (M. Michel, grossiste, MIN Rungis)

Pour la grande distribution, en revanche, le problème est plus complexe. En effet, la combinaison de différents niveaux de décision entre le siège, les centrales d'approvisionnement et les magasins, rend plus difficile la construction de relations stables pour les achats d'huîtres et ce d'autant plus que les volumes peuvent être très importants à certaines périodes et beaucoup moins à d'autres. Lorsque les approvisionnements se font au niveau des magasins, on retrouve les stratégies mises en œuvre par les grossistes permettant de stabiliser une relation autour de mécanismes de confiance. Mais de plus en plus, les achats d'huîtres sont centralisés pour gagner sur les prix à travers les volumes. La grande distribution se retrouve dans une situation où elle est responsable aux yeux des consommateurs de la qualité des produits qu'elle met à leur disposition, surtout lorsque ceux-ci ne sont que faiblement marketés, comme c'est le cas de certains produits frais dont les huîtres, mais dans

le même temps, elle a des difficultés pour s'assurer de cette qualité en raison des incertitudes qu'elle a sur les modes de circulation des produits pendant les phases de production.

« On a réuni nos 12 expéditeurs, on leur a demandé d'organiser une réunion pour les éleveurs, ça fait qu'on a réuni 90 éleveurs, c'était des gens du terroir, ils avaient un a priori négatif sur la GMS, on leur a bien dit que nous étions [Enseigne] et pas la GMS. On leur a demandé leur potentiel de production qui pouvait rentrer dans le cahier de charges, certains disaient 5 tonnes d'autres disaient 10 tonnes d'autres 50 tonnes, et ça fait qu'on a remonté la production comme ça. Le cahier des charges que nous avons avec les expéditeurs est identique à celui que nous avons avec les éleveurs et même avec le courtier. Mais les éleveurs et le courtier passent par l'expéditeur et pas par nous, les expéditeurs garantissent les éleveurs et les courtiers de cette manière ils garantissent l'origine du produit. Nous sommes descendus à la source, on a tout verrouillé, les éleveurs doivent donner la preuve de l'origine de leur produit, le courtier et l'expéditeur aussi. Il fallait absolument qu'on passe à un niveau d'exigence supérieur, à Marennes-Oléron il se vend de tout et n'importe quoi, il y a eu des dérives incroyables, des temps d'affinage extrêmement courts, des densités non respectées... »
(Acheteur, enseigne X, région parisienne)

La grande distribution a tout à fait conscience que les huîtres voyagent d'un bassin à un autre, que les démarches en matière de traçabilité sont encore insuffisantes, mais ne peut envisager que la confiance interpersonnelle soit à même de résoudre ce problème faisant intervenir un grand nombre d'acteurs aussi bien chez elle, que chez le fournisseur. En effet, elle sait bien que les volumes qu'elle achète obligent les producteurs à s'approvisionner auprès de collègues, ce qui accroît d'autant les incertitudes sur les circuits. Elle ne peut non plus envisager, pour chaque approvisionnement, d'investir dans le temps nécessaire à la vérification des informations de type sanitaire sur les zones de production.

Les solutions que la grande distribution envisage pour lever ces incertitudes consistent à prendre en charge elle-même la maîtrise de ces circuits et de leur traçabilité, comme nous allons le voir dans la partie suivante. Cela lui permet de traiter d'une manière que l'on peut qualifier d'automatisée les informations de type sanitaire, en stabilisant par des formes de contractualisation ses relations avec l'amont.

2. Les stratégies des enseignes pour contourner les incertitudes sur la qualité des produits

La complexité de ces circuits souligne l'existence de fortes incertitudes sur la qualité des produits pour les clients. Par qualité, nous entendons ici une définition large pouvant aller de la qualité sanitaire à la qualité marchande des produits. Mais comme nous l'avons vu plus haut la qualité sanitaire ne pose pas véritablement de problèmes aux clients, qu'il s'agisse de grandes surfaces (lorsque c'est le chef de rayon qui passe commande) ou de grossistes, parce que tous se basent sur l'existence d'un système institutionnel de mesure et de contrôle capable de garantir ce type de qualité et la plupart estime qu'ils n'ont pas le temps ni les ressources nécessaires pour vérifier le niveau de salubrité des eaux de culture. En revanche, du point de vue des enseignes, la maîtrise des opérateurs de l'amont sur la production et les approvisionnements en produit représentent une limite sérieuse à la qualité des produits. Nous avons vu, en effet, que ce sont les producteurs qui restent les maîtres de ces circuits amont, pouvant décider de choisir entre produire et s'approvisionner, et pouvant choisir également leurs méthodes et leurs sources d'approvisionnement. Les systèmes réglementaires de traçabilité sont considérés aujourd'hui par les grandes surfaces comme trop parcellaires ou lacunaires, et parfois mal maîtrisés par les producteurs. De toute évidence, ils ne suffisent pas à mettre en confiance les enseignes si l'on en juge par l'énergie qu'elles déploient pour mettre en œuvre des stratégies visant précisément à se donner des moyens propres pour mieux maîtriser la qualité de leurs approvisionnements. Nous entendons ici par qualité, la définition que chaque enseigne se donne de ce qui fait les attributs d'un produit, cette qualité peut donc se décomposer en qualité sanitaire, qualité organoleptique, qualité marchande, selon les définitions que se donne chaque enseigne.

Parmi ces stratégies, deux nous semblent pouvoir être décrites comme des réponses aux questions que les grandes surfaces peuvent se poser quant à la qualité des produits qu'ils achètent : il s'agit des modalités d'organisation des achats d'une part et des méthodes visant à investir dans une meilleure connaissance des pratiques de l'amont, d'autre part.

Malgré tout, il faut également préciser que ces stratégies sont également développées pour faire face à un contexte que les démarches de la grande distribution ont elles-mêmes produit. En effet, ces incertitudes sur la qualité ne résultent pas seulement de l'opacité des modes de production et d'approvisionnement des producteurs, mais des stratégies que ces derniers ont développé face aux pressions sur les prix pratiquées par la grande distribution

(approvisionnement improvisés pour répondre à une demande quantitativement imprévisible, pression par les prix bas).

« Il y a certaines enseignes qui tirent sur le prix vraiment bas, ils tirent tous sur le prix. Et bien on n'est pas dupe, il faut qu'on gagne notre vie, alors nous on joue sur la qualité, c'est ce qui s'est passé dans les dernières années, c'est pour cela que ça a dérapé complètement. Bien à force de tirer par le bas, et qu'est ce qui s'est passé, et bien les gens ils ont travaillé d'une autre façon et le produit on l'a amené à la baisse, le produit qui n'est pas de bonne qualité. Nous avant ici on traitait de la moyenne à 70 80 grammes, quand ils nous demandaient des promotions de douzaine de moyennes, on était rendu à 50 grammes. » (M. Hérot, éleveur-expéditeur, Chaillevette)

Cette situation souligne bien les interdépendances que nous évoquons plus haut, à savoir que les stratégies mises en œuvre par les producteurs ne sont pas indépendantes de celles développées par les clients, mais la réciproque est également vraie.

a. Les réponses organisationnelles des enseignes

La plupart des enseignes ont aujourd'hui organisé leur politique d'approvisionnement en découpant ce travail autour de plusieurs activités, plusieurs niveaux de responsabilité et de décision. Notamment, un certain nombre d'enseignes ont choisi d'organiser les approvisionnements au travers de centrales permettant de grouper les achats. Cette organisation répond de toute évidence aux exigences de volume de la grande distribution, mais elle permet également de distinguer, sur le plan organisationnel, deux types d'activités : le *sourcing* et l'achat. Si l'achat correspond véritablement à la démarche de sélection et de paiement d'un fournisseur, le *sourcing*, quant à lui, s'apparente plutôt à une démarche de prospection visant à définir tout autant les entreprises qui pourront faire partie de la sélection que les critères (quantitatifs et qualitatifs) permettant de construire une telle sélection.

« En fait l'achat se fait beaucoup plus de manière journalière, l'intérêt du *sourcing* c'est qu'il y a le recul nécessaire pour aller plus en profondeur dans les choses. Ce qui est bon à dire par exemple sur un dossier bulot, je vais prendre un exemple parce que j'ai le bulot qui me vient à l'esprit, l'acheteur ne va peut être pas nécessairement penser au mois de décembre, alors que le *sourcing* lui va déjà bloquer les volumes pour le mois de décembre. Donc en quelque

sorte, je positionne mes volumes et je sais que pour le mois de décembre bon beh j'aurai mes bulot comme il le faut pendant la période. Donc il va y avoir un petit peu cette notion de long terme qui va rentrer en compte, quelque chose que ne pourra pas faire nécessairement l'acheteur, qui a plus le nez dans le guidon quoi.

Q : C'est à dire que par exemple il va y avoir des gens de chez Carrefour qui vont aller dans les parcs etc., pour comprendre un petit peu comment les ostréiculteurs et les mytiliculteurs travaillent ?

Oui, complètement. Comment est ce qu'on veut en fait planifier la production, quels seront les volumes qui seront engagés, qu'est ce qu'on va passer en filière, enfin ... toutes ces questions là. Quand vous voyez que 70% de l'activité d'un ostréiculteur se fait à Noël, il est sur que vous avez besoin de gens qui ont un petit peu plus de recul et qui réfléchissent déjà en extension par rapport à Noël. Et ça c'est tout à fait le rôle du sourceur en disant beh voilà ... donc le sourceur va ... puisque le sourceur a également une dimension opérationnelle, c'est lui qui va envoyer les cadenciers en magasin, de prix commande, qui va attribuer les volumes par fournisseur, enfin il a une fonction qui est assez intéressante parce que ça devient une espèce de juge de paix en quelque sorte et c'est lui qui va en fait faire respecter les ..., comment ..., les choix de l'enseigne et qui va faire respecter aussi l'engagement filière qualité auprès des fournisseurs. Alors c'est lourd de conséquences quand même, il engage... surtout quand il a de petites sociétés qui réalisent un chiffre d'affaires assez conséquent avec Carrefour, donc il y va quand même de leur santé. » (Responsable achat, Carrefour France)

On voit, à travers cet extrait, que le travail du « sourceur » est très déterminant. Il ne s'agit pas d'une activité découlant de choix en matière de politique de vente des produits, mais véritablement du contraire : organiser les achats, à travers le sourcing, c'est déjà organiser la vente. La détermination se fait dans l'autre sens. C'est la raison pour laquelle les enseignes les plus centralisées ont doté les personnes réalisant ce type d'activité d'un véritable pouvoir stratégique au sein de l'organisation.

Toujours en suivant les propos de ce responsable des achats, nous comprendrons que cette activité n'est pas une simple cellule, mais un véritable service pouvant devenir donneur d'ordre pour d'autres métiers, ou d'autres services.

« Oui alors maintenant bon si vous voulez on s'encadre de plus en plus de structures compétentes et de services euh... transverses pour justement, pour appréhender de manière beaucoup plus rationnelle encore l'approche fournisseurs. Et à ce jour vous avez la cellule qualité qui réalise également des audits chez les mareyeurs afin de voir si les outils sont performants et correspondent bien à ce qu'on attend. » (Responsable achat, Carrefour France)

Ce travail se situe bien évidemment très en amont de l'approvisionnement direct qui consiste pour chaque magasin à commander la quantité de produits nécessaire, soit en s'adressant directement au fournisseur que lui indique la centrale d'achat, soit en s'adressant à la centrale elle-même, tout simplement parce que le temps de l'approvisionnement n'est pas compatible avec ce travail de fond de sélection de critères et de fournisseurs : car une fois en magasin, les problèmes peuvent plus difficilement être résolus.

« Là c'est sûr, le manquant, c'est très très mauvais, c'est pour ça que les contrôles qualitatifs doivent être fait en amont c'est à dire chez le fournisseur ou chez nous. Mais une fois en magasin c'est trop tard, on n'a plus les moyens de se retourner, on est sur des flux trop courts. Donc c'est un gros problème ça. » (Responsable des ventes, Promodès)

L'activité de vente et d'approvisionnement en magasin est donc, sur le plan organisationnel, détachée de l'activité d'achat. L'acheteur, qu'il soit au niveau de la centrale, ou du magasin, n'a plus à se poser la question de la sélection du fournisseur par rapport aux critères de référence de l'enseigne, ces questions sont déjà résolues par le service de sourcing. Son travail à lui consiste plutôt à sélectionner le fournisseur, parmi la liste référencée et agréée, en fonction des exigences et besoins liés à l'approvisionnement qu'il doit réaliser.

« On connaît le personnage, les employés, le monde, la marge. On a le pedigree des fournisseurs. Là avec des gens comme ça au sourcing, ils nous dirigent sur le meilleur fournisseur. (...). C'est tous les contacts qu'on peut avoir avec nos fournisseurs par l'équipe du sourcing, ce sont des gens qui sont tout prêts des mareyeurs et des pêcheurs pour choisir le meilleur fournisseur, qui achète la meilleure marchandise, qui la transforme le mieux, le plus rapidement possible, aux meilleurs conditions, qui la palettise le mieux, qui l'expédie le mieux ». (Acheteur, Centrale d'achat, enseigne X)

Pour les magasins, l'implication est assez forte puisqu'elle engage un transfert de responsabilité vers la centrale de la politique d'achat.

« Ben bien sûr aujourd'hui nous on est, notre centrale c'est quand même à eux qu'on achète, pour les remontées qualitatives, manquants et tout ce qu'y peut avoir c'est à eux qu'on les remonte bien sûr.

Q : Oui et c'est quel type d'information qu'on peut, qu'on va leur passer ?

Oui la qualité euh... les ruptures c'est-à-dire vous avez commandé 100 kilos et vous n'en recevez que 20 euh... des explications pourquoi, il y a plein de choses qui rapportent comme

ça euh l'attente du client, je dirais le client si on reçoit des lots qui ne sont vraiment pas beaux on est bien obligé d'avoir comme interlocuteur la centrale quoi. Des explications.

Q : Et ça arrive ça effectivement ?

Ça arrive. Ben oui c'est arrivé, je veux dire combien de fois j'ai des clients qui vous disent j'ai payé 2 douzaines, il y en a pas 2 douzaines il en manque un. On n'est pas dans le panier nous. [...] La traçabilité du produit qu'on a justement avec le nom du fournisseur ça nous permet quand même de remonter comme information à la centrale pour tel nom du fournisseur le lot est vraiment affreux quoi. Ou alors on a vraiment des problèmes en permanence avec ce fournisseur là. Donc c'est quand même bien. Que de dire le lot numéro 295 bon là il y a quand même une traçabilité avec un nom et voilà. » (Chef de rayon, Leclerc Dijon)

Cela leur permet également de se dédouaner d'éventuels problèmes, de ne plus prendre en charge le travail de négociation, mais aussi de contrôle et d'utiliser la traçabilité pour s'adresser non plus aux fournisseurs directement mais à la centrale qui se charge ensuite de contacter le fournisseur si elle le juge nécessaire.

« Bon la qualité on ne va pas dire que c'est irréprochable mais au niveau vétérinaires ils font des sondages sur palette, il y a moins de soucis qu'avant, maintenant tout est bien glacé, bien rangé. Vu que c'est eux qui font les palettes, ils reçoivent un semi de Normandie et après c'est eux qui dispatchent par magasin. Quand on commande quelque chose, on l'a sinon ils nous préviennent ». (Chef de rayon, Carrefour, Athis-Mons)

Le travail du sourcing, en amont de la sélection des fournisseurs, est complété, en aval à la réception des marchandises sur les plates-formes de centrales d'achat, par le travail d'agrèage. Les produits, une fois livrés dans la centrale, sont contrôlés par des agréateurs qui effectuent de manière aléatoire des contrôles sur la marchandise. Cette procédure permet de décider de la pérennité d'un contact avec un fournisseur, en fonction des résultats que ces produits obtiennent aux épreuves d'agrèage. Cette démarche souligne le caractère toujours très réversible des engagements pris par la grande distribution avec ses fournisseurs. Même si les contrats de référencement ne peuvent pas être dénoncés rapidement, cette pression constante sur les résultats ne place pas nécessairement les fournisseurs en position de force.

« Vous avez l'agrèage, ça c'est un des premiers critères, c'est-à-dire qu'en fait vous avez des agréateurs par site qui observent et agréent la marchandise tous les soirs, donc ces gens-là donnent des notes ou font des remarques, des suggestions par rapport à des aspects qualitatifs et on tient compte bien entendu des remarques de ces personnes pour, le cas échéant, écarter

un fournisseur quand on s'aperçoit que de manière récurrente il est, il n'est pas placé en qualité. » (Responsable achat, Carrefour France)

Les procédures d'agrégation sont propres à chaque enseigne qui les réalise en fonction de leurs propres objectifs¹⁵, mais elles procèdent souvent de la même intention au départ : rationaliser la politique d'approvisionnement à travers une sélection objectivée des fournisseurs référencés par les magasins. Il s'agit bien d'une redistribution des responsabilités entre ce qui incombait jusqu'à présent aux magasins et ce qui est désormais centralisé pour l'ensemble de l'enseigne.

« Ben disons qu'au début les critères étaient un peu empiriques. Donc en fait quand on a monté les plates-formes on a récupéré tous les fournisseurs qui existaient, en direct, dans les bases enfin dans les magasins pardon et puis on a effectué une sélection à partir des fournisseurs. Dès lors que l'on avait des refus consécutifs ou que le fournisseur était absolument pas placé on a commencé petit à petit à faire un tri quoi en quelque sorte en écartant les gens qui correspondaient pas du tout à ce qu'on souhaitait mettre en œuvre quoi. » (Responsable achat, Carrefour France)

L'identification d'un fournisseur enclenche immédiatement une procédure qui va permettre de mettre à l'épreuve sa capacité à répondre aux exigences du client. Des tests sont alors organisés de façon à évaluer ses performances dans ce domaine. Ce n'est qu'au terme de ces épreuves qu'un fournisseur pourra être éventuellement référencé par la centrale et donc pourra approvisionner certaines des plates-formes de l'enseigne.

"Voilà, avec toutes sortes de tests. Comme on a un panel ... ici comme je vous l'ai expliqué, j'ai 9 acheteurs qui achètent pour 6 plates-formes au niveau national, les 130 magasins historiques, ... moi j'ai les deux casquettes... donc je suis à la fois acheteur et sourcing... donc c'est simple je veux dire bon on fait un test avec le fournisseur X qui a démarré avec nous depuis trois mois et on va le mettre sur la plate-forme de Fleury et d'Arnages, et voilà. Et on attaque un test sur trois quatre références et on attend les retours d'agrégation. » (Responsable achat, Carrefour France)

Certaines enseignes ont même développé des ressources organisationnelles et techniques spécifiques destinées à ces mises à l'épreuve de fournisseurs.

« On a une plate-forme pilote. On ne va surtout pas le faire travailler avec les autres plates-formes et on va le tester, on va le faire monter en puissance. On va lui demander d'abord un échantillon de ce qu'il peut faire, on va dire ça c'est beau, ça on n'en veut pas, ça, si tu veux nous livrer ça c'est pas la peine, c'est pas pour nous. Ça tu fais très bien, ça tu fais très bien, ça à la rigueur on veut bien le faire avec vous mais il faut améliorer ça, ça et ça. Et après on monte en puissance. » (Acheteur, centrale d'achat, enseigne X)

Cette période de test est plus ou moins bien acceptée par le fournisseur qui la subit en toute conscience. C'est pour lui également le moyen de prendre connaissance des critères utilisés par l'enseigne pour sa sélection de fournisseurs et de la hiérarchie qu'elle pratique entre ces critères.

« Le problème c'est de mettre votre cahier des charges au départ. Il accepte ou il n'accepte pas. Le nouveau fournisseur il faut qu'il rentre dans les critères de ce que moi je veux, de ce que le groupe veut. Par contre il va être surveillé, il est au courant pendant un mois complet, il va être détaillé des pieds à la tête, poids des colis, taille des poissons. Si au bout de ce mois tout rentre dans ce que l'on souhaite, il est référencé. Bon le poids, il s'adapte à peu près, ça peut être une erreur de bascule. La qualité, c'est impardonnable, les tailles irrémédiables, c'est qu'on n'est pas honnête. » (Acheteur, centrale d'achat, Monoprix)

Enfin, le travail de sélection s'apparente parfois à une véritable prise en charge du fournisseur par le client qui décide presque à sa place d'un certain nombre de choix, comme celui des magasins et des zones à approvisionner. C'est en effet la centrale qui va décider de la liste des plates-formes affectées à tel fournisseur, en fonction de contraintes géographiques, mais également en fonction des spécificités de l'offre du fournisseur en qualité et en quantité. Tout se passe comme si ce n'était plus le fournisseur qui proposait une offre mais bien le client qui définissait exactement les contours de celle-ci.

« Q : Et après la période de test on commence à prendre des volumes plus importants pour voir comment il réagit ?

Complètement. Tout à fait.

Q : Il y en a pour lesquels ça se passe mal quand on augmente en quantité ?

Oui, mais...oui, oui, mais attention, ça aussi c'est au sourcing d'arbitrer, c'est de se dire moi le fournisseur Tartanpion, il travaille merveilleusement avec 3 plates-formes, par contre je lui

¹⁵ On comprendra que compte tenu du caractère très stratégique de ces objectifs et des critères qui en découlent, nos interlocuteurs ne nous en ont pas dit plus.

en ai donné une quatrième, il est complètement déstabilisé et il fait n'importe quoi. Donc ça va être effectivement l'attribution des plates-formes. Ah oui, c'est devenu prépondérant ça.

Q : Ah oui, c'est un vrai souci effectivement de ne pas faire exploser le fournisseur ?

Oui parce que déjà par rapport au seuil de chiffre d'affaires qu'il peut réaliser et puis beh d'autre part ... parce qu'il se met en péril, faut être clair..., et puis d'autre part par rapport à une qualité, quoi. On sait pertinemment que ... parce qu'il vaut mieux travailler avec trois plates-formes et les satisfaire pleinement que de mettre... que de prendre 4 plates-formes et de mettre 4 plates-formes en rupture. Donc effectivement c'est de mesurer les forces en présence, de mesurer les chiffres d'affaires et de faire en fonction de la capacité d'un fournisseur.

Q : Parce que le fournisseur peut avoir ... enfin peut oublier de vous dire qu'il est un peu limite et s'approvisionner ailleurs ?

C'est ce qui est arrivé souvent. La plupart des problèmes qualitatifs que l'on rencontre au niveau des plates-formes, c'est le fournisseur qui a voulu faire plaisir en disant « beh oui je vais vous mettre les 30 colis supplémentaires... », il achète les 30 colis supplémentaires chez un collègue, enfin surtout en marée, et puis il s'avère que les 30 colis, ils étaient pas jojo. Donc à la limite on préfère avoir un langage clair en disant « beh écoutez messieurs, mettez nous en rupture, nous si on doit s'engager vis à vis d'un autre fournisseur, c'est nous qui prenons le risque...mais vous n'engagez pas votre propre qualité. » (Responsable achat, Carrefour France)

Cette situation souligne bien que les solutions organisationnelles imaginées et mises en œuvre par la grande distribution pour régler les incertitudes qu'elle peut avoir sur la qualité des produits qu'elle achète amenait celle-ci à décider le plus possible à la place de son fournisseur, réduisant d'autant la marge de manœuvre de celui-ci.

Il est en tout état de cause frappant de voir que, dans le cadre de ce travail d'approvisionnement, la qualité sanitaire n'a pas été mentionnée par nos interlocuteurs, qui ont bien plus évoqué des formes variables de qualité marchande : taille du poisson, aspects des produits, nombre d'huîtres dans les bourriches. On peut essayer de voir si la connaissance des questions sanitaires est plus développées à travers les modes organisationnels permettant aux acteurs de la grande distribution d'investir dans une connaissance des pratiques de métier de l'amont.

b. Investir dans une connaissance de l'amont

Les pratiques que nous allons détailler dans cette partie s'inscrivent bien dans cette perspective où les clients de la grande distribution cherchent à investir le plus possible dans une connaissance des activités de l'amont. Les métiers d'acheteurs dans les enseignes ont évolué pour faire en sorte que ceux-ci aient également une connaissance technique des produits dont ils sont chargés de définir les politiques d'approvisionnement. Certaines enseignes n'ont pas hésité à embaucher des gens des métiers de la production, pour certains secteurs, afin de pouvoir mettre au même niveau acheteurs et fournisseurs. Les contacts entre les acheteurs de centrale et les producteurs sont fréquents et défont l'étanchéité des savoirs entre la production et la commercialisation. La spécialisation du métier d'acheteur sur un secteur, voire un produit accentue cet état de fait et modifie radicalement la situation par rapport aux modes d'organisation dans lesquels les achats étaient essentiellement gérés au niveau des magasins. Les acheteurs peuvent être amenés à aller directement sur le terrain, dans les exploitations pour prendre connaissance des pratiques, ce qui n'était pas du tout envisageable pour un responsable de rayon sédentarisé par ses activités de ventes. Et, même si ces visites de terrain n'ont rien du caractère improvisé et instinctif de cet acheteur visitant une plantation de café dans une publicité télévisée pour une grande marque de café, elles permettent malgré tout de prendre connaissance de certaines spécificités du métier de producteur.

« Sourcing oui, euh, je m'amuse de temps en temps mais bon c'est le gringo, c'est le type de Nescafé qui va aller sur le terrain pour aller voir un peu comment ça se passe, c'est caricatural mais concrètement c'est... on essaie effectivement de comprendre et d'intégrer un peu tous les problèmes d'une profession et par cela surtout donc d'aller sur le terrain et de voir ce que les gens sont capables de faire, d'essayer de comprendre un petit peu leurs méthodes de fonctionnement, d'essayer de se rapprocher en fait de la production et d'intégrer ces personnes dans des démarches qualité. Voilà en gros la mission du sourcing. « Trouver des bons produits et des bons fournisseurs ». Voilà. Donc en fait j'ai des personnes qui sont dédiées, je fais une répartition géographique des dossiers, et ces personnes, en fait, ont pour mission un petit peu de sillonner les côtes et de trouver les gens susceptibles de répondre le mieux. Alors bon on tape d'abord dans le panel des fournisseurs qui sont référencés chez nous, aux achats bien entendu, et puis on affine, et on essaie de contractualiser tout ça quoi. »
(Responsable achat, Carrefour France)

Pour autant, cette meilleure connaissance n'est pas destinée à adapter les approvisionnements aux spécificités de la production (à travers par exemple une meilleure prise en compte de la variabilité des produits), elle vise surtout à utiliser cette connaissance pour déjouer ce que l'acheteur va identifier comme autant de tricheries et qui sont en réalité plutôt les arrangements que n'importe quel professionnel peut mettre en œuvre pour garder une marge de manœuvre sur le contrôle de sa propre activité.

« Déjà au niveau de l'audit dans un premier temps ... et c'est vrai que sur les dossiers de pisciculteurs et d'ostréicultures, vous voyez déjà la cabane, les abords, bon c'est des détails mais c'est des choses je peux vous dire qui ..., après la surface de claires parce qu'on avait des ... si vous voulez pour faire des présélections on a aussi des questionnaires. Déjà vous ramenez la quantité vendue par rapport aux surfaces de claires, enfin c'est plein de petits calculs comme ça qui vous permettent de retomber sur vos pattes et de vous dire à un moment ou un autre, attendez lui il m'a raconté des ... lui il m'a raconté des bobards, quoi. Et il est vrai après que vous allez avoir des contrôles qui vont être effectués en agréage pour voir si la marchandise est bien conforme. C'est aussi l'accueil des magasins¹⁶, l'accueil des consommateurs également, et toutes ces choses là vont faire qu'effectivement on va valider ou on ne va pas valider un fournisseur. » (Responsable achat, Carrefour France)

Cette investigation dans les pratiques de l'amont peut aller très loin dans le cadre de politiques de contractualisation amenant les enseignes à signer des contrats plus stables avec des fournisseurs pour l'approvisionnement de produits à partir d'engagements sur les moyens ou sur les résultats. Des cahiers des charges portant sur les produits ou sur les manières de faire peuvent ainsi fixer très concrètement les marges de manœuvre des fournisseurs.

« La première huître filière a été signée à Marennes-Oléron, je travaille depuis 92 sur ce projet. Dans chaque cahier des charges on est allé dans tous les détails, on a identifié la tenue de la coquille, le taux de chair, les phases de production, les moyens de production, les différents coûts engendrés dans la production, dans le transport etc. de juillet à septembre on arrête de commercialiser l'huître filière [Enseigne X], on sait très bien que le taux de chair à ce moment-là ne correspond pas à celui qui est défini dans le cahier de charges. » (Acheteur, enseigne X)

Dans le meilleur des cas, ces cahiers des charges sont rédigés avec les producteurs concernés ou certains de leurs représentants. Mais dans la plupart des cas, ce sont directement

les acheteurs au niveau national qui sont des techniciens d'un domaine agro-alimentaire qui tiennent la plume et rédigent eux-mêmes les spécifications qui permettront de définir les attributs des produits achetés ou celles des exploitations qui les fournissent.

« Et ça débouche sur un document écrit, sur un cahier des charges écrit qui est rédigé en commun par les deux parties et où sont spécifiées toutes les espèces. Monsieur tel fournisseur, on va vous acheter tel type de produit correspondant à telle spécificité, la taille, le poids, tout ce que vous voulez, l'aspect du poisson également, conditionné de telle façon, quantitativement, qualitativement, glacé pas glacé, livraisons, commandes, tout, tout, tout mis par écrit de façon exhaustive parce que ça va quand même assez loin. Le fournisseur signe ça et à partir du moment où c'est signé, il y a des engagements d'horaires de livraison en magasin, enfin vraiment tout, et à partir de ce moment-là où c'est signé de part et d'autres on respecte les engagements. » (Acheteur, centrale d'achat, enseigne X)

L'objectif est de stabiliser la relation client-fournisseur par des clauses contractuelles qui engagent les deux parties plus ou moins équitablement, sur des spécifications des manières de faire ou des produits.

Mais une fois rédigé, le cahier des charges devient à son tour un dispositif pour le *sourcing* et l'identification de nouveaux fournisseurs susceptibles d'approvisionner dans le produit ainsi défini, à travers une marque d'enseigne. Ne peuvent signer cet engagement que les entreprises répondant aux critères spécifiés par le cahier des charges. Cela amène bien évidemment les acheteurs à dépasser la connaissance des pratiques de métier pour investir également dans une connaissance des modes de gestion des exploitations. En effet, celles-ci sont dans la majorité des cas conduites à rendre totalement transparent leur système comptable pour leur client.

« Alors on regarde, on va regarder effectivement le bilan mais on rentre pas dans le détail bon on fait, on fait une expertise, on demande une expertise au service juridique ». (Responsable achat, Carrefour France)

Ce n'est qu'au terme d'une expertise, souvent assez détaillée, portant sur des éléments de comptabilité générale mais également de comptabilité analytique que l'enseigne fait entrer le fournisseur dans le club très fermé des entreprises vendant sous le label exclusif de l'enseigne. Des éléments aussi stratégiques que la capacité de production ou le prix de revient

¹⁶ Cet acheteur fait référence aux contrats qui obligent des ostréiculteurs à participer à des opérations promotionnelles et des animations en magasin.

sont ainsi rendus totalement transparents pour l'acheteur. Et cette connaissance sert souvent de référence pour mieux connaître les coûts de production pour l'ensemble de la profession, cela dépasse donc le cadre des produits vendus sous la marque de l'enseigne.

« Ça dépend de l'enseigne avec laquelle vous travaillez. Il y a des gens qui sont bien au courant de toute la filière huître et qui savent déjà calculer votre prix de revient avant que vous le déposiez, donc ils savent très bien à quel prix vous achetez, à quel prix vous pouvez revendre et jusqu'à quel point vous pouvez descendre. Ils savent très bien calculer tout ça et puis voilà quoi. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Aux yeux de certains expéditeurs ces pratiques sont dangereuses parce qu'elles réduisent à néant toute marge de manœuvre de négociation pour le fournisseur et plus généralement pour l'ensemble de la profession. L'acheteur a investi fortement dans la connaissance des pratiques du fournisseur, mais la relation reste très asymétrique : l'expéditeur n'a bien souvent plus de contact avec les magasins, et est obligé de s'en remettre à son interlocuteur de la centrale pour connaître le marché. Le producteur est également fort désarmé par rapport aux techniques modernes de négociation des acheteurs, qu'il n'est pas lui-même en mesure d'investir de façon symétrique au travail de terrain réalisé par l'acheteur sur les pratiques de production.

« Il ne faut pas rêver, c'est la GMS qui fixe le prix : elle fixe la marge de départ de l'expéditeur, pour travailler avec eux, elle leur demande leur bilan depuis 3 ou 4 ans, donc elle sait jusqu'où elle peut pousser. » (M. Caron, éleveur, Marennes-Oléron)

La construction d'une marque propre à l'enseigne suppose un travail particulier de qualification des manières de faire permettant de spécifier les engagements d'un fournisseur en matière d'obligation de moyens ou de résultats. Les enseignes ne réalisent pas toujours ce travail elles-mêmes. Elles font appel à des tiers de confiance, c'est-à-dire des entreprises dont l'expertise repose justement sur la construction de ces formes d'intermédiation entre un client et un fournisseur permettant de faire reposer l'accord sur un ensemble de garanties stabilisées dans des documents contractuels (charte, cahier des charges, etc.).

« Vous pouvez également faire l'audit par un tiers, donc en l'occurrence ça peut être VERITAS ou ça peut être un autre, enfin des gens comme ça quoi. Donc on va s'appuyer sur leur expertise pour qualifier, en fait, en quelque sorte une société avec laquelle on va travailler ». (Responsable achat, Carrefour France)

L'intervention du tiers se fait sous la forme d'une prestation de service qui ne suppose pas nécessairement une exclusivité pour une enseigne donnée. Ainsi le bureau Véritas travaille pour la plupart des grandes enseignes françaises.

« On travaille beaucoup avec la grande distribution : Auchan, Carrefour, Casino, Système U, tous ces clients là, mais on fait vraiment des choses différentes pour tous ces gens là quoi ; alors si je peux commencer par un bout on va commencer par le plus gros ... Auchan, le plus gros pour nous ; le plus gros de nos clients ; celui avec qui on fait le plus de prestations ; bon là vraiment on contrôle toute la filière Auchan ; pour eux on fait plein plein de choses, plein de prestations différentes, mais le plus gros du contrat - on appelle ça de l'assistance qualité - c'est en fait de l'agrèage tout simplement ; l'agrèage de leurs produits ; c'est-à-dire que nous, l'équipe pêche aquaculture de Véritas, on est maintenant que je dise pas de bêtise, une douzaine de personnes sur toute la France, et situé géographiquement par rapport aux plates formes de distribution Auchan ; et donc on contrôle les produits sur les plates formes de distribution Auchan avant qu'elles n'arrivent en magasins , voilà ; ça c'est une partie du boulot, produits, alors contrôle produits c'est fraîcheur et puis qualité c'est à dire toute ce qu'il y a derrière le terme qualité c'est le conditionnement, étiquetage, poids, calibre, présentation, les défauts de présentation et fraîcheur c'est suivant les contrôles organoleptiques visuels ; le goût - enfin oui l'odeur - l'aspect, le goût et qu'est ce que je pourrais dire, si on a un doute parfois on a des campagnes de prélèvements, d'analyses – voilà ; pour certains produits, des produits de saison quand c'est la saison de la moule, on fait des prélèvements sur les moules, les produits élaborés parfois, les brochettes, des choses comme ça quoi ; enfin les produits à risque aussi, les produits cuits, voilà ; ensuite mais c'est pas nous qui analysons, on l'envoie à un laboratoire que le client nous indique, voilà ; ça c'est pour les contrôles produits, la partie agrèage. » (Véritas agro-alimentaire)

La prestation se fait à la fois en amont, au moment du montage du cahier des charges et pendant la sélection des fournisseurs qui seront référencés pour l'appellation sous marque d'enseigne, et enfin tout au long des approvisionnements, à travers les procédures d'agrèage permettant d'évaluer la conformité des produits livrés aux spécifications du cahier des charges signés par les fournisseurs. Les procédures d'audit sont réalisées directement chez le fournisseur et portent sur la mise en œuvre des moyens prescrits par le cahier des charges en matière d'équipement, de respects des normes, d'outils de production. Les procédures de suivi sont cette fois réalisées à la réception des marchandises chez le client et portent sur les obligations de résultats en matière de qualité de produits (poids, volumes, calibres, etc.).

« Alors, on a un cahier des charges, c'est une trame, on a un cahier des charges (Auchan, Casino, Système U) et donc on va chez les fournisseurs et on audite, en fait, le système du

début jusqu'à la fin en fait ... je ne sais pas, un atelier de mareyage par exemple ... on suit, on fait toutes la chaîne de production ; c'est à dire qu'on essaie de s'arranger pour y aller au moment où ils font leurs achats déjà ... l'approvisionnement et leurs achats au moment où la marchandise arrive dans leur atelier et on suit la marchandise jusqu'à ce qu'elle sorte de l'atelier de mareyage ; bon le produit forcément, le système de traçabilité, enfin ça dépend du cahier des charges quoi, ça dépend de ce que veut le client quoi. Sinon on fait aussi pour séduire ce client là des audits de référencement, il y a des audits de suivi aussi - parce que c'est pas le tout d'aller les voir au début, de les référencer. Mais aussi il faut les suivre - qu'est ce que je peux vous dire ensuite, oui des contrôles sur les magasins aussi, fraîcheur, qualité, c'est plus du conseil en fait. » (Véritas, agro-alimentaire)

Le tiers de confiance dispose d'une logistique qui lui est propre lui permettant d'aller, en fonction du contrat qui le lie à son enseigne cliente, faire des contrôles à la réception des marchandises, dans différentes bases ou plates-formes.

« Quand on fait des contrôles agrégés sur les plates formes on envoie des rapports au jour le jour ; c'est ce que je vais faire d'ailleurs après votre coup de fil là parce que ce matin j'étais donc sur la plate forme à Boulogne pour contrôler toutes les marchandises d'importation ; c'est à dire d'Ecosse, Hollande, les pays de l'Est et tout ça ; mais au jour le jour donc on envoie un rapport sur leurs produits, un système de notation sur la fraîcheur, à cru, à cuit, et puis sur tout ce qui est qualité, poids, calibre et tout ça ; et donc ils peuvent voir vraiment ce qu'ils ont acheté quoi parce qu'eux ils achètent, ils vendent, mais ils ne voient pas passer la marchandise donc ils savent pas vraiment ; donc c'est un programme en fait qui leur sert un petit peu à gérer leurs achats au jour le jour . » (Véritas, agro-alimentaire)

Malgré tout, les décisions de refus de référencement, de pénalisation d'un fournisseur défaillant restent du ressort de l'enseigne. Le tiers de confiance ne fait que transmettre des bilans d'évaluation d'audit ou d'agrégé, mais ne décide pas de l'usage qui en est fait ensuite par la marque. Cette situation pose un certain nombre de problèmes sur le terrain, dans la mesure où les spécialistes de la société de service sont amenés à développer une proximité forte avec les producteurs et se retrouvent parfois en porte-à-faux par rapport à certaines décisions de l'enseigne. On voit bien dans ce cadre que le rôle du tiers de confiance est aussi de limiter le contact direct entre l'enseigne et son fournisseur, afin de diluer les effets des éventuels affrontement entre les deux.

« Parfois c'est pas évident, parce que moi j'ai l'exemple de deux audits que j'avais faits chez des ostréiculteurs à la demande d'Auchan, qui voulait référencer en fait un ostréiculteur en plus et donc ils m'avaient mandaté pour aller auditer deux ostréiculteurs et moi à ce moment

là j'étais pas trop trop au courant et en plus c'étaient deux gros ostréiculteurs de Marennes-Oléron et les pires ennemis quoi ... les deux. Entre eux bon je sais pas comment ils ont appris qu'on les auditaient tous les deux mais en tout cas ils l'ont su ça vient pas de nous, on ne l'a pas dit, mais ils l'ont su ; je ne sais pas si c'est par Auchan ou si c'est par ... Marennes-Oléron c'est pas très grand on les connaît rapidement tous ... Maintenant ils sont pas du tout situés dans le même coin ; mais bon donc il y en a un qui a su qu'on avait été auditer chez l'autre ; bon ça a posé tout un tas de problèmes et finalement il a fallu faire un choix ; moi j'ai émis des avis, c'est pas moi du tout qui ai décidé qu'il serait référencé ou pas ; après c'est Auchan qui décide ; et bon le Monsieur en question qui n'a pas été référencé m'a appelé plusieurs fois en me demandant : mais qu'est ce qui se passe, qu'est ce que vous avez dit, mais pourquoi, etc.... enfin voilà ; et après quand je le croisais sur le bassin de Marennes-Oléron, il me disait bonjour, mais » (Véritas, agro-alimentaire)

On voit bien également, à travers les extraits d'entretien que nous avons cités, que la qualité sanitaire n'est pas spontanément évoquée. Les acteurs de la grande distribution font plutôt référence à la qualité marchande (poids, aspects, taux de chair, conditionnement, goût, etc.). En réalité, il serait faux de croire que la qualité sanitaire n'a pas d'importance pour eux, mais ils estiment que d'autres instances, de natures réglementaires et institutionnelles, ont en charge la vérification de cette qualité. L'étiquette sanitaire accompagnant les lots est là pour le garantir, les enseignes peuvent éventuellement faire quelques analyses microbiologiques ou chimiques en cas de doute. En revanche, ils sont beaucoup moins en confiance pour les aspects de qualité marchande associée à des spécifications de produits ou de pratiques (mises en claire). Les dispositifs techniques et contractuels que constituent les cahiers des charges sont alors là, aux yeux des clients, pour déjouer les éventuels comportements opportunistes des fournisseurs sur ces aspects. Comme aucun dispositif ou instance réglementaire ne peut faire ce travail de vérification de l'adéquation de la qualité marchande aux exigences de l'enseigne¹⁷, ce sont bien à elles de se doter des moyens organisationnels pour le faire.

¹⁷ La Direction Générale de la Concurrence, du Commerce et de la Répression des Fraudes a en charge la conformité du produit avec les spécifications des appellations commerciales, ce qui est différent car adossé à un dispositif réglementaire de protection du consommateur.

c. Les implications de ces stratégies pour les producteurs

Les producteurs qui se sont engagés dans un travail actif avec la grande distribution ont dû s'habituer à voir ses représentants venir régulièrement dans leur exploitation, prendre connaissance des informations comptables, des techniques de production, des capacités et des manières de travailler. Qu'il s'agisse des techniciens du tiers de confiance ou d'un membre de l'enseigne, les visiteurs sont nombreux et les visites fréquentes parce que les objectifs en sont multiples. Il faut apprendre alors à ne plus considérer que ces éléments relèvent d'une confidentialité qu'il faut préserver pour conserver un pouvoir de marché, bien au contraire c'est leur mise à disposition qui ouvre une possibilité d'accès au marché.

« Oui, tout à fait, ils viennent voir sur place, ils se déplacent, ils viennent constater eux-mêmes, ils ont un service qualité une personne qui vient contrôler le poids des emballages, voir si le poids est bien respecté à l'intérieur du colis, que le nombre d'huîtres soit respecté parce que maintenant on travaille avec des minimums à respecter par rapport à des poids, ça ils se déplacent, ils ont un service qualité qui vient voir. Nous, nous adhérons à la filière Carrefour, donc on a un cahier des charges qui est bien précis et nous sommes contrôlés par le bureau Veritas qui vient lui vérifier, tout ce qui est écrit doit être appliqué, donc ils contrôlent la mise en claire, le poids d'huîtres au mètre carré puisqu'on a des normes à respecter, ils contrôlent tous les bons d'entrée des fournisseurs, donc tous les fournisseurs qui adhèrent à la FQC doivent aussi, sont contrôlés aussi par le bureau Véritas. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Cette situation est radicalement nouvelle pour les producteurs, car elle modifie considérablement le rapport de force et le pouvoir de négociation entre les deux parties. Si certains jugent valorisant que la grande distribution s'intéresse enfin aux manières de travailler et ne considère plus comme équivalente deux entreprises d'un même bassin, en prenant justement en compte ce type de critères, d'autres y voient là une intrusion dangereuse à terme, car elle ne laissera plus beaucoup de marge de manœuvre pour créer une véritable différenciation de produit. Tout se passe comme si la différenciation était désormais l'affaire des seuls distributeurs et plus du tout des producteurs.

« La GMS commence à foutre les pieds dedans. Les acheteurs commencent à bien connaître le métier. Il y a dix ans, c'était tant de tonnes à tant, ils avaient une gestion de prix. Maintenant les mecs qui viennent, c'est des professionnels. Ils sont intéressés par la qualité,

par le produit, par le travail de la personne, de l'individu. » (M. Saudron, éleveur-expéditeur, Dolus d'Oléron)

La situation est par ailleurs reportée en cascade sur les acteurs de l'amont. En effet, la construction d'une marque d'enseigne permet de stabiliser les approvisionnements et donc de suspendre l'incertitude sur la qualité des produits fournis. L'expéditeur s'engage donc sur un certain nombre d'obligations de résultats et de moyens qui sont spécifiés dans un cahier des charges ayant force contractuelle. Cet engagement est rétribué à un prix légèrement au-dessus du prix du marché pour fonctionner comme mécanisme d'incitation pour les producteurs. Cela signifie que l'expéditeur s'engage pour l'ensemble de la production vendue sous la marque d'enseigne, et qu'il doit faire en sorte que ses propres approvisionnements répondent à ces spécifications. Plusieurs solutions sont possibles, certaines enseignes référencent elles-mêmes les éleveurs qui peuvent fournir des produits à un expéditeur référencé pour des produits à la marque de l'enseigne. D'autres enseignes confient cette responsabilité à l'expéditeur qui doit alors contrôler lui-même la conformité de ses fournisseurs aux engagements spécifiés dans le cahier des charges.

« Les expéditeurs cherchaient des éleveurs qui faisaient toute leur production dans le bassin, on m'a proposé d'appartenir à la filière j'ai accepté. Mais le premier contact avec [Enseigne] n'a pas été facile, ils ont proposé le cahier des charges, et moi je n'acceptais pas tout. Ils veulent une huître née, élevée et affinée à Marennes-Oléron, pour moi il n'y avait pas de problèmes, dès l'instant que je retirais un prix pour mon travail. » (M. Marcel, éleveur, Bourcefranc)

Quelle que soit la solution choisie, il est clair que la situation n'est, une fois de plus, pas symétrique entre l'éleveur et l'éleveur-expéditeur. Alors que le premier se trouve tout en bas d'un processus de contrôle dont il subit les effets, le second reste libre de décider ou non de l'accès au marché des produits vendus sous la marque de l'enseigne. En effet, un éleveur qui vendait jusqu'à présent régulièrement à un expéditeur, aura intérêt à suivre celui-ci si ce dernier passe sous marque d'enseigne¹⁸, car sinon il risque de le perdre. Dans ces conditions, on voit bien que l'affiliation à une filière d'enseigne ne relève pas de son propre choix mais

est grandement conditionné par les choix que font les établissements d'expédition. Encore une fois, en fonction de la proximité qu'un acteur a avec le marché, sa marge de manœuvre pour choisir son positionnement stratégique est plus ou moins grande. Plus l'acteur est loin du marché final, moins il peut décider seul de ses choix en matière de production.

« L'inconvénient c'est que c'est plus nous qui décidons, on est les employés de la GMS, c'est eux qui commandent. Ils choisissent ou le transporteur, le type d'emballage, les calibres et bien sur le prix [...] il y a plusieurs formes de ristournes, par exemple pour Auchan, depuis quatre ans qu'on travaille avec la plate-forme c'est 3%, ils nous prélèvent aussi 2% dans certains cas et pour le contrôle de qualité annuel, ils nous prélèvent 0,75% [...] Sur le CA de l'année, là ils me prélèvent à peu près 6% de ristourne, ça me fait à peu près 1 franc du kilo ! à ce prix là ils peuvent vendre à prix coûtant en plus parfois on paie l'animateur qui fait la promotion du produit, ça coûte très cher. » (M. Perrot, éleveur, Marennes-Oléron)

Certaines entreprises n'ont pas résisté à ces pressions de l'aval et n'ont pas su adapter leur gestion aux spécifications de la grande distribution. On voit bien dans ces conditions qu'il ne s'agit pas simplement pour une entreprise d'ouvrir ses cahiers comptables, mais bien de rendre compatible sa propre organisation avec celle de ses clients. De ce point de vue, les implications organisationnelles pour le secteur sont fortes et peuvent être analysées comme les résultantes des incertitudes que la grande distribution associe aux modes de circulation et de production des produits ostréicoles.

« On était cinq au début, il n'y en a eu que deux qui ont résisté, il y en a qui étaient trop petites, l'autre qui avait une trop mauvaise gestion de son entreprise et l'autre a confondu le tiroir caisse. On a du modifier l'entreprise pour pouvoir travailler avec ces gens là. Rungis, ils étaient peut être contraignants sur les produits, sur les prix mais ils se foutaient de notre entreprise, de comment on s'organisait, et comment on faisait le produit. [...] mais la GMS a cherché à aller voir derrière, à voir ce qui sous-tendait l'entreprise. Elle était soucieuse de la structure même de l'entreprise. » (M. Talus, éleveur-expéditeur, L'Eguille-sur-Seudre)

Ces modifications amènent certains expéditeurs à repenser totalement leurs modes d'organisation avec l'aval, comme avec l'amont. Ainsi cet éleveur-expéditeur a rééquilibré ses ventes entre les deux enseignes qui sont ses clients, en fonction des spécifications de chacune (l'une lui achète des produits sous marque d'enseigne, l'autre non) et en revoyant

¹⁸ Il faut noter toutefois que ni l'un ni l'autre ne passent l'ensemble de leur production sous marque d'enseigne, car toutes les enseignes vérifient que la capacité de production de l'entreprise est supérieure à la quantité de

également son schéma d'approvisionnement auprès des éleveurs qui sont ses fournisseurs. Il cherche ainsi à réduire sa dépendance vis-à-vis de l'enseigne qui est son plus gros client, tout en cherchant à tirer partie de la rente de situation que cette clientèle lui procure. Il vend autant à cette enseigne qu'avant, mais augmente ses ventes auprès de l'autre enseigne qui ne fonctionne pas sous marque propre et qui lui offre une marge de manœuvre plus grande dans ses choix d'approvisionnement.

« On cherche à se diversifier, à avoir plusieurs pieds sur la commercialisation. Je suis passé de 85 % à 65 % chez [Enseigne 1], je préserve [Enseigne 2] mais j'augmente mes ventes pour balancer. » (M. Pierre, éleveur-expéditeur, L'Eguille-sur-Seudre)

Cet autre expéditeur reste, quant à lui, lucide sur le fait que la plus-value tirée de la vente auprès d'une enseigne achetant des produits sous marque propre est largement contrebalancée par la dépendance que cela représente vis-à-vis du client et par la rigidité des modes d'organisation que cela suppose. En effet, tous les investissements faits pour s'inscrire dans une politique d'enseigne ne sont pas nécessairement redéployables facilement et rapidement, en raison de ce sur quoi chaque enseigne fait porter ses spécifications. Toute situation de dépendance devient donc dangereuse rapidement à moyen terme.

« Je ne regrette pas Rungis, mais il faut que j'évolue dans la diversification de mes clients. Avant 85% de mes stocks passaient par Carrefour, aujourd'hui que j'écoule 60% chez Carrefour, 20% chez Leclerc et 20% chez d'autres clients. C'est toujours dangereux, je n'ai pas assez de liberté. Si un jour Carrefour me lâche, je suis foutu. » (M. Talus, éleveur-expéditeur, L'Eguille-sur-Seudre)

Par ailleurs, la diversification de clientèle et de circuit que chaque entreprise d'expédition pratique¹⁹, pour éviter une dépendance avec un ou deux clients, force les producteurs à des arbitrages complexes entre les stratégies de vente à destination de ces circuits. En effet, lorsque le circuit grossiste ou même vente directe est maintenu, l'expéditeur ne peut pas en profiter pour utiliser la qualité comme argument pour faire monter les prix, tout simplement parce que la concurrence des produits vendus par les grandes surfaces est également subie par les détaillants.

produits vendues par ces entreprises sous marque d'enseigne. Ce point est de nature obligatoire.

¹⁹ Ce point sera plus largement traité p. 194, car il est commun aux productions ostréicoles et mytilicoles.

« Mais pour les petits détaillants on ne peut pas non plus les étrangler parce que si la grande surface vend 10 F lui il ne peut pas vendre 20 si vous voulez autrement il ferme sa boîte. Ça se joue surtout au niveau des remises où on est moins tributaires des remises ou des animations des trucs comme ça. » (M. Rondaud, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

A notre sens, les difficultés d'une telle situation sont aussi à trouver dans le fait qu'aujourd'hui la qualification des produits, c'est-à-dire le processus socio-économique par lequel des qualités sont attribuées à des produits lorsque ceux-ci circulent sur le marché, est presque exclusivement entre les mains de la grande distribution. Autrement dit, et ce sera l'objet de la partie suivante, la qualité telle qu'elle peut être définie, spécifiée et maîtrisée par les acteurs de la production, n'est pas du tout traitée sur le marché, parce qu'aucun acteur ne l'utilise comme ressource. La définition de la qualité des produits qui sera traitée par le marché est principalement stabilisée par la grande distribution.

3. Maîtriser les modes de définition de la qualité des produits : les démarches qualité des ostréiculteurs

Les ostréiculteurs, et surtout leurs représentants, ont très certainement conscience de cette situation qui rend urgent la participation active des producteurs (expéditeurs et éleveurs) au processus de qualification des produits ostréicoles, pour ne plus laisser à la grande distribution la seule maîtrise de ce processus. C'est de cette façon que nous lisons le renouveau des démarches de qualification des produits ostréicoles lancées par la Section Régionale Conchylicole (SRC) de Marennes-Oléron.

Mais avant d'aborder ce point il nous faut revenir rapidement sur la stratégie de certaines enseignes en matière de construction d'une marque propre autour d'une appellation huître née, élevée et affinée à Marennes-Oléron. Nous utiliserons l'exemple de la Filière Qualité Carrefour (FQC) pour l'huître Marennes-Oléron, bien que cette enseigne ne soit pas la seule à avoir adopté un tel positionnement. Il faut même préciser qu'un groupe d'ostréiculteurs a également suivi cette voie, à travers la marque privée « Filière Tradition Marennaise », sur la base d'un cahier des charges, plus restrictif que celui de Carrefour et rédigé par un petit groupe d'expéditeurs propriétaires de la marque, qui permet de sélectionner des éleveurs.

« On a un cahier des charges par rapport à 80 éleveurs du bassin qui ont été sélectionnés par nous et par un courtier, en l'occurrence c'est jusqu'à maintenant Monsieur X de l'île d'Oléron. Donc ces gens là ont été sélectionnés au départ par le fait qu'ils n'avaient pas de parc ailleurs qu'à Marennes déjà ; donc ces gens là n'ont pas de parcs ailleurs et puis après il faut qu'ils aient un potentiel assez important pour pouvoir fournir, d'une part parce qu'en fait on s'était dit, enfin dans le contrat il est dit qu'ils doivent nous fournir que la moitié de leur production pour avoir un potentiel à peu près correct, enfin disons à peu près tous les ans le même et puis avoir une marge quoi. Donc ces gens là sont sélectionnés, ils ont une fiche producteur avec un numéro, à cette fiche là, ils nous ont adressé tous leurs parcs, donc en fait ils ont la matrice des affaires maritimes avec tous les numéros de parcs qu'ils ont sur Marennes. Ça c'est au niveau administratif, au niveau de l'élevage. Après, moi je me réserve tout ce qui est affinage. » (M. Bertier, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Le projet a été proposé à l'enseigne qui l'a refusé pour cette raison, mais a ensuite été repris, après modification par l'enseigne Cora²⁰.

Les démarches développées par les enseignes autour d'une définition de la qualité du produit associée à la garantie d'origine leur permettent de ne plus s'en remettre à la confiance interpersonnelle (Karpik, 1996) pour suspendre l'incertitude sur la qualité marchande des produits qu'elles achètent. Le cahier des charges, l'engagement contractuel, le contrôle exercé par un tiers deviennent alors le moyen de transformer cette confiance interpersonnelle en confiance impersonnelle²¹ reposant sur les dispositifs techniques et organisationnels mis en place à cet effet.

La Filière Qualité Carrefour pour l'huître Marennes-Oléron, à l'instar de ce que l'enseigne a fait pour d'autres produits (notamment dans le contexte de la crise de l'ESB), associe très fortement le concept de traçabilité à celui d'origine (Sans et Fonguyon, 1999). En effet, la traçabilité est un outil permettant de suivre la circulation du produit depuis sa production jusqu'à sa mise en vente (et éventuellement sa consommation²²), mais il ne limite pas sa circulation, simplement il permet d'en suivre les traces à travers divers supports qui sont « attachés » aux produits et circulent avec lui. Carrefour a choisi d'associer ces exigences de traçabilité à l'exigence d'unicité d'origine, dans le cadre d'une démarche marketing. Ainsi

²⁰ Sous la marque « Engagement Dès l'Origine » (EDO)

²¹ Cette idée développée notamment par L. Karpik permet de distinguer la confiance interpersonnelle qui repose essentiellement sur la relation entre individus, et la confiance impersonnelle qui passe par la mobilisation de ressources techniques et organisationnelles pour fonder la confiance nécessaire à l'engagement d'échanges.

²² Voir sur ce point Miossec et alii., 1998.

l'huître Marennes-Oléron sera définie par le cahier des charges de la FQC Marennes-Oléron comme une huître née, élevée et affinée à Marennes-Oléron. Cette définition est bien une construction marketing puisque l'on sait que seules 50 % des huîtres commercialisées par le bassin sont effectivement élevées à Marennes et qu'une partie du naissain peut venir du bassin d'Arcachon. On voit bien à travers cet exemple que la qualification de l'huître, revenant à faire de l'origine le seul attribut du produit qui soit traité par le marché, est bien entre les mains du distributeur. Tous les expéditeurs vendant des produits sous cette appellation sont donc obligés de revoir leurs circuits pour ne s'approvisionner que sur le bassin de Marennes-Oléron, depuis le captage jusqu'à l'affinage.

Même si l'intention n'est pas de s'opposer directement à ces pratiques de la grande distribution dont nous avons vu qu'elles représentaient des débouchés importants pour les entreprises du bassin, la SRC a cependant choisi de reprendre la main sur les mécanismes de qualification des produits qui permettent d'attribuer des qualités aux huîtres du bassin, et de cette manière de contribuer de manière plus active à la définition des attributs des produits qui peuvent être traités sur les marchés.

« Q : Aujourd'hui il y a combien de filières de GMS ?

- Je ne sais pas la seule qui fonctionne vraiment c'est Carrefour. Mais ils vont se heurter à des difficultés très vite.

Q : Oui ils travaillent avec Véritas aussi ?

- Oui, oui ils travaillent avec Véritas et ils travaillent avec nous ; tout ça simplifie le rapprochement quand même ; mais née, élevée et affinée c'est très limitant, c'est très limitant parce que si en face ils ont des huîtres Marennes-Oléron de différente qualité qui sont pas pour autant nées élevées ... nous, nous, on a tenté de leur expliquer que c'était important l'affinage, c'est véritablement de mettre en avant l'affinage en claire qui modifiait le produit et qui apportait un plus au produit ; la défense de l'élevage, pourquoi pas, mais ce n'est pas non plus la Marennes-Oléron n'est pas simplement ça quoi ... et heureusement

Q : Ils peuvent avoir du volume ?

- C'est pour ça à mon avis que ça ne tiendra pas la route ; ça restera une niche mais pour le reste il faut bien qu'ils vendent ; ils mettront les Carrefour là-dessus mais pour autant tout le reste ils le vendent sous la marque Marennes-Oléron traditionnellement, c'est pas forcément de l'huître née – élevée - affinée ; c'est des coups marketing dessus ; ceci étant ça a apporté un plus sociaux aux gens qui en faisaient partie ; il y a des éleveurs qui ont trouvé dans cette démarche filière des raisons d'espérer une meilleure valorisation de leur produit ; c'est vrai que nous on l'a pas écarté non plus de notre cahier des charges en disant si vous expéditeur ... si un expéditeur a envie de valoriser le travail de son éleveur et qu'il mette en place des

circuits d'approvisionnement et de commercialisation avec l'éleveur, tout ça c'est positif, donc il faut le prendre en compte ; mais de là à aller jusqu'à la naissance c'est n'importe quoi ... une huître d'écloserie peut très bien devenir une Marennes-Oléron, je ne vois pas pourquoi une huître qui serait captée à l'île de Ré ne pourrait pas être une Marennes-Oléron ; enfin bon tout ça c'est des frontières artificielles. » (M. Champcau, directeur SRC, Marennes-Oléron)

Ce positionnement très limité est souvent reconnu, même par les ostréiculteurs qui sont affiliés à la démarche de ces enseignes.

« En plus le cahier des charges Carrefour, c'est depuis le naissain jusqu'à la consommation de l'huître. Le produit doit être né, élevé et affiné à Marennes-Oléron. Moi j'ai à peine 100 tonnes de purs produits Marennes Oléron, les huîtres de l'île de Ré ne sont pas affiliées Carrefour. » (M. Talus, éleveur-expéditeur, L'Eguille-sur-Seudre)

La volonté de promouvoir les produits du bassin est assez ancienne, puisque dès 1974 une marque collective est créée dont la SRC est propriétaire. Cette stratégie a permis assez rapidement de construire la notoriété du bassin et de ses produits et a fourni un avantage concurrentiel indéniable pour les entreprises, ce qui leur permet parfois de rééquilibrer le rapport de force avec la grande distribution : les huîtres Marennes-Oléron sont incontournables en période de fête et aucun magasin disposant d'un rayon marée ne peut faire l'impasse sur le produit. Ceci représente un certain atout pour les démarches qualité que souhaite développer la SRC.

« Les consommateurs disent que la Marennes-Oléron c'est la meilleure, c'est celle qu'on vend le plus au client. A Noël, c'est un produit d'appel, on doit en avoir. On gagne à peine 20 centimes, ce n'est pas la meilleure marge en pourcentage, mais on en vend tellement qu'on gagne par les volumes. » (Chef de rayon marée, Leclerc, Région parisienne)

« Oui parce que quand il a un repas de famille ou quoi que ce soit, si on lui dit d'acheter de la Marennes, il achètera plus facilement les yeux fermés que si on lui dit c'est de la Bretonne ; la Bretonne elle est plus salée, elle est moins salée, elle est grasse, elle est moins grasse, elle est comment, la noix est comment ... une fois que c'est ouvert est ce qu'il y a beaucoup plus de coquilles que dans la Marennes, alors que la Marennes il la connaît, il sait comment elle est ; il sait quel goût elle a, il prend pas de risque. » (Chef de rayon marée, Leclerc, Colmar)

Mais la SRC a souhaité aller plus loin en matière de protection, notamment pour valoriser certains des produits du bassin et surtout mettre en avant les pratiques d'affinage

conférant aux produits une couleur verte, jugée typique. Un label rouge est créé en 1989 pour les fines de claires vertes. La SRC est ensuite confortée sur l'intérêt de baser la différenciation sur la qualité, par le déclenchement des crises qui vont secouer le monde de l'agro-alimentaire au début des années 1990. Différentes études montrent que les consommateurs ont besoin de réassurance et les premières démarches des grandes surfaces dans le domaine de la traçabilité ou de la garantie d'origine vont montrer que ces stratégies sont payantes.

« Mais je dirais que c'est quand même plus facile aujourd'hui en 2001 d'avoir le discours de la traçabilité et de la qualité qu'il y a 10 ans ; le produit qu'on ne trouve pas, on parle pas dans le vide ; on n'anticipe pas quoi, on est vraiment dans l'actualité ; c'est de dire voyez, on n'a pas perdu de temps mais on a eu raison de le faire parce que l'évolution des attentes du consommateur sont telles et puis tous les accidents qu'on connaît dans l'agro-alimentaire aujourd'hui montrent qu'on est tenus de... à la limite c'est pas un plus qu'on va vous donner, c'est pratiquement une obligation qu'on a d'aller dans ce sens là ; à une époque en 90 quand on avait été le premier produit de la mer à obtenir un label rouge pour la fine de claire en plus on se démarquait vraiment, mais aujourd'hui certes on va se démarquer c'est bien le but du jeu mais c'est en même temps le consommateur qui attend ça comme un dû, qu'on lui apporte des garanties et c'est normal ; c'est pas un plus, c'est normal ; et je ne vois pas comment ceux qui véritablement ne veulent pas prendre cette garantie là vont continuer à hésiter quoi ! C'est à dire que celui qui aura un lien direct avec ses consommateurs sur le marché, qui fait de la vente directe, qui est connu, donc qui n'a pratiquement pas besoin d'avoir des tampons d'organisme certificateur sur ses paniers, mais c'est pas non plus tout le marché qui est comme ça ; et pour tous les produits c'est pareil. » (M. Champeau, directeur de la SRC, Marennes-Oléron)

La SRC suit alors de près la création des IGP²³ et AOP²⁴ par l'Union Européenne en 1992. Les fines de claires vertes pourront bénéficier de la procédure d'IGP raccourcie, grâce au label rouge déjà obtenu. Mais c'est l'ensemble des produits de la gamme que souhaite valoriser la SRC. Un autre label rouge est obtenu en 1999 pour la spéciale de claire (appelée pousse en claire). Mais ces deux produits haut de gamme ne représentent que 5% de la production du bassin. L'objectif en vue est alors d'obtenir un Certificat de Conformité de Produit pour les fines de claires, un dossier a été déposé auprès de la CNLC fin 2000 accompagné d'un dossier de demande d'indication géographique protégée.

²³ Indication Géographique Protégée.

²⁴ Appellation d'Origine Protégée.

Tableau 13
Protections des huîtres du bassin de Marennes-Oléron

Dénomination	Type de protection	Caractéristiques
Huîtres de Marennes-Oléron	Marque collective	Huîtres affinées en claires dans le bassin de Marennes-Oléron (d'après la norme AF 45-056 ²⁵)
La Fine de Claire	Norme AFNOR	Huîtres affinées en claire pendant minimum un mois avec une densité inférieure à 20 par m ² Indice de chair compris entre 6,5 et 9
La Fine de Claire Verte	Label rouge (en attente d'IGP)	Certifie une qualité supérieure contrôlée Affinage de la fine de claire mais indice de chair supérieur à 9
La pousse en claire (spéciale de claire)	Label rouge (en attente d'IGP)	Certifie une qualité supérieure contrôlée Affinage en claires pendant au moins 4 mois avec une densité inférieure à 5 par m ² Indice de chair supérieur à 12

(source : Charles, 1997)

Le dossier du montage du Label Rouge Pousse en Claire est probablement typique du positionnement très particulier que souhaitent certains professionnels en rupture avec ce que propose la grande distribution, mais en cela ne reflète par les objectifs de l'ensemble des professionnels dont beaucoup jugent le passage par la grande distribution incontournable. Un groupe de travail composé d'une dizaine de producteurs travaillant des produits hauts de gamme, les spéciales de claires, s'est formé. Il réunissait également des aquaculteurs qui produisaient des palourdes et qui s'étaient reconvertis dans l'élevage de pousses en claires. La plupart des professionnels commercialisent peu avec la GMS, préférant plutôt s'adresser à une clientèle haut de gamme et triée sur le volet (comités d'entreprise, restaurateurs, vente directe

²⁵ Les professionnels ont demandé une révision de la norme AFNOR avec les propositions suivantes, concernant les fines et les spéciales de claires :

- du 1^{er} avril au 15 octobre : deux semaines minimum, à une densité maximale de 1 kg/m²
- du 15 octobre au 15 novembre : trois semaines minimum, à une densité maximum de 1,5 kg/m²
- du 15 novembre au 1^{er} avril : trois semaines minimum, à une densité de 3 kg/m².

La distinction entre fines et spéciales de claires ne se ferait plus que par l'indice de chair.

aux particuliers, détaillants haut de gamme). Parmi les professionnels, certains cherchent à sortir du cercle vicieux des prix bas, par un positionnement haut de gamme de leur production.

« Aujourd'hui il y a un nivellement par le bas, on est obligé de s'aligner avec les autres, il y a un prix unique et c'est vers le bas. Donc on ne s'adapte pas, les marges sont trop faibles, on s'arrange autrement. Par exemple, actuellement je m'oriente vers des produits de haut de gamme, cette année j'ai commercialisé 5 tonnes de produit label rouge à 28 francs le kilo, j'étais le premier à le faire, ça me permet de dégager plus de marge. » (M. Talus, éleveur-expéditeur, l'Eguille-sur-Seudre)

Certaines grandes surfaces, qui ont plutôt basé leur communication sur la qualification par l'origine que sur la qualification par les attributs organoleptiques ne sont pas toujours intéressées par ces produits, d'autres en revanche les recherchent pour des opérations bien spéciales.

« La fine de claire label rouge là il n'y a pas de limite. Tout ce qu'on peut produire ça part, le gros tonnage c'est la fine de claire normale, mais en label rouge, même si elle est plus chère, elle est plus chère et tout ça, même les acheteurs de grande distribution ils ne discutent pas le prix. On fixe un prix entre nous et ce prix n'est jamais discuté. C'est un produit haut de gamme et les consommateurs en prennent de plus en plus, le label rouge je pense les rassure je pense après toutes ces histoires de vache folle, poulet à la dioxine et j'en passe, on les vend en général en panier de 2 douzaines même 25 huîtres vous voyez même une de plus c'est le panier de 25 et il y en a qui préfèrent, on en prend que 25 mais on prend du bon voilà.. Ils préfèrent ça que l'huître standard. Et ça tout ce qu'on a on le vend, tout ce qu'on peut avoir. Suivant les années on en a beaucoup on en a moins, tout ce qu'on produit en label rouge on le vend. » (M. Marin, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Si le dossier label relève plutôt de l'initiative d'ostréiculteurs moteurs, le dossier de CCP a plutôt été porté par des commissions de travail formées au sein de la SRC et se voulait plus proche de l'ensemble de la profession.

L'évolution des démarches est intéressante puisqu'elle souligne le passage d'une protection par une marque collective accessible à tous, vers une protection différenciée, construisant un effet de gamme et valorisant des niveaux de qualité associant norme d'affinage et indice de chair. Une demande d'AOC avait été envisagée pendant un certain temps, mais cette solution avait été abandonnée puisque l'appellation étant déjà utilisée pour des labels rouges, elle n'était plus disponible pour l'AOC Marennes-Oléron, par ailleurs

L'appellation ne pouvait alors être utilisées que pour des huîtres nées, élevées et affinées sur la bassin. Ce questionnement qui s'est posé est important parce qu'il a permis de clarifier ce qui, au sein de la profession, était véritablement porteur de différenciation et de typicité pour les produits : l'idée d'une huître entièrement travaillée sur le bassin a été abandonnée car elle ne correspondait pas aux pratiques, ni ne fondait sa spécificité ou sa qualité.

« Certaines enseignes ont créé des filières d'huîtres pour s'assurer d'une traçabilité du produit. L'idée était de rassurer les clients, avec tous ces problèmes de vaches folles et d'OGM, elles avaient besoin d'identifier le produit du début à la fin. Le problème, c'est que dans ce type de filière, ils veulent une obligation de moyens mais ils n'ont pas d'obligation de résultats. Ils savent d'où vient le produit, mais ça ne veut pas dire que le produit sera de qualité. En plus quand on achète du produit, la traçabilité est encore plus difficile à prouver, dès le moment où j'achète mes huîtres de chez le courtier et que je les passe en claire, je suis capable d'identifier le chemin mais avant...c'est à l'éleveur ou au courtier de faire la première partie du travail. (...).Certains cahiers des charges faits par la GMS sont très stricts, si toutes les centrales nous demandaient ça, ce serait la fin du bassin de Marennes-Oléron. Carrefour demande une huître élevée, née et affinée à Marennes-Oléron, on sait très bien que nos huîtres viennent des autres bassins, ça s'est toujours fait comme ça. Marennes-Oléron, c'est avant tout l'affinage. » (M. Balin, éleveur-expéditeur, Bourcefranc)

En revanche, c'est l'affinage commun à tous les produits porteurs de l'appellation qui confère, pour les professionnels, l'atout principal du produit. Il permet également une politique de gamme en fonction des exigences plus ou moins fortes que l'on peut appliquer aux pratiques d'affinage. On peut noter, par ailleurs, que les exigences d'affinage ne sont pas très importantes dans les cahiers des charges des différentes enseignes, et notamment dans celle de la FQC. C'est également cette décision de valoriser l'affinage qui a suspendu l'idée de renoncer à compléter la gamme par une appellation pour les huîtres de parcs (c'est-à-dire des huîtres non affinées). Les professionnels ont cherché à définir l'affinage comme la véritable source de la typicité des leurs produits et donc de la différenciation avec les produits des autres bassins.

Ces décisions ont amené les ostréiculteurs, à travers leurs représentants à chercher à redéfinir les conditions d'affinage. Cette activité est réglementée par une norme AFNOR, dont l'application souffrait déjà depuis quelques années de nombreuses distorsions. En raison de la saturation des parcs et des claires, les normes de densité n'étaient pas toujours respectées, de même que les temps d'affinage. Les ostréiculteurs reprochaient à la norme de

conduire à des situations dans lesquelles les produits perdaient en qualité lorsque la pluviométrie était trop forte et que la salinité baissait. La SRC a demandé au bureau Véritas un audit sur ce point et cette démarche a débouché sur la proposition d'une nouvelle norme qui prend en compte les saisons et les températures et redéfinit, en fonction de ces variables, les densités et les durées d'affinage. Cette nouvelle norme redonne aux professionnels une marge de manœuvre pour adapter les conditions d'affinage aux conditions climatiques, mais aussi à la saisonnalité de la production comme de la vente. En haute saison, les durées d'affinage sont écourtées pour permettre aux professionnels de faire tourner plus rapidement les stocks.

L'objectif est bien à terme de déboucher sur une protection de la quasi-totalité des produits affinés issus du bassin. Actuellement, l'adhésion à la démarche de CCP est volontaire. Mais pour anticiper sur le moment où ce sera obligatoire, lorsque le dossier aura abouti, la SRC a mis en place avec Véritas une démarche de certification engageant la rédaction d'un cahier des charges, des procédures d'audit auprès des producteurs souhaitant utiliser l'appellation et le CCP, ainsi que des contrôles sur les produits.

« Les arguments c'est : bon déjà lutter contre la concurrence déloyale au sein même de la profession entre ceux qui affinent correctement leurs huîtres et ceux qui ne les affinent pas correctement ou qui ne les affinent pas du tout ; ceux qui commercialisent les produits finis qui ne mériteraient pas le label Marennes-Oléron, enfin la marque Marennes-Oléron ; pour ça on fait des contrôles dans les entreprises et on fait des contrôles aux points de vente aussi pour vérifier que les huîtres sont bien triées, bien calibrées, de qualité satisfaisante, etc... donc 1) c'est éviter la concurrence déloyale, 2) c'est répondre aux attentes du consommateur ; aujourd'hui le consommateur a une garantie par le label rouge, la recherche d'un signe de qualité c'est évident quoi ; si on ne se lance pas là dedans on va prendre du retard et on va être à la remorque là c'est certain ; et puis 3) effectivement pour Marennes-Oléron ça doit être un avantage concurrentiel qui sur d'autres bassins qui n'auront pas ça ; donc c'est vrai que c'est un argument fort de dire nous on a : 1 – un produit différent affiné en claire et puis 2 - on garantit cette différence. » (M. Champeau, directeur de la SRC, Marennes-Oléron)

En cas de non-respect des exigences, des mises en demeure, des actions correctives pouvant aller jusqu'au retrait de l'usage de la marque ou du label peuvent être envisagées. C'est une commission de marque qui examine de façon confidentielle et anonyme les non conformités relevées lors des contrôles. Cette commission est composée d'élus de la SRC. Les ostréiculteurs adhérents bénéficient de l'appui technique du technicien de la SRC pour la mise en place des registres (date de pêche des huîtres, quantités, opérations d'affinage, etc.).

Chaque entreprise est visitée au moins une fois par an par le technicien de la SRC. L'organisme certificateur fonctionne quant à lui par sondage : il contrôle 25% des entreprises une fois par an, de manière aléatoire. Pour boucler le système, Véritas contrôle également le travail de la SRC dans ce domaine. Le choix du bureau Véritas comme organisme tiers est volontaire. Outre le fait que Véritas possède une véritable expertise en matière de certification en agro-alimentaire, le fait qu'il est en contrat avec la plupart des enseignes permet aussi de travailler le positionnement de chaque stratégie de certification.

« Alors ça c'est pareil, au niveau des prestations qu'on fait pour ... enfin dans l'ostréiculture on travaille avec Marennes-Oléron, ils ont monté une marque, une marque collective Marennes-Oléron, et ils sont en cours de certification ; ils sont pas encore certifiés, mais ça va venir ; et pour le moment on a fait de l'assistance des contrôles tierce partie chez les ostréiculteurs ; en externe en fait ; eux ils font des contrôles internes, la section régionale fait des contrôles internes , et nous Véritas on fait des contrôles externes pour eux, des contrôles tierce partie. Alors on fait des contrôles sur l'affinage, c'est à dire on contrôle bien que leurs huîtres sont passées - parce que Marennes-Oléron c'est ça la spécificité de leurs huîtres hein, les huîtres affinées en claire - donc on contrôle bien que les huîtres soient passées en claire, donc ça veut dire qu'on leur impose de tenir à jour un cahier avec leurs dates d'entrées, leurs dates de sorties et leurs densités ; même pas leurs densités en fait, on leur demande la surface du bassin dans lesquels ils les ont mis et la charge qu'il y a eu dans le bassin et puis nous on calcule la densité en fait ; et donc ça c'est simplement pour calculer la durée de passage en claire et la densité ; et ça c'est fait en fonction du cahier des charges Marennes-Oléron. Oui une marque collective qui s'appelle Marennes-Oléron et en fait qui justifie le terme d'huîtres affinées ; voilà alors donc on fait des contrôles affinage et des contrôles produit fini ; la bourriche complète, l'étiquetage, le produit, l'indice de chair, enfin tout ce qui va avec quoi. *Q : Est-ce qu'il y a des dérapages, des choses pas toujours respectées, qu'il faut contrôler ?* - Les temps de passage en claire hein ! Surtout à la fin, les quinze derniers jours de fête, il y a des lots qui n'ont pas vu les claires et qui sont appelés Marennes-Oléron quand même quoi ; et qui sont appelées fines de claire ou spéciales de claire alors qu'elles n'ont pas vu l'eau de la claire quoi ; ça ça arrive fréquemment, et puis des huîtres de provenance d'origines différentes, des irlandaises par exemple qui arrivent le 23 au soir et qui repartent le 24 quoi ! Non... il y a énormément de dérapages... énormément ... » (Véritas, agro-alimentaire)

La SRC a obtenu des subventions européennes, régionales et nationales pour la conduite de ces démarches de certification (Label, CCP, IGP), leur coût est évalué à 3 centimes du kilo et comprend le recrutement de quatre techniciens par la SRC, sous la responsabilité d'un responsable qualité, ainsi que le contrat qui lie celle-ci au bureau Véritas.

« Mon travail est de mettre en place la démarche qualité et d'assurer le contrôle par la suite. Je travaille sous la férule des organismes certificateurs agréés du COFRAC, c'est BVQI (Véritas) et le CERTIPAQ. Dans le fonctionnement de la certification il y a toujours un système d'escalade, c'est toujours un organisme qui contrôle l'autre. Le niveau des entreprises qui désire adhérer à la démarche qualité. Ça se passe sur trois niveaux : l'entretien avec l'ostréiculteur, la visite d'habilitation, et le contrat. Le premier niveau de contrôle se fait par ce qu'on appelle l'auto-contrôle, c'est l'ensemble des relevés et du suivi que doit assurer l'ostréiculteur dans son exploitation, après il y a des techniciens qualité qui vont d'exploitation en exploitation vérifier le suivi du cahier des charges. Enfin nous, en tant que responsable de la démarche qualité, nous avons des contrôles internes dans lesquels nous répondons pour le collectif, on passe une demi-journée par an avec un organisme certificateur accrédité par le COFRAC. Ils interviennent sur les plans de contrôles internes et externes, ils regardent si l'ensemble des procédures sont respectées, en fait ils font la même chose que nous. Nous les accompagnons faire des visites et des suivis d'entreprises qu'ils choisissent au hasard, ils contrôlent l'ensemble du système de production jusqu'au produit fini, ce qui fait qu'ils contrôlent aussi les points de vente. Quand ils font une descente dans une entreprise, là ils demandent à tout vérifier, les textes de référence, les procédures, les cahiers des charges, ils vont sur les parcs, ils vérifient les lots, etc. » (M. Roux, responsable qualité SRC, Marennes-Oléron)

Aujourd'hui 300 entreprises ont adhéré, mais autant sont encore réfractaires. Les responsables de la SRC estiment qu'un tiers seulement des ostréiculteurs du bassin est convaincu de l'utilité de la démarche. On peut s'étonner de la faiblesse de cette proportion, mais elle est à rapporter aux spécificités du marché de l'huître qui, comme nous l'avons vu, n'est pas très segmenté en raison du primat joué par la grande distribution sur le formatage des apports comme de la demande. Par ailleurs, certains professionnels ayant fait les investissements de forme nécessaires à l'adaptation au cahier des charges de leurs enseignes clientes, n'envisagent pas forcément de s'adapter en plus aux contraintes plus exigeantes du cahier des charges du CCP. Enfin, certains se sont engagés personnellement dans un travail de valorisation de leurs produits au travers de la vente directe et d'une politique très ciblée de fidélisation de la clientèle.

« Bon donc après il y a l'ostréiculteur qui vend sur les marchés qui a un contact avec le consommateur, il se sent moins impliqué ; il se dit "moi de toute façon j'ai la personne en face de moi tous les dimanches, s'il n'est pas content, il me le dira ou alors il viendra plus me voir "; mais donc contrôle machin, on en a forcément des gens qui font pas la démarche qualité et qui font de la vente directe. » (M. Champeau, directeur de la SRC, Marennes-Oléron)

C'est le cas de cet ostréiculteur bien connu sur le bassin qui a développé sa propre marque et a organisé l'ensemble de son activité autour de la vente directe de ses produits.

« Je produis environ 150 tonnes d'huîtres par an, je commercialise environ 270 à 280 tonnes, j'achète autant que je produis. Je fais beaucoup de vente directe, j'ai quelques clients poissonniers, écaillers, très peu. Je fais surtout 80 % de vente directe. Je vais sur les marchés et je vends à l'établissement même. Une grande partie de mes produits sont affinés mais ils ne sont pas tous vendus sous la marque Marennes-Oléron. J'ai réussi à avoir une marque personnelle, les huîtres Spéciales « Gendre ». La qualité du produit est indispensable, il faut suivre le cahier des charges, mais c'est lourd, on doit prouver la traçabilité du produit, on doit mettre à jour le cahier de mis en claires de manière permanente. Je pense vraiment que la qualité du produit est quelque chose de nécessaire, l'objectif est d'arriver à une qualité parfaite qui corresponde aux attentes du consommateur. Moi avec ma propre marque, en mon nom je n'ai pas droit à l'erreur. Le problème maintenant, c'est qu'on s'appuie plus sur les procédures, que sur le produit fini. Le cahier de charges, c'est une série de procédures ... ce n'est pas parce qu'on applique bien les procédures qu'on a une bonne huître, il faut toujours tester le produit, son évolution au niveau de la forme au niveau de la consistance de sa chair, c'est un long travail mais le consommateur est satisfait. On travaille des huîtres de 3 à quatre ans, je les vends sur les marchés, on a trois qualités différentes et chaque qualité est divisée en grosseurs différentes, ça nous fait à-peu-près 15 à 20 produits qu'on propose aux consommateurs. Tous les week-ends on commercialise nos produits, les ventes les plus importantes se font surtout le samedi et le dimanche. On a un point de vente important dans un seul endroit. Nous, notre particularité, c'est qu'on ne part pas du naissain, on achète en éclosérie ou en demi-élevage, le cycle est plus court au moment de l'exploitation. Ça demande une mise de fonds plus importante au départ, mais ça nous libère au niveau du temps. On peut plus se consacrer à la vente sur les marchés. Au début, il fallait faire un choix, produire du début jusqu'à la fin ou vendre directement au client. » (M. Gendre, éleveur-expéditeur, Marennes-Oléron)

Mais l'objectif de la SRC est bien de faire comprendre à ces ostréiculteurs, qui s'appuient malgré tout sur le travail collectif fait pour différencier les produits du bassin des autres bassins, qu'ils seront bien obligés de rejoindre la démarche tôt ou tard.

« Et puis il y en a ... bon les longues par exemple ; les huîtres longues, les huîtres mal formées il faudra les vendre autrement que par le biais de la marque ; donc l'ostréiculteur les vend soit en huîtres, sans spécifier l'origine avec son nom ; bon sur un marché c'est relativement facile pour un ostréiculteur de mettre Marennes-Oléron pour tous les produits qui méritent la marque et puis de mettre en bout de l'étal des paniers où il ne mettra pas les

étiquettes Marennes-Oléron et qui seront des huîtres qui seront vendues moins chères mais qui ne seront pas mélangées avec les autres.

Q : Oui, il reste quand même la possibilité de faire la différenciation ..

- Oui on n'oblige personne à vendre sous la marque Marennes-Oléron ; de toute façon tout ne peut pas être vendu sous la marque Marennes-Oléron ; donc il faut développer une autre marque qui serait une deuxième marque en fait pour les produits qui ne mériteraient pas Marennes-Oléron ou il faut que les gens en fassent sous une autre marque qui leur est propre ou sous leur propre nom comme ça c'est à voir, ça ça va se caler Et puis il y a tout ceux qui préfèrent se différencier ; alors soit parce qu'ils n'acceptent pas les contrôles en disant je préfère vendre sous mon nom, ne pas être contrôlé, et puis faire ce que je veux et ne pas utiliser Marennes-Oléron ; il y a ceux qui ont des démarches très haut de gamme avec des huîtres très particulières et qui préfèrent pratiquement vendre sous leur propre nom, exemple : Gilardeau, Papin, Sorlut, Ancelin, des gens comme ça, qui sont connus sous leur nom et qui n'ont pas besoin de Marennes-Oléron finalement ; mais c'est une niche ça, c'est une niche et souvent ceux qui disent, je vais faire tout seul dans mon coin sans faire Marennes-Oléron comme ça je ne serai pas contrôlé et puis j'ai besoin de personne, souvent ça ne tient pas longtemps, parce que Marennes-Oléron c'est vendeur. Le consommateur veut de l'huître Marennes-Oléron, bon pas que l'huître Marennes-Oléron, mais ce produit est synonyme d'huître de qualité malgré tout. » (M. Champeau, président de la SRC, Marennes-Oléron).

Mais si certains sont d'accord avec la démarche qualité entreprise par la SRC, il existe des différends sur les façons de les mettre en œuvre : faut-il augmenter la gamme de produits protégés par l'appellation, ou bien augmenter les tonnages des protections existantes ?

« En plus là il ne faut pas que les démarches qualités se multiplient, il faut surtout les intensifier, on doit faire passer un maximum de volume dans la démarche qualité. Au lieu de faire 50 tonnes de label rouge, il faut qu'on arrive à faire passer 100 tonnes par exemple. On fera comme Vittel, c'est le client qui décidera. le jour où le consommateur amateur d'huîtres dira on change de distributeur car on veut de la Marennes-Oléron, on aura gagné. » (M. Talus, éleveur-expéditeur, l'Eguille-sur-Seudre)

Enfin, il faut bien reconnaître que la stratégie de la SRC possède, par rapport aux démarches privées, qu'elles soient portées au niveau local par un producteur ayant déposé sa marque ou même au niveau national par une enseigne, un avantage indéniable, celui de faire reposer sa démarche sur des dispositifs officiels de certification de la qualité qui leur assure une validité large et institutionnalisée. Mais ce dont ces démarches de la SRC sont porteuses c'est avant tout de la volonté manifestée par une partie de la profession ne pas laisser aux

seuls soins de la distribution le loisir de définir la qualité des produits ostréicoles mis en marché pour au contraire prendre une part active à ce processus de qualification, entendu comme le processus par lequel les qualités des produits sont définies sur le marché.

« Q : Pourquoi finalement les distributeurs construisent leur propre marque ?

- Mais parce que finalement nous on n'était pas lorsqu'ils ont lancé leur filière on n'était pas aussi avancés que ça dans nos réflexions et dans nos cahiers des charges ; ils ont comblé un vide aussi ... quand vous dites de ne rien faire c'est de voir que d'autres s'emparent de votre marque et baptisent la démarche qualité à votre place ; ça c'est pas possible ... c'est quand même aux professionnels de donner la définition de leurs produits et de mettre en place les cahiers des charges et des contrôles qui vont garantir ce que l'on dit du produit au consommateur ; et là c'est vrai que les filières sont mises en place et puis nous parallèlement bon beh..... ça nous a beaucoup aidé ...

Q : Oui ça vous a poussés, en fait

- Oui ça nous a poussés et puis même ça nous a aidés parce que les professionnels se sont rendus compte...., certains ont pour clients Intermarché, Carrefour, ils sont plus enseignes ils ont plusieurs cahiers des charges ... et puis des cahiers des charges qui n'étaient pas forcément homogènes ... alors de dire pour un il faut que je travaille comme ça, pour l'autre il faut que je travaille comme ça et puis ça correspond à rien, et puis c'est on fait la course, on fait la surenchère sur l'affinage, alors nous c'était 20 jours, Auchan c'était 1 mois et 2 mois, la grande distribution de dire nous ça sera plus que 1 mois ça sera 40 jours ; mais 40 jours pour quoi faire, dans quelles conditions tout ça ça ne correspondait pas forcément à un plus qualitatif c'était quelque chose pour attirer l'attention du consommateur et mettre en avant son produit, mais ça correspondait pas alors nous on a dit quand même on est propriétaire de la marque, vous tous adhérents de la section régionale, on va vous mettre autour de la table par l'intermédiaire de vos représentants, et puis on va bâtir les cahiers des charges et on va donner une définition unique du produit Marennes-Oléron. » (M. Champeau, directeur SRC, Marennes-Oléron)

Conclusion

Ce chapitre nous permet de mettre en jour l'organisation marchande et productive, à l'échelle d'un bassin de production ostréicole. Le bassin de Marennes-Oléron, à la fois le plus ancien et le plus gros des bassins ostréicoles de France fournit une illustration tout à fait riche des interdépendances qui sont en jeu pour la production et la mise en marché des huîtres. Il est alors intéressant de suivre ce qui, pour les différents acteurs qui interviennent dans ces

relations, est utilisé comme des ressources pour la coordination. Cela nous permet notamment de voir les attributs du produit qui sont finalement traités par le marché.

Au terme de la présentation de cette monographie, il apparaît clairement que le rôle de plus important joué par la grande distribution a un impact très fort sur les définitions de la qualité qui sont utilisées par l'ensemble des acteurs. Basée sur un principe de traitement de volumes importants, la grande distribution compose avec une définition peu segmentée de la consommation d'huître. Elle cherche à faire correspondre à cette demande, une offre qu'elle tente par-là même d'homogénéiser. Les différenciations utilisées sur le marché et portées par la grande distribution semblent prendre deux voies majeures : une différenciation par la marque et une différenciation par l'origine.

Quelle place peut prendre, dans ce contexte, les informations produites sur la qualité sanitaire des eaux de culture ? Il semble que ces informations soient d'une certaine manière évacuées et pas traitées directement par les acteurs du marché. Dans le cadre d'une différenciation par l'origine, c'est-à-dire le bassin de production, on pourrait s'attendre à ce que de telles informations jouent un rôle particulier. En effet, si le bassin de Marennes-Oléron est relativement peu concerné par des problèmes sanitaires, ce n'est pas le cas de tous les bassins de France. L'origine pourrait alors amener les grandes surfaces à suivre d'un peu plus près les informations produites sur ces questions et les dispositions réglementaires qui en résultent. Il est clair que nous n'avons pas rencontré un seul acteur avouant suivre ces questions : ils n'en ont en général ni le temps, ni les moyens. Pourtant, les acteurs de l'aval ont malgré tout conscience que des problèmes sanitaires pourraient les mettre dans une situation difficile vis-à-vis de leur propre clientèle.

Nous avons identifié plusieurs manières utilisées par les acteurs de la dernière mise en marché pour gérer un tel risque²⁶. Les grossistes et les chefs de rayon marées des grandes surfaces utilisent le même ressort : ils cherchent à mettre en place des mécanismes de confiance interpersonnelle avec leurs fournisseurs, afin de s'assurer de la qualité des produits qu'ils achètent. Ils entendent par qualité, une adéquation avec les exigences du marché : si la qualité sanitaire en fait naturellement partie, elle n'épuise pour autant pas la question de la qualité pour le marché. De leur côté, les enseignes organisées de manière plus centralisée suspendent autrement cette incertitude, en faisant l'hypothèse inverse : celle de l'impossibilité justement de faire confiance, en raison de la multiplicité des acteurs intervenants. L'organisation de la grande distribution fait apparaître plusieurs niveaux de décision : les

acheteurs au niveau national, ceux des centrales d'achat et éventuellement les chefs de rayon au niveau des magasins. Du côté de la production, les enseignes savent bien que la production des huîtres nécessite plusieurs étapes et fait intervenir plusieurs acteurs (naisseurs, éleveurs, expéditeurs, courtiers, mandataires), par ailleurs le bassin de Marennes-Oléron ne produit pas la totalité des huîtres qu'il commercialise. Ces éléments sont bien connus de la grande distribution mais elle fait le constat qu'elle ne peut maîtriser les risques et les incertitudes qui leurs sont associés. Elle va donc remplacer la confiance interpersonnelle par une confiance impersonnelle basée sur un ensemble de dispositifs techniques et organisationnels destinés à garantir la conformité des produits avec les exigences qu'elle requiert. On peut dire que dans ce cadre, les dispositifs réglementaires de garantie de la qualité sanitaire constituent un socle pour la construction de leurs propres dispositifs destinés à garantir la qualité marchande qu'ils définissent pour leur marché.

Cette monographie nous conduit à conclure que la qualité sanitaire n'est pas traitée sur le marché, parce que chaque acteur fait l'hypothèse que ce niveau de qualité relève du bien public, au sens des économistes : il est produit et géré par un système institutionnel qui en a la charge. Malgré tout cela ne suspend pas les incertitudes qui sont associées aux comportements des acteurs de l'amont, dont l'opportunisme reste possible. Les stratégies développées par les acteurs de l'aval et destinées à déjouer ces formes d'opportunisme sur la qualité sanitaire ont toutefois une portée plus large, puisqu'elles visent à redéfinir très précisément l'ajustement entre les produits et les attentes du marché : de ce point de vue la qualité sanitaire n'est qu'un aspect parmi d'autre de cet ajustement. Et pour l'ensemble des acteurs – ceux de l'aval comme ceux de l'amont - les enjeux se situent ailleurs : sur les modalités de la définition d'une qualité marchande. Une telle définition n'est pas donnée a priori mais relève bien du travail de construction marchande des acteurs. La définition travaillée par la grande distribution n'est pas la même que celle donnée par certains acteurs de la production.

Nous avons alors vu l'intérêt qu'il y avait pour ces derniers de ne pas laisser les acteurs de la distribution, ceux qui sont le plus proche du marché, tenir seuls en main la définition de cette qualité. Les démarches entreprises par la profession ostréicole dans ce domaine, peuvent se lire à l'aune de cette perspective.

Malgré tout, on peut se demander si une telle hypothèse concernant le caractère largement acquis de la qualité sanitaire des produits conchylicoles peut se faire partout de la même manière et notamment dans des bassins de produits où les questions sanitaires se posent

²⁶ Nous parlons ici des acteurs cherchant à gérer ce risque, nous avons également rencontré des acteurs qui

de manière particulièrement aiguë. C'est le cas du bassin mytilicole de la Baie de l'Aiguillon, dans lequel nous avons conduit une monographie avec ce même questionnement.

n'identifient pas le risque et ne cherchent donc pas à le gérer.



Problèmes de qualité sanitaire des eaux du littoral et réorganisation des relations productives et marchandes : Le cas du bassin mytilicole de la Baie de l'Aiguillon

Introduction

L'activité mytilicole française est à la fois plus complexe et plus simple à analyser que l'activité ostréicole. Elle est plus simple sur le plan de l'organisation et des techniques de production. Mais le marché est plus complexe car il est segmenté entre le frais et le transformé et dépasse le cadre européen. Dans cette introduction, nous donnerons quelques éléments sur la production et la commercialisation des moules.

Les moules peuvent être issues de trois modes principaux de production : deux modes de culture (sur bouchot²⁷ et sur filières ou cordes) et un mode de récolte (moules de pêches). La pêche se fait généralement de juin à mars. La culture, sur bouchots ou sur filières, commence au mois de mars avec le captage du naissain, puis se prolonge avec le garnissage avec cordes, puis avec boudins sur les bouchots ou sur les filières. Le cycle dure de 15 à 23 mois au total.

Les chiffres dont nous disposons ne permettent pas de différencier les moules de pêches des moules provenant de l'aquaculture, car tous les pays n'opèrent pas cette distinction. Ainsi en est-il pour le leader mondial pour la production de moules qu'est la Chine qui produit chaque année entre 400 et 500 000 tonnes, soit presque autant que l'Union

²⁷ Le bouchot est un pieu de chêne presque immergé à marée haute et découvert par la marée.

Européenne. En Europe, c'est l'Espagne qui arrive en tête pour la production, avec 200 à 250 000 tonnes par an²⁸.

Il semble difficile d'obtenir des chiffres fiables sur la production de moules en France, en raison de l'absence de passage en criée qui permettrait une comptabilisation officielle. Cette production était estimée à 90 000 tonnes en 1994 (Paquette, 1995), on considère que le potentiel français est de 60 000 tonnes pour l'élevage et de 10 000 à 30 000 tonnes pour la pêche (Daniel, 2000). L'aquaculture mytilicole française utilise différentes techniques : l'élevage en parc, en poches, suspendu sous des tables ou sur filières, et sur bouchots²⁹. La production est répartie sur différents bassins du littoral avec une prédominance de la région Normandie et un recul de la production méditerranéenne.

Tableau 14
Part relative des différents bassins dans la production mytilicole française

	Part dans la production française
Normandie	44 %
Bretagne Nord	20,5 %
Ré-Centre-Ouest	14,5 %
Méditerranée	13 %
Marennes-Oléron	4 %
Bretagne Sud	4 %
Total	100 %

(source : CNC, OFIMER, chiffres 1998)

Le marché est segmenté entre le frais et les produits transformés et surgelés. Nous ne nous intéresserons ici qu'au marché du frais qui, en France représente environ 130 000 tonnes par an, ce qui suppose que le pays importe entre 40 et 50 000 tonnes par an. Les moules sont principalement importées d'Europe du Nord (Irlande, Grande-Bretagne, Pays-Bas) et d'Europe du Sud (Espagne et Italie). Mais, hormis les moules d'Espagne qui sont régulièrement importées toute l'année, les autres moules étrangères sont importées de manière saisonnière. Les moules d'Europe du Nord commencent la saison (de janvier à mars), puis les

²⁸ En Espagne, les moules sont élevées sur cordes à partir de radeaux (Bateas).

²⁹ Le bouchot est une technique exclusivement française. La plupart des autres pays utilisent l'élevage sur parc ou sur filière. Les Philippines utilisent une technique proche du bouchot, par un élevage sur cannes de bambous.

moules italiennes prennent le relais de mars à juin, jusqu'à ce que les bassins français puissent approvisionner le marché national.

L'enquête statistique sur les cultures marines dénombreait 1 042 entreprises mytilicoles en 1998, celles-ci sont de petite taille et faiblement concentrées. La plupart des entreprises sont des exploitations individuelles (70%), les autres sont des EARL ou des GAEC (20%).

Tableau 15
Production moyenne par entreprise selon les bassins mytilicoles français

Section Régionale Conchylicole	Production moyenne en tonnes par entreprise
SRC Arcachon	133
SRC Bretagne Nord	115
SRC Normandie-Mer du Nord	88
SRC Ré-Centre-Ouest	46
SRC Méditerranée	43
SRC Bretagne Sud	24
SRC Marennes-Oléron	21
Moyenne française	52

(source : domaine public maritime, enquêtes statistiques cultures marines, 1998)

Les circuits de distribution peuvent être de trois types :

- Les circuits courts de la vente directe : le producteur possède ses propres points de vente d'où il met en marché ses produits
- Les circuits du gros : la première mise en marché se fait par l'intermédiaire du grossiste qui vend ensuite à des détaillants, des restaurateurs et des structures de restauration collective
- Les circuits de la grande distribution : les enseignes peuvent avoir deux types de politiques, un approvisionnement direct de chaque magasin auprès du producteur, une organisation en centrale d'achat organisant les achats auprès des producteurs et les approvisionnements des différents magasins.

Comme pour le marché ostréicole, l'évolution s'est faite dans le sens d'une croissance de la commercialisation des moules par les circuits de la grande distribution, au détriment essentiellement du circuit de gros, la vente directe parvenant à se maintenir relativement

stable. Aujourd'hui, la répartition est la suivante : GMS (55%), marchés et poissonniers (40%), vente directe (5%). Ces modes de distribution peuvent varier d'un bassin à un autre, dans la mesure où chaque région de production possède ses zones privilégiées de mise en marché :

- la Méditerranée approvisionne le grand Sud-Est
- La Normandie approvisionne le Nord et l'Ouest
- Les Charentes et la Vendée approvisionnent le Sud-Ouest

Seule la Bretagne Nord et le gisement de Barfleur parviennent à approvisionner indifféremment différentes régions de France.

Dans ce paysage, la production de la Baie de l'Aiguillon tient une place à part. On considère que c'est la plus ancienne des régions mytilicoles de France, et certains font remonter la culture des moules sur bouchot au XV^{ème} siècle. La production de cette région est aujourd'hui évaluée à 8 à 12 000 tonnes par an, avec un prix moyen légèrement au-dessus du prix du marché (autour de 8,20 F/kg), le chiffre d'affaires de la Baie est d'un peu moins de 100 millions de francs par an pour une centaine d'entreprises.

La monographie du Quartier Maritime des Sables d'Olonnes faisait apparaître les structures d'entreprise suivantes :

- 94 entreprises ont leur siège en Charente-Maritime : 47,9 % ont une production de moins de 30 tonnes de moules, 33% ont une production située entre 30 et 75 tonnes, 16 % ont une production située entre 75 et 150 tonnes, 3,1 % produisent plus de 150 tonnes.
- 35 entreprises ont leur siège en Vendée : 22,9 % ont une production de moins de 30 tonnes, 68,6 % ont une production située entre 30 et 75 tonnes, 8,5 % produisent entre 75 et 150 tonnes.

Aujourd'hui, il faudrait revoir ces chiffres dans le sens d'une plus grande concentration des entreprises, celles-ci sont moins nombreuses et produisent plus (production moyenne : 120 tonnes).

Mais si la majorité des entreprises se situe sur le département de la Charente-Maritime, le positionnement est inversé pour ce qui concerne les zones de cultures, qui se trouvent majoritairement sur la côte vendéenne pour les bouchots (450 km au total pour 1500 km en France), et également partagé pour les filières situées dans le Pertuis Breton. Toutes les moules de ce bassin sont vendues en frais, aujourd'hui le circuit de la grande distribution représente plus de la moitié de la commercialisation des produits.

Aujourd'hui, les moules du bassin sont travaillées, pêchées, nettoyées et expédiées directement depuis le bateau, véritable atelier flottant. Très peu d'entreprises du bassin disposent à ce jour d'équipement à terre. Mais cette organisation de la production risque d'être remise en cause par le projet de nouveau classement sanitaire des zones de culture est en cours de redéfinition. En effet, plusieurs zones sont sous la menace d'un classement en zone B, ce qui conduirait les mytiliculteurs à purifier leurs moules avant de les expédier et donc à investir dans des équipements terrestres. Cela signifie que les producteurs doivent faire face actuellement à une évolution structurante de leur activité. A travers cette monographie, nous examinerons les impacts qu'ont les problèmes sanitaires qui se posent aux producteurs de la Baie de l'Aiguillon sur la production et la commercialisation des moules. Nous envisagerons ces impacts dans leur portée la plus large en regardant notamment les restructurations et les réorganisations en jeu au sein de la profession comme dans ses rapports avec les autres acteurs concernés (administratifs, scientifiques et autres professionnels).

Dans la première partie de ce chapitre nous décrirons les effets des restrictions de commercialisation mentionnés par les producteurs, puis nous identifierons les moyens que l'ensemble des acteurs de la production et de la commercialisation des moules se donnent pour gérer ces effets. Dans la troisième partie, nous analyserons les implications concrètes pour la profession de ces décisions réglementaires et administratives en suivant les actions développées par les producteurs et leurs représentants pour prendre en charge le problème de la qualité sanitaire des moules et de ses impacts sur la commercialisation. Enfin, dans la quatrième partie, nous évaluerons comment les professionnels envisagent l'avenir de leur métier à travers les enjeux qu'ils se donnent pour assurer la pérennité d'une activité fortement contrainte par son environnement naturel mais aussi socio-économique.

RESEAU DE CONTRÔLE MICROBIOLOGIQUE Année 2001

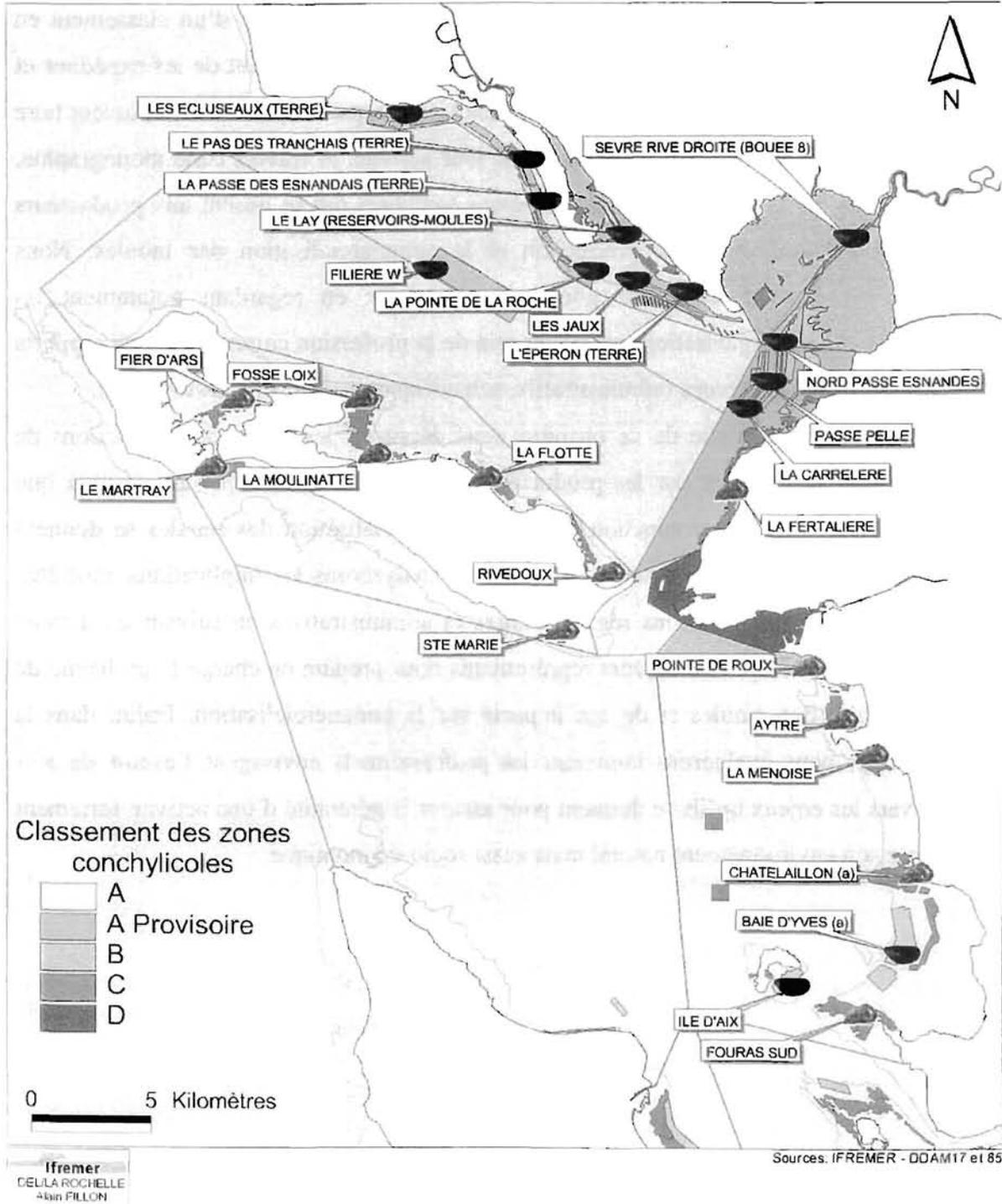


Figure 5
Le bassin conchylicole de la Baie de l'Aiguillon

I. Les effets des déclassements et restrictions de commercialisation sur l'activité de production et de commercialisation

La région de la Baie de l'Aiguillon s'étendant, au Nord, de la Tranche sur Mer (Vendée) jusque, au Sud, à La Rochelle (Charente-Maritime) recouvre les différentes zones conchylicoles du Pertuis Breton. Les zones mytilicoles de cultures sur bouchot se situent au large de la Faute sur Mer, et à Marsilly et Esnandes. Les zones de cultures sur filières se situent au cœur du Pertuis Breton entre l'île de Ré et la pointe d'Arcay. L'Anse de l'Aiguillon ne permet plus de cultiver des moules, mais elle a par extension donné son nom courant à cette région mytilicole qui a la particularité de se trouver sur deux départements : la Vendée et la Charente-Maritime.

Sur le plan de la qualité de l'eau, la Baie de l'Aiguillon est caractérisée par de un certain nombre d'incidents qui ont pour certains donné lieu à de vives discussions entre les professionnels d'un côté et les autorités administratives compétentes et leur principe expert, l'IFREMER, de l'autre. Le laboratoire côtier de La Rochelle, situé à l'Houmeau, est la structure IFREMER en charge de la surveillance des eaux de cette région. Son rapport d'activité fait apparaître des résultats problématiques relevés d'une part par le réseau REPHY et d'autre part, par le réseau REMI³⁰.

Pour l'année 1999, la surveillance phytoplanctonique met en évidence la présence de *dinophysis* dans une concentration supérieure au seuil accepté. Ces mesures ont conduit la Direction des Affaires Maritimes à promulguer des arrêtés préfectoraux interdisant la pêche maritime de loisir et professionnelle, le ramassage, l'expédition et la commercialisation de tous les coquillages sauf les huîtres et les gastéropodes en provenance du domaine public maritime pour les zones concernées :

- Fermeture des Pertuis Charentais³¹ par arrêtés N°99-1197 (Charente-Maritime) et N°99-005 (Vendée) du 12 mai 1999.

³⁰ Voir introduction pour une présentation des réseaux de surveillance de l'IFREMER.

³¹ Les Pertuis Charentais comprennent le Pertuis Breton et le Pertuis d'Antioche (situé entre l'île de Ré au Nord et l'île d'Oléron, au Sud).

- Réouverture du Pertuis Breton par arrêtés N°99-1227 (Charente-Maritime) et N°99-006 (Vendée) du 19 mai 1999.
- Réouverture du Pertuis d'Antioche par arrêtés N°99-1337 (Charente-Maritime) du 27 mai 1999.

Ces opérations de fermeture ne sont pas exceptionnelles, dans la mesure où il est fréquent que le développement des algues toxiques accompagne l'arrivée du printemps dans cette zone. Les professionnels mais aussi les pêcheurs à pied locaux y sont habitués.

La surveillance microbiologique a donné lieu à des décisions plus controversées. Comme nous l'avons vu, le réseau REMI est un dispositif clé de la procédure de révision du classement des zones conchylicoles de cette région. Les mesures faites en 1999 confirment les résultats obtenus en 1998 pour une proposition de classement :

Tableau 16
Résultats des mesures de la présence de coliformes fécaux
dans les zones du bassin de l'Aiguillon

Zones classées B		Zones classées A	
Point de prélèvement	% de résultats > 230 CF ³²	Point de prélèvement	% de résultats > 230 CF
Estuaire de la Sèvre Niortaise côté Vendée	50 %	Filières du Pertuis Breton	25 %
Estuaire du Lay	40 %	Zone de bouchots de Marsilly-Esnandes	21 %
Estuaire de la Sèvre Niortaise côté Charente-Maritime	38 %	Zone de bouchots de l'Aiguillon	19 %

(source : IFREMER, rapport d'activités du laboratoire côtier de La Rochelle, 1999)

Les résultats font apparaître que les zones classées B ont plus de 30 % de résultats supérieurs au seuil des 230 coliformes fécaux, ce sont des zones d'estuaires dans lesquelles on ne trouve plus que des activités de captage de naissain de moule. En revanche, certaines zones classées A que nous avons répertoriées dans le tableau ci-dessus sont caractérisées par des pourcentages de résultats excédant le seuil des 230 coliformes fécaux supérieurs à 15 %. Le laboratoire de L'Houmeau interprète ces résultats comme l'effet sur ces zones estuariennes (du Lay pour la zone de filières du Pertuis et la zone de bouchots de l'Aiguillon, et de la Sèvre

³² CF=Coliformes fécaux. Voir page 7 pour une présentation des conditions de classement sanitaire des zones.

Niortaise pour la zone de bouchot de Marsilly-Esnandes) des apports des bassins versants du Marais Poitevin. La sensibilité de ces zones est encore plus grande lorsque de fortes précipitations entraînent la crue des fleuves côtiers (Sèvre Niortaise, Lay et Curé), comme ce fut le cas au début de l'automne 1999.

Naturellement de tels résultats suspendent grandement le principe d'un classement définitif en A de ces zones de culture. De fait, les résultats ont été remis en cause, au travers des médias, par les professionnels qui ont contesté leur validité. La préfecture de la Charente-Maritime a alors demandé à l'IFREMER une présentation détaillée de ses méthodes analytiques et a organisé une réunion entre l'administration, l'IFREMER et les représentants de la profession, le 19 novembre 1999 au cours de laquelle les analyses ont été validées par l'ensemble des participants. Mais le problème reste malgré tout posé dans la mesure où il laisse la question des solutions envisageables par les professionnels largement ouverte si le classement dont la révision est en cours venait à déboucher sur un déclassement en B de ces zones mytilicole.

Au-delà des épisodes de fermeture ou de déclassement temporaire, on voit ici que se posent dans ces zones de cultures des questions plus larges quant aux possibilités pour la profession de maintenir son activité dans ses formes actuelles.

1. Des effets immédiats constatés par les producteurs sur le marché

a. Le risque de la coupure du marché

Dans la mesure où l'information sur la qualité des eaux littorales pose avec beaucoup d'acuité de nombreux problèmes pour ces zones de culture, que des incidents de restriction de commercialisation récents reviennent facilement en mémoire des professionnels, il est intéressant de leur poser des questions assez directes sur la manière dont ils prennent en compte ces épisodes ou plus généralement évaluent la portée des questions sanitaires. Les discours que nous avons recueillis font référence aux formes de répercussion que peuvent

avoir essentiellement les incidents de fermeture ou de restriction de commercialisation sur les marchés.

« Ben ça fait des dégâts, parce que c'est comme si du jour au lendemain on vous disait bon ben vous avez plus rien pour travailler, vous avez plus rien à vendre. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

Le problème, qui se pose d'abord au producteur, se répercute ensuite chez le client, grande distribution ou grossiste qui se trouve lui aussi dans une situation où il doit approvisionner un client ou un consommateur. Les producteurs savent alors que leurs clients doivent se tourner vers d'autres bassins pour acheter des moules. Certains d'entre eux anticipent, en achetant eux-mêmes auprès d'autres bassins pour pouvoir continuer à vendre, d'autres laissent leurs clients se débrouiller eux-mêmes.

« Quand la zone est fermée ? Là c'est grave. J'essaie d'aller me servir ailleurs bien sûr, parce qu'un grossiste qui veut pas rester en panne ; alors si moi je peux plus lui fournir de moules parce que la zone est fermée, bon ils sont habitués à notre moule, évidemment les autres centres qui peuvent le fournir sont plus loin, ça peut être Viviers sur Mer, ça peut être la Bretagne et c'est plus loin déjà, alors il y a pas beaucoup de personnes qui viennent livrer, alors il faut qu'ils passent par les transports ça leur fait beaucoup plus cher, ou alors ils travaillent avec des moules de fond mais alors ils ont le retour du bâton après directement sur le marché parce que les gens réclament les nôtres parce qu'elles sont connues. Ça leur pose de gros problèmes, peut être moins qu'à nous parce que nous on est sûr de pas vendre, mais ça leur pose de gros problèmes. Mais ils restent pas en panne pour ça ; ils se débrouillent, ils vont voir ailleurs. » (M. Blanc, mytiliculteur, Charron)

Ils mentionnent alors « les dommages » que leur causent les décisions préfectorales de fermeture occasionnelle, ou de façon plus vague « les problèmes » que cela leur pose. Si l'on cherche à connaître plus avant la façon dont de tels problèmes se posent, dans quelles proportions financières par exemple, ou dans leur relation avec quels types d'acteurs : perdent-ils des clients, de la marchandise, des marchés, de la rentabilité, les réponses demeurent imprécises, car les professionnels décrivent plutôt des effets diffus sur les marchés. Si certains mentionnent qu'un épisode de fermeture « pourrait conduire le client à aller voir ailleurs pour ses futures commandes » sans préciser s'ils sont eux-mêmes concernés par cette situation ou même si c'est une simple potentialité ou s'ils en ont eu l'expérience, la plupart souligne avant tout les effets néfastes que de telles décisions peuvent avoir sur les

consommateurs finals des produits, avec lesquels pourtant ils ne sont pas toujours en contact. On apprend ainsi que si les clients peuvent éventuellement en venir à se détourner de leurs fournisseurs habituels lorsque ceux-ci sont trop fréquemment concernés par des épisodes de restriction de commercialisation, c'est parce qu'ils sont eux-mêmes confrontés à la défiance des consommateurs. Tout se passe comme si les clients se faisaient les porte-parole des consommateurs inquiets. Par exemple, un mytiliculteur ne manque pas de mentionner ce cas où l'un de ses clients l'a appelé pour savoir si les moules pouvaient éventuellement être nourries de farines animales, rapportant ainsi les inquiétudes des consommateurs. L'inquiétude semble donc d'abord venir du marché, avant d'être relayée par les professionnels de la vente.

« Oui, oui, ça les inquiète (mes clients) parce que ça fait chuter les ventes. Pour la bonne raison que le consommateur il fait l'amalgame, il sait pas si c'est à Charron ou en Bretagne, il mélange tout, moules fermées à tel endroit, il mange plus de moules ; c'est un peu comme le bœuf actuellement, ça fait exactement la même chose, il y a une chute à chaque fois c'est clair. Ça fait chuter la vente. » (M. Blanc, mytiliculteur, Charron)

Qu'il s'agisse d'anecdotes ou pas de tels propos de la part des professionnels soulignent surtout qu'ils considèrent l'existence d'un impact sur les marchés, difficilement contrôlable et très diffus.

« Bien, votre client le matin, il vous passait la commande et puis souvent c'était vous qui disiez au client bon eh bien écoutez il y a un problème donc je vous tiens au courant. Si j'ai pas le droit d'expliquer bon beh vous aurez pas de moules aujourd'hui, puis souvent le client il en prend et puis d'autres qui diront, qu'est ce qui passe encore, y en a marre, c'est la viande, c'est des trucs, c'est des...pff. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

Aucun chiffre ou exemple précis de perte de marché ou de client n'est jamais cité, en revanche il est souvent fait mention de comportements irrationnels liés aux informations qui circulent sur les marchés dans des contextes de fermeture de zones.

Nous pouvons conclure que qui est à prendre en compte pour les professionnels n'est pas la perte éventuelle d'un client mais plutôt le *risque de la coupure avec le marché* que représentent ces situations de fermeture : c'est-à-dire le risque que se développent sur le marché des phénomènes de défiance par rapport aux produits que les producteurs ne sont pas

à même de maîtriser et qui pourraient sur le long terme se traduire par la perte de marchés. Les effets des restrictions de commercialisation ne doivent donc pas s'analyser en termes de pertes financières sur le court terme mais plutôt en terme de risque, sur le long terme, de dégradation de l'image du produit, c'est-à-dire d'un mauvais fonctionnement de l'ajustement marchand entre les produits et les consommateurs.

Pour les mytiliculteurs les médias sont les principaux responsables de cet état de fait. Ils leur adressent trois griefs principaux : la dramatisation, la généralisation et l'amalgame.

b. La dramatisation : les médias en font trop

« C'est très pénalisant. Bien sur. Dès l'instant où la préfecture prend un arrêté, presque aussitôt l'AFP est mise au courant...généralement c'est l'AFP qui vous téléphone en vous disant ça vient de fermer...c'est assez incroyable mais c'est comme ça, on l'a vécu ça. Dès que la presse s'empare de ça, c'est la catastrophe. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Selon les producteurs, le traitement médiatique des fermetures de zones lui-même est en cause, parce que les médias ne savent pas traiter ces incidents autrement que sur le mode de la dramatisation.

« C'est la presse ! L'arrêté, il fait du dégât parce que quand il y a eu un arrêté, c'est qu'il y a un problème, mais c'est l'information derrière. On a vu dans les journaux, attention, attention poison, on a vu des choses comme ça. Attention tous les coquillages sont malades, c'est faux ! » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

Le consommateur apparaîtrait comme l'élément incontrôlable de la chaîne parce qu'il serait très sensible au discours médiatique qui lui suggère de se méfier des produits. On reconnaît là un discours bien connu sur l'irrationalité du consommateur, discours traduisant bien plus l'impuissance de chaque acteur économique à contrôler les mécanismes agissant sur le marché, qu'une réelle caractéristique du comportement de consommation (Dubuisson-Quellier *et alii*, 1999)

« Par contre c'est le consommateur qui lui déclenche un peu le mouvement parce que s'il la mange directement il n'a pas envie de s'empoisonner ; alors là évidemment, quand il entend ça il doute, il en prend pas ou il en prend moins; enfin bon, il y en a qui n'écoute pas mais il

y en a qui écoutent, puis de plus en plus ; oui oui, c'est suivi. Soit ils mangent autre chose, soit ils attendent. » (M. Blanc, mytiliculteur, Charron)

Pour les producteurs, c'est une habitude qu'a prise le consommateur et qu'il est difficile de défaire, mais c'est aussi une habitude de comportement dans laquelle certains mytiliculteurs se reconnaissent lorsqu'ils sont eux-mêmes consommateurs :

« Mais parce que si on vous dit : « le produit est pas bon, mais vous inquiétez pas on va l'épurer et il va être bon ». Moi, consommateur, si on me dit : « le poulet, il est malade, on va le soigner puis il va être bon ». Je vais dire « attendez, attendez, on va pas manger de poulet on va attendre que ça se calme. » Pour les moules c'est pareil, si dans la presse vous voyez, arrêté de pêche et de commercialisation de moules dans la baie de l'Aiguillon vous irez en acheter vous ? Moi pas. C'est comme ça même si les moules sur le marché sont épurées et au niveau sanitaire de bonne qualité. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Le simple traitement par les médias signifie déjà que l'événement va circuler sur les marchés comme une information de risque ou de danger. Et c'est bien ce caractère incontrôlable du traitement de l'information par les médias d'abord, par les consommateurs ensuite que les professionnels remettent en cause. Par ailleurs, ils considèrent que la parole ne leur est donnée dans les médias que dans le contexte dramatique de ces problèmes.

« C'est vrai que l'information fait beaucoup de mal. Et au départ on en a voulu beaucoup aux journalistes d'autant plus que lorsqu'après tout était rentré dans l'ordre, on ne voyait plus personne. (...) Ils avaient d'autres chats à fouetter. C'est moins un scoop de dire ah oui ça y est les moules sont bonnes encore à nouveau que de dire attention c'est, c'est, ... voilà. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

c. La généralisation : les médias sont imprécis

Les mytiliculteurs reprochent par ailleurs aux journalistes, tant ceux de la presse écrite que ceux de l'audiovisuel de ne pas être assez précis sur les zones concernées par la fermeture. Pour eux, la généralisation que peuvent faire les consommateurs d'un problème de qualité sanitaire local est déjà largement contenue dans le discours médiatique qui est soit trop

imprécis, soit trop technique pour que les consommateurs puissent identifier la zone concernée. A travers ce reproche, on voit bien les hypothèses assez fortes qui sont faites sur le consommateur, considéré comme un acteur économique très paradoxal : d'une part son comportement est très déterministe et d'autre part, il serait potentiellement suffisamment compétent pour connaître les conditions de production de produits conchylicoles si l'on voulait bien se donner la peine de l'en informer correctement. Les professionnels s'accordent en tout état de cause pour considérer que le consommateur achète dans un contexte d'informations denses en contradictoires :

« Ils [les consommateurs] y [aux aspects sanitaires] sont sensibles aussi parce que dès qu'à la télé ou quoi, il y a une pub de ce côté là, une mauvaise pub surtout, tout de suite les gens le lendemain matin sur le marché, tiens nous à la télé on a entendu ça. Et souvent, là où c'est mal compris, c'est que bon on va définir un secteur, tel ou tel secteur a un problème, et on généralise quoi. Et après bon, le gars a beau expliquer, mais non c'est pas chez nous, c'est par exemple en Bretagne ou en Normandie, mais bon les gens savent plus, savent pas. C'est peut-être des fois... il y a peut être un peu trop de tapage à ce niveau là. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

Parfois, l'effet de communication serait si fort sur la méfiance du consommateur, que même l'échange direct n'y suffirait plus, comme en témoigne cette femme de mytiliculteur qui vend directement en porte à porte et dispose pourtant de moyens pour faire passer plus directement une information auprès des consommateurs :

« Oui, ils [les consommateurs] en parlent. S'ils le voient à la télé, aux infos régionales, ils en parlent. Si c'est..., il m'est arrivé de..., alors il m'est arrivé de ne pas passer parce que c'était fermé dans une partie de la Baie, tout comme il m'est arrivé de passer alors qu'une certaine partie était fermée, comme on a des bouchots de la pointe de l'Aiguillon à la Tranche, dans une commune, une femme a été totalement désagréable avec moi, sachant qu'apparemment elle en connaissait plus que moi, elle m'a dit comme ça 'qu'est-ce que vous faites ici avec vos moules, vous n'avez pas le droit de vendre des moules'. J'ai dit 'Madame, je regrette, les moules que je vends ont été pêchées dans une zone autorisée'. A partir de là, j'ai perdu la cliente. » (Mme Renard, femme de mytiliculteur, Charron)

La confusion dans la tête des consommateurs serait parfois accentuée par une méconnaissance plus générale de la géographie par exemple. Les formats spécifiques du

discours médiatique pousseraient les journalistes à des formules lapidaires qui augmentent l'effet de généralisation et les formes de psychoses qui en découlent :

« - M. David (mytiliculteur et ostréiculteur, Marsilly) : Vous savez c'est comme un tâche de gazoil, ça s'étend très vite.

- M. Prodine (mytiliculteur, Charron) : Regardez l'Erika, on a rien eu ici ? Et bien les ventes elles ont chuté aussitôt.

- M. David. : Et c'est dans la tête des gens.

- M. Prodine : D'abord ils savent pas où est le pertuis breton, j'ai des clients je leur dit : « Nous on est dans le pertuis breton », ils me disent : « ah vous êtes en Bretagne ! ». Le pertuis breton il a rien de breton, je ne sais pas pourquoi ils l'ont appelé comme ça, il s'appelle le Pertuis Breton mais il se trouve en Charente Maritime et en Vendée. Erika Bretagne, Bretagne Pertuis Breton, Pertuis Breton pfui on mange plus de moules. »

L'un des mytiliculteurs interrogés voyait même dans le manque de précision des médias (en avant eux de l'arrêté préfectoral) une sérieuse limite à la motivation des professionnels pour s'équiper en établissements à terre, puisque le communiqué de presse ne précise jamais le nom des producteurs qui sont équipés d'un système de purification des moules et qui peuvent, de ce fait, malgré tout commercialiser leurs produits.

« Lorsqu'on parle de cas de dépassements de valeur en coliformes suite à des périodes de dessalement ou d'ouverture de crues, c'est encore pire parce qu'il est marqué fermeture de la zone à l'exception de ceux qui possèdent un établissement à terre ; alors on mettrait dans l'autre sens, voilà : sont autorisés que les numéros sanitaires suivants, ceux qui ont des numéros connus ; comment voulez-vous encourager les collègues à créer un établissement à terre homologué si à la moindre alerte on ferme l'ensemble de la zone à l'exception de ceux sans les nommer ; soyons plus précis puisqu'on veut de la précision et qu'on veut une traçabilité et bien le numéro sanitaire doit être sur chaque étiquette mettons une traçabilité : sont autorisés les numéros suivants ; voilà, ça évitera deux choses : premièrement ça concentra le consommateur et le producteur, enfin le producteur et l'acheteur dans le sens que peut être il va regarder d'un peu près l'étiquette commerciale, parce que bon on a beau mettre des étiquettes commerciales sur tous les emballages, je mets au défi encore pas mal d'acheteurs d'être capables de nous dire à quoi correspond chaque étiquette ; le numéro sanitaire qui est dessus bon il faut qu'il y soit, mais je connais peu de personnes qui sont encore capables de donner .. » (M. Nicolas, mytiliculteur, L'Aiguillon-Sur-Mer)

d. L'amalgame : les médias mettent en relation des événements sans lien entre eux

Le troisième reproche fait aux médias est lui aussi assez classique. Il s'agit de souligner la tendance que peuvent avoir les journalistes à mettre en relation des événements qui ne sont pas directement reliés les uns aux autres mais qui peuvent soulever des questions communes. Dans le domaine de l'alimentaire, cette tendance a souvent été dénoncée. Les mytiliculteurs se sentent victimes de ces formes d'amalgame qui stigmatisent dans le même temps et parfois de la même façon des affaires de fraudes (comme l'affaire du poulet à la dioxine), des incertitudes scientifiques (comme les débats autour des OGM), des accidents écologiques (comme l'Erika) ou la mise en œuvre d'une réglementation (comme les restrictions de commercialisation pour les coquillages). La confusion est d'autant plus forte que leur profession est estimée mal connue du grand public, aussi parce que les médias, selon eux, ne prennent le temps d'en parler qu'en situation de crise. Ils aimeraient alors plus souvent pouvoir prendre la parole dans des espaces médiatiques pour faire mieux connaître une profession directement touchée par les aléas affectant la qualité de l'eau. En un sens c'est déjà ici une position de victimes qu'ils voudraient faire reconnaître : les incidents de fermeture les transforment en victime d'une qualité de l'eau non maîtrisée et dans le même temps en principaux suspects sur les marchés des produits alimentaires.

On retrouve à travers ces reproches adressés aux médias des accusations assez classiques du travail journalistique (Lemieux, 2000) et doivent moins se lire comme une défiance à l'égard de cette profession que comme le constat du rôle que peuvent jouer les médias dans la construction des rapports d'ajustement entre les produits et les consommateurs.

2. Le traitement médiatique en question

Face à cette mise en cause du traitement médiatique des restrictions de commercialisation des coquillages par les professionnels, nous avons choisi de conduire une étude portant directement sur ce traitement médiatique. L'objectif n'est pas de vérifier les dires des professionnels, positionnement peu compatible avec nos choix méthodologiques qui

nous invitent à travailler directement sur les catégories des acteurs et ne pas surimposer la rationalisation du sociologue sur ces catégories. Plutôt, nous avons voulu mieux comprendre ce qui pouvait dans le discours médiatique fonder les positionnements des professionnels rencontrés, mais également comprendre quelle représentation du marché mytilicole et des informations qui peuvent y être traitées contribuent à forger les médias.

Nous avons pour cela mobilisé trois types de matériau, à partir de trois démarches :

- Une recherche documentaire à partir de la base de données EUROPRESS sur les articles parus les quotidiens nationaux français entre janvier 2000 et avril 2001, portant sur l'ostréiculture et la mytiliculture: 27 articles ont été identifiés.

Tableau 17
Thèmes abordés par différents organes de presse nationale
et relatifs à la conchyliculture

	Le Monde	Le Soir	Le Point	La Tribune	Les Echos	L'Humanité	Libération	La Croix	Total
Pollution par l'Erika	4				2	1	3	1	11
Problèmes microbiologiques	1 (Thau)								1
L'envasement d'Arcachon	1								1
Recette de cuisine ou gastronomie	2	1	1			1			5
Démarche qualité CNC				1		1			2
Politique locale d'assainissement				1	1				2
Filière pêche					1				1
Distribution					1				1
Tempête de 1999	2		1						3
Total	10	1	2	2	5	3	3	1	27

- Une recherche documentaire des articles parus dans le journal Sud-Ouest entre 1998 et 2000 portant sur l'ostréiculture et la mytiliculture : 13 articles et brèves ont été identifiés pendant la période considérée et sur la base de la recherche.

- L'analyse d'un reportage diffusé au journal télévisé de TF1 à 13 heures, le vendredi 25 mai 2001 et mentionnant l'interdiction de commercialisation et de pêche à pied dans la région de Pénestin en raison d'une présence de *dynophysis*.

a. Une information assez « technique » dans la presse locale

Les articles de la presse nationale ne traitent pas directement des dispositions de restrictions de commercialisation suite à un problème de qualité sanitaire des eaux (à l'exception d'un article du Monde en date du 18 mars 2000 et concernant un problème microbiologique dans l'étang de Thau). On peut distinguer schématiquement les articles de la presse économique qui abordent des aspects liés à la distribution, aux filières ou aux politiques locales (barrage de la Trézence par exemple) et ceux de la presse généraliste qui traitent de sujets dont l'écho est déjà national (comme le naufrage de l'Erika et ses conséquences sur les cultures marines ou la tempête de 1999) ou de sujets dits de société comme la gastronomie. On peut regarder de plus près les articles concernant le naufrage de l'Erika et ses conséquences sur la conchyliculture puisqu'ils constituent le plus gros de notre corpus (11 articles sur 27). Deux sortes de papiers peuvent être distinguées : d'une part ceux qui ne traitent pas uniquement de l'Erika mais abordent l'accident dans le contexte plus général des crises alimentaires touchant actuellement le pays. La pollution par l'Erika vient alors ajouter un élément supplémentaire au long chapelet des aliments suspects :

« Saumons aux farines animales, cuisses de canard pas fraîches, produits de la mer touchés par les naufrages de l'Erika et du Ievoli Sun, sans compter la vache folle... A l'approche des réveillons de fin d'année, tout aura été fait pour couper l'appétit aux consommateurs et les détourner des traditionnelles agapes. Mais c'est apparemment mal connaître le goût intangible des Français pour la gastronomie [...] Leur fringale pour les produits à forte connotation festive, comme le fois gras et les huîtres, est demeurée intact. » (Les Echos, 29 décembre 2000)

D'autre part, ceux qui visent plus précisément à rendre compte des implications du naufrage du bateau sur l'activité conchylicole. Ces articles font alors une large place aux décisions de l'AFSSA ou de la DGAL, aux mesures préfectorales et également au travail de l'IFREMER.

« L'agence française de sécurité sanitaire des aliments a rendu publiques, jeudi 6 janvier, ses premières recommandations concernant la contamination des produits de la mer par des hydrocarbures après le naufrage de l'Erika, le 12 décembre. Au nom du principe de précaution, elle prône « l'interdiction de la pêche à pied sur toutes les côtes visiblement touchées par la pollution », la non-commercialisation des produits conchylicoles (coquillages), ainsi que des algues et du sel prélevés après l'arrivée de la pollution. » (Le Monde, 8 janvier 2000)

« Parallèlement, les scientifiques de l'IFREMER, l'Institut français de la mer, ont constaté l'état zéro (ou initial, pour les comparaisons à venir) des eaux marines baignant les productions de coquillages et l'état sanitaire de ces zones d'élevage. » (Libération, 28 décembre 1999)

Les voix des professionnels s'y expriment également souvent. Les noms des interlocuteurs des journalistes sont cités, ainsi que le nom de la région ou de la zone d'exploitation et éventuellement leurs responsabilités de représentation au sein de la profession. On peut alors suivre leurs inquiétudes, leur dépit et parfois leur colère.

« Jacques Garrel, ostréiculteur aux Moutiers-en-Retz, en Loire-Atlantique, n'en fait pas mystère : la visite de ses parcs à huîtres, jeudi 6 janvier, dans la Baie de Bourgneuf, l'a découragé. « L'eau était à moitié bleue, avec comme des reflets de gasoil sur l'estran, le sable en était irisé. » [...] Au Croisic, l'Erika a barbouillé de noir la Côte sauvage, mais les tempêtes et les grandes marées ont poussé le mazout loin des concessions de coquillages, assurent les professionnels. « Nous travaillons dans le Traict, c'est une zone fermée même si elle ne l'est pas à 100 % », affirme Pascal Chellet, éleveur de coques et de palourdes et secrétaire du syndicat local des parqueurs. » (Le Monde, 8 janvier 2000).

« En deux coups de fil, j'ai perdu une tonne et demi de commande, avoue Gilles Ferré, ostréiculteur à la Bernerie-en-Retz (Loire Atlantique). La vente de Noël n'a pas été terrible, à part pour la clientèle de Nantes, qui sait comment on travaille et que nos huîtres sont à l'abri et en bassins. Plus loin, la rumeur et le doute font s'abstenir les clients. Président de l'association professionnelle du label Vendée-Atlantique, Jacques Sourbier déplore le raccourci qui, dans l'esprit des consommateurs, fait passer pour une contamination l'éventualité d'une pollution des parcs à huîtres : « Il y a quinze jours qu'on nous dit sinistrés, alors que nous n'avons aucun problème d'exploitation. Pour l'instant, la question d'environnement n'est pas techniquement nuisible à l'ostréiculture. Quant aux effets négatifs sur l'image, on verra en temps utiles. » (Libération, 28 décembre 1999)

« Tenu au courant deux fois par jour par les autorités de la dérive de la nappe entre Belle-Ile et l'Ile d'Yeu, Bernard Millet, président de la section de mytiliculture à la Faute-sur-Mer, est serein. Suffisamment pour s'occuper de ses cartes de vœux dans le bureau du comité professionnel. « On recense les moyens humains et nautiques disponibles au cas où, dit-il. On est en contact avec nos collègues de Bretagne et de Marennes-Oléron. La solidarité jouera entre les professionnels, d'un bassin conchylicole à un autre, pour déménager une partie des stocks. » Les barges et ateliers flottants des éleveurs de moules et d'huîtres, nombreux en ces terres entre Vendée et Charente-Maritime, seront à la disposition des cellules de crise antipollution. Ces barges, grâce à un pont spacieux pouvant porter du matériel et à un tirant d'eau minime permettant de placer des barrages flottants près des côtes, constituent un appui logistique précieux. » (Libération, 17 décembre 1999)

Ces extraits d'articles visent manifestement à mettre en scène les positions, mais également les actions des professionnels face à la crise qui touche leur activité. On voit notamment à l'œuvre les coordinations nécessaires avec les autorités mais aussi au sein même de la profession. Enfin, il apparaît une diversité d'opinion qui s'exprime en fonction des régions (et de la manière dont celles-ci sont concernées et par la pollution et par les mesures prises par l'AFSSA) et en fonction de l'évolution des événements (et de la nappe de pollution).

La presse nationale n'aborde les problèmes des activités conchylicoles qu'à travers le prisme d'une crise particulière qui touche momentanément ce secteur, car les journalistes considèrent que, même si l'accident est géographiquement localisé, sa portée est quant à elle nationale. On peut en déduire que les fermetures ou restrictions de commercialisation locales n'ont pas cette portée et qu'elles n'ont pas de conséquences suffisamment lourdes sur le marché conchylicole nationale pour qu'il soit nécessaire que la presse, même économique, s'en fasse l'écho.

Pour avoir accès au traitement d'incidents aux conséquences moins graves ou encore aux problèmes de fond de la profession, il faut aller chercher du côté de la presse locale. Le dépouillement des articles concernant les fermetures ou les restrictions de commercialisation, à partir du journal Sud-Ouest fait apparaître un certain souci de précision des journalistes qui dans la totalité des articles identifiés utilisent le texte même de l'arrêté préfectoral. Même lorsqu'il s'agit de brèves, la formulation de l'arrêté est fidèlement reproduite dans les colonnes du journal. Pour un incident de *dynophisis*, le journal mentionne par exemple :

« Mauvais coup pour les amateurs de fruits de mer. Leur plateau va considérablement réduire suite à l'arrêté préfectoral, applicable depuis avant-hier, et qui interdit la pêche maritime, le ramassage, l'expédition et la commercialisation de tous les coquillages (moules, coques, palourdes, ...), sauf les huîtres et les gastéropodes (bulots), en provenance du domaine public maritime de la Charente-Maritime, y compris les filières à moules du Pertuis Breton et du Pertuis d'Antioche. » (14 mai 1999)

Dans le cas d'un déclassement temporaire suite à un problème microbiologique, un point est fait sur l'interdiction dans un encadré :

« Suite aux analyses microbiologiques effectuées par l'IFREMER (Institut français de recherche pour l'exploitation de la mer) et compte tenu que le pertuis Breton concerne deux départements, ce sont, mardi, les préfetures de la Charente-Maritime et de la Vendée qui ont chacune pris un arrêté portant sur l'interdiction de la pêche, du ramassage, du stockage, de l'expédition et de la commercialisation des moules en provenance **d'une partie du Pertuis Breton**. Les moules concernées sont en cette saison celles de bouchots.[...] Mais toutes les moules du pertuis ne sont pas concernées puisque la zone d'interdiction (sauf exemption décrite plus bas) est au Sud (côté Charente-Maritime), située au large des communes de Marsilly, Esnandes et Charron alors qu'au Nord elle va de la Passe-de-la-Pointe-de-la-Roche (pointe d'Arçay et embouchure du Lay) à la Sèvre niortaise (au milieu de l'anse de l'Aiguillon)». (7 octobre 1999).

La zone concernée, pour les problèmes microbiologiques, est écrite en caractères gras, puis précisée plus en détails. L'article mentionne même que des mytiliculteurs équipés de bassins de décantation peuvent être concernés par les exemptions :

« Côté Charente-Maritime, seuls deux conchyliculteurs, un à Marsilly, l'autre à Esnandes – et donc aucun à Charron – sont équipés d'un tel dispositif de décantation. » (7 octobre 1999)

Le ton est à chaque fois plutôt informatif et n'a rien d'alarmiste. C'est encore plus vrai lorsque l'information est diffusée par une brève de quelques lignes, qui laisse peu de place aux commentaires. On peut citer l'exemple de l'article mentionné plus haut et concernant la fermeture en mai 1999 liée à la présence de *dynophysis* dans l'eau. Le journaliste fait état de la déception à venir des amateurs (de pêche à pied comme de coquillages) qui auraient certainement aimé profiter des joies liées à ces activités et à la consommation de produits pendant le week-end de l'Ascension. La déception anticipée est à la mesure du coefficient de marée prévu pour le week-end. On voit ici que les aspects conviviaux, touristiques et peut-être

même futiles prennent largement le pas sur le catastrophisme. Par ailleurs, pour devancer une éventuelle méfiance des consommateurs, notamment vis-à-vis de produits mis sur le marché dans un contexte de restriction, certains articles se veulent précis sur ce sujet :

« A noter que les arrêtés ne s'appliquent pas si les conchyliculteurs peuvent justifier du passage des moules dans un établissement d'expéditions agréé pour la purification (retrempage). Enfin, vu que l'ensemble de la zone de production de moules de bouchots n'est pas concerné par les mesures d'ordre de santé publique, il est normal de trouver ce produit sur les marchés. » (13 octobre 1999)

Par ailleurs, la diffusion d'informations concernant les dispositions réglementaires de fermetures est souvent l'occasion pour les journalistes de faire le point sur des aspects plus techniques de la qualité de l'eau ou des coquillages. Ainsi, à l'occasion de l'apparition d'algues toxiques, des articles en profitent pour expliquer à la fois le développement de ces organismes et les moyens de le surveiller. L'un de ces articles, qui parle au départ d'une contamination concernant l'étang de Thau, titre même : « Ici, la situation est claire » (14 novembre 1998). Le papier fait le point sur le réseau REPHY en interviewant sa coordinatrice nationale au niveau de l'IFREMER, puis le responsable du laboratoire côtier de l'Houmeau sur la mise en œuvre locale de ce principe de surveillance. Les différentes toxines sont également présentées dans un encadré. Enfin, un autre encadré complète la présentation en insistant sur le rôle des Affaires Maritimes, de la DASS et de la DSV dans le dispositif de contrôle. L'article vise, en partant d'une situation touchant un bassin concurrent à montrer les conditions permettant de contrôler la situation locale sur la Baie de l'Aiguillon, on peut noter l'effort explicatif fait par le papier dont le but est clairement de rassurer le consommateur :

« Les coquillages vendus dans le commerce et provenant de conchyliculteurs agréés sont sans danger, puisqu'ils doivent provenir de zones non contaminées. Ceux provenant d'un secteur pour lequel l'arrêté d'interdiction a été levé sont à nouveau consommables car ils ont éliminés les toxines. » (14 novembre 1998)

Mais on peut remarque que lorsque l'interdiction touche une zone de production plus proche (Loire-Atlantique et Finistère), le même effort est fait pour expliquer le dispositif de surveillance et de prévention à l'œuvre. Ainsi le long article d'août 1998 fait lui aussi le point sur les moyens dont dispose l'IFREMER pour surveiller le développement de l'algue toxique

DSP et explique que les zones de la baie de l'Aiguillon n'ont pas été frappées d'une interdiction, parce que l'algue ne s'y est pas développée à cette époque. L'article précise même, explication technique à l'appui qu'il ne faut pas y voir de complaisance de la part des autorités :

« Il ne s'agit aucunement d'une mesure de complaisance envers les professionnels exerçant dans l'aire de compétence du labo [laboratoire côtier de l'Houmeau]. » (5 août 1998)

Il est également intéressant de voir que l'article en profite pour présenter les autres dispositifs de surveillance mis en œuvre pour le laboratoire de l'Houmeau, en détaillant notamment les principes de la surveillance microbiologique et du classement sanitaire des eaux du littoral en zone A, B, C et D. Ces précisions peuvent aussi être données dans un contexte de déclassement :

« Ces deux secteurs [voir début de l'article cité plus haut] (sauf les estuaires de la Sèvre et du Lay) sont habituellement classés en A, soit une très bonne qualité de l'eau permettant le conditionnement des moules à partir du bateau. Les arrêtés préfectoraux les déclassent ponctuellement (au mieux jusqu'au 18 octobre, si deux analyses attestent d'une amélioration du milieu) en B, c'est-à-dire que la commercialisation des moules ne peut se faire que si elles connaissent une étape intermédiaire entre la pêche et l'envoi : le passage par un établissement d'expédition agréé pour la purification des coquillages prévue par la législation. » (7 octobre 1999)

L'un des articles de Sud-Ouest présente par exemple des éléments concernant l'origine des produits en indiquant que c'est un moyen de garantie de la qualité des coquillages. Ce faisant le papier place le consommateur dans une position d'acteur responsable puisque c'est à lui qu'incombe le devoir de vérifier l'origine des produits : on est bien loin ici de la construction d'un consommateur irrationnel succombant à la psychose. Les informations que lui délivre le journal sur la fermeture et les zones concernées par les dispositions préfectorales sont supposées équiper son travail de vigilance, comme l'indique cet autre exemple :

« Pour les « accros », il convient de vérifier la provenance des produits proposés en sachant que les arrivages de la côte vendéenne sont aussi concernés [alerte dynophisis]. » (14 mai 1999)

Le reportage du journal télévisé de 13 heures de TF1, dans un format plus spécifique à l'audiovisuel prend également ce ton peu alarmiste et fait les mêmes hypothèses sur une certaine autonomie du consommateur et la pluralité des rationalités que celui-ci peut développer dans de telles situations. Le contexte est celui de la présence de *dinophysis* dans la région de Pénestin ayant conduit les autorités à publier un arrêté interdisant la production et la mise en marché des coquillages. Le reportage est plutôt tourné vers les pêcheurs à pied. Certains d'entre eux, bravant l'interdiction ou tout simplement n'en ayant pas connaissance, malgré « le panneau à l'entrée de la plage » comme l'indique le journaliste qui précise « qu'il est cependant peu visible », sont filmés alors qu'ils ramassent des coques sur la plage. Un homme est interviewé et relativise le danger : « s'il fallait écouter tout ce qu'ils disent ! ». Un autre est parfaitement au courant mais ne se dit pas inquiet, parce qu'il a l'habitude. Le journaliste, en voix « off », rappelle ensuite les effets du *dinophysis* sur la santé humaine et explique que cette algue est souvent présente en cette saison. Il détaille les produits concernés par l'interdiction en concluant que les huîtres ne sont pas concernées. Un mytiliculteur est interrogé en fin de reportage, il est souriant et serein, pour lui « pas de problème, il faut juste attendre que les moules aient totalement filtré la toxine et qu'à la suite de deux contrôles positifs de l'IFREMER on puisse à nouveau commercialiser ». En conclusion, le journaliste explique que la profession ne sera pas touchée parce que la saison de commercialisation de la moule de bouchot n'a pas commencé. Le reportage se présente bien comme une sorte de carte postale, de veille de week-end, envoyée d'un coin de France tranquille. Il met en scène des pêcheurs, des consommateurs et des professionnels sereins et peu enclins à se laisser aller à une quelconque inquiétude quant à leur activité.

b. La prise de parole des professionnels dans les médias

En dehors des articles concernant des arrêtés de restriction ou d'interdiction de commercialisation, on trouve également dans le journal Sud-Ouest quelques articles traitant de problèmes de fond de la profession mytilicole ou plus généralement conchylicole. Ces articles sont écrits dans des contextes particuliers et concernent les débats qui se jouent entre monde agricole et monde mytilicole autour des questions d'environnement et de dégradation de la qualité sanitaire de l'eau. Les articles font état de la pollution qui semble contaminer la Baie de l'Aiguillon et modifier les conditions d'exercice de l'activité des mytiliculteurs. A l'occasion d'un congrès du CNJA en février 1999, puis d'une visite du Ministre de

l'Agriculture en novembre 1999, des mytiliculteurs font valoir leur point de vue sur les responsabilités qu'ils imputent aux agriculteurs pour la dégradation de la qualité sanitaire de l'eau du littoral. Un nouveau point est fait dans un article sur le travail de l'IFREMER en matière de surveillance de la qualité sanitaire de l'eau, c'est aussi l'occasion de préciser l'éventuel investissement scientifique de l'IFREMER dans cette controverse entre agriculteurs et mytiliculteurs :

« Pour aller plus loin dans la recherche des causes de la pollution, l'Institut a un projet d'étude sur la baie de l'Aiguillon afin de mieux comprendre l'influence des bassins versants du Marais poitevin sur le littoral qui pourrait être prochainement réalisée. » (11 février 1999)

Mais l'article fait ensuite parler un mytiliculteur qui exprime ses doutes sur la réalisation d'une telle étude qui ne trouve actuellement pas de bailleurs de fond, les deux régions concernées se renvoyant dos à dos la responsabilité du financement. Aucun des articles ne conclue réellement sur les responsabilités en cause, mais les problèmes sont clairement posés et, ce qui est tout à fait intéressant, à travers l'expression des mytiliculteurs eux-mêmes qui ont très largement la parole dans ces articles. La manière dont ces articles présentent les termes de la controverse n'est pas différente de la façon dont les professionnels nous l'ont décrite à travers les entretiens que nous avons conduits auprès d'eux :

« La pollution dans la baie de l'Aiguillon pose deux interrogations majeures ? Celle de la responsabilité pour laquelle le maire de Saint-Xandre (dont la station d'épuration est montrée du doigt) et les agriculteurs du canton de Marans se renvoient la balle. Celle également de l'adaptation des exploitations aux normes européennes, avec l'obligation probable de se doter d'ateliers à terre pour le nettoyage des coquillages – qui s'effectue aujourd'hui sur les bateaux. Une perspective que refusent les professionnels. Arguant de la démesure des investissements pour une option qui ne réglerait pas les problèmes de pollution. » (21 novembre 1999)

On comprend alors mieux la réaction très forte des mytiliculteurs décrite dans un article d'octobre, dans un contexte de restriction de commercialisation suite à un problème microbiologique. Cette réaction tranche avec le reste des articles que nous avons pu lire évitant le ton alarmiste et décrivant, surtout dans les contextes de présence d'algues toxiques, la discipline avec laquelle la profession accepte les mesures de fermetures, pourtant

géographiquement plus larges. L'article intitulé « Coup de colère de fin de saison ! », fait s'exprimer le président des mytiliculteurs de Charron, qui réagit de manière assez vive :

« C'est la goutte d'eau qui fait déborder le vase ! » Telle est la réaction de Jacques-Gérard Salardaine, le président des mytiliculteurs de Charron, suite à l'interdiction de la pêche, du ramassage, du stockage, de l'expédition et de la commercialisation de moules en provenance d'une partie du pertuis Breton. En apprenant cela, les gars ont été remontés comme des pendules. Si ce matin on n'est pas allé tout casser, c'est qu'une zone a été laissée ouverte »
tonne-t-il. » (7 octobre 1999)

Plus loin, le même mytiliculteur interrogé précise les conséquences néfastes d'une telle décision :

« Commercialement, c'est la catastrophe même s'il reste environ 40 % de la zone de pêche. Le mal est fait et déjà ce matin de la marchandise était retirée de la vente et on reçoit des coups de fils de clients. » (7 octobre 1999)

Comme dans les entretiens que nous avons conduits on retrouve à la fois ce discours très alarmiste sur les impacts des mesures de restriction de commercialisation et dans le même temps une forte imprécision sur les réactions directes du marché. Mais surtout, également à l'image de ce que nous trouvons dans nos entretiens, la réaction des professionnels face aux décisions préfectorales est avant tout symptomatique d'un problème plus profond dont ils se sentent victimes : celui de la dégradation de l'eau du littoral.

« Un amont qui a été lessivé par les pluies exceptionnelles de septembre, entraînant une arrivée d'eau douce mais pas franchement propre dans la zone de production de moules. Et, compte tenu du type de contamination (présence trop importante de coliformes fécaux), la balle est ainsi envoyée dans le camp des éleveurs mais aussi dans la cour des stations d'assainissement. » (7 octobre 1999)

Et en effet, le mytiliculteur interrogé explique que la décision de restriction est bien un événement supplémentaire dans un contexte déjà pour lui trop chargé. Il nous paraît donc difficile d'appréhender les impacts de ces décisions indépendamment du contexte dans lequel elles se déroulent pour les professionnels de la conchyliculture.

Il ressort de cette analyse du traitement médiatique que les médias, s'ils restent un instrument parmi d'autres contribuant à faire circuler des images des produits, des marchés et

des consommateurs, ne sont pas les instigateurs d'une psychose dont les producteurs pourraient être les victimes. Par ailleurs, on a vu que les professionnels eux-mêmes pouvaient tout à fait, dans des moments choisis, utiliser l'instrument médiatique pour faire entendre leur voix sur les problèmes qui les concernent. Pourtant, nous ne voudrions pas à travers cette analyse rejeter le discours des professionnels ou le traiter lui-même comme irrationnel. Bien au contraire, ces propos relèvent le travail de « mise en risque » ou d'identification d'un risque associé la gestion des questions sanitaires et leur impact sur leur activité. Nous n'avons pas fait de tels constats sur le bassin de Marennes-Oléron. Pour prendre au sérieux cette opération de mise en risque, il faut précisément suivre la manière dont les producteurs identifient le risque, à travers la définition qu'ils s'en donnent et développent des actions concrètes destinées à adapter leurs manières de faire à l'existence de ce risque. Ce sera le propos de deux prochaines parties. Dans la partie II, nous saisissons, tout d'abord, les moyens que se donnent les professionnels pour ne pas perdre leur clientèle dans des contextes d'activité relativement perturbés.

II. Les actions des professionnels pour éviter les débordements

La dépendance très forte entre l'activité conchylicole et la qualité sanitaire de l'eau conduit les professionnels à composer avec une activité qui reste malgré tout aléatoire : l'apparition d'algues toxiques et leur propagation dans différentes zones conchylicoles, l'augmentation de la pluviométrie combinée avec l'effet des bassins versants du marais poitevin peuvent dégrader le milieu et conduire les autorités à interdire ou restreindre la commercialisation des coquillages produits dans ces zones. Même si, comme nous le verrons plus loin, les professionnels refusent le caractère inéluctable d'une telle dégradation, ils doivent malgré tout travailler sous la contrainte forte de la probabilité de ces événements. Le premier des impacts de ces décisions de fermeture et plus en amont de l'existence de dispositifs de surveillance de la qualité des eaux littorales est bien la mise en œuvre par les mytiliculteurs de moyens visant à éviter de se faire « déborder » par les effets de ces contraintes externes.

Parmi ces moyens, deux nous semblent particulièrement importants. Le premier d'entre eux peut se décrire à travers l'ensemble des dispositifs qu'utilisent les producteurs pour maintenir un contact étroit avec leur marché, l'autre est d'une nature fort différente et

nous permet d'envisager la pluralité des figures du mytiliculteur, puisqu'il s'agit de l'investissement que ceux-ci ont réalisé, par l'intermédiaire de leurs représentants, et qui vise à suivre eux-mêmes les causes de la variabilité de la qualité de l'eau.

1. Les cordes de rappel entre les professionnels et leur marché

Comme nous l'avons dit plus haut, les professionnels sont peu prolixes sur les conséquences directes en termes de perte de clients ou de parts de marché dans des contextes d'interdiction ou de restriction de commercialisation. Plus précisément, lorsque les questions se font insistantes, on assiste parfois à un retour en arrière sur la dramatisation ou le catastrophisme annoncé. S'ils admettent que les consommateurs peuvent être largement influencés par un discours médiatique alarmiste, que nous pouvons maintenant relativiser, ils reconnaissent également que les clients ne sont quant à eux pas aussi méfiants qu'on pourrait le croire.

« Localement quand même les gens ils le savent, ils me disent bon au fait c'est fermé, qu'est-ce qui se passe ? Bon, ils nous demandent pourquoi c'est fermé, ils se renseignent, on leur explique et puis bon c'est pas pour autant qu'ils disent bon, beh j'en veux pas quand même aujourd'hui, je ne vais pas en prendre. Puisque vous êtes là, de toute façon, ils nous font confiance de ce côté là. Et puis on a tout à gagner à respecter toutes ces choses là aussi parce que bon faut pas faire n'importe quoi non plus. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

Il semble bien que joue un ensemble de mécanismes, parmi lesquels il est évident que les dispositifs institutionnels encadrant la profession ont une place très importante, permettant de construire une forme de confiance durable des clients envers leurs fournisseurs.

« Non parce qu'ils savent qu'on a un suivi de la qualité du produit hein, nous on a des analyses qui sont faites toute l'année donc à partir du moment où le produit il est sur le marché, ils savent qu'on est responsable et qu'on a de la qualité de produit. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Malgré tout cette confiance ne tient pas toute seule. Elle n'est pas le résultat direct de l'existence d'un encadrement particulier de la profession, avec différents niveaux de contrôles, depuis les auto-contrôles réalisés par les professionnels eux-mêmes jusqu'aux contrôles mis en place par les autorités : dans l'eau et sur les produits par l'IFREMER, sur les

concessions par les Affaires Maritimes, dans les établissements de production et d'expédition et sur les lieux de vente par la DSV, sur les étiquetages, les produits et les papiers de circulation par la DGCCRF. Autrement dit, la simple existence de ces dispositions ne suffit pas à rassurer les clients (GMS, grossistes ou restaurateurs) dont nous avons pu voir en les interrogeant qu'ils connaissaient plus ou moins bien les conditions de ces contrôles. Il faut par ailleurs qu'existent ce que nous avons appelé des cordes de rappel entre les producteurs et leur marché, dont l'objectif est justement de maintenir le lien entre les deux dans un contexte où ce lien peut-être mis à mal. C'est bien l'existence de telles relations entre les professionnels et leurs marchés qui les autorise parfois à prendre les devants pour informer leurs clients d'une fermeture.

« Mes grossistes entendent moins parler (l'un est sur la Côte d'Azur, l'autre à Toulouse) alors quelque fois c'est nous qui leur disons ou alors quand c'est fermé en totalité, bon on leur dit, bien aujourd'hui on ne peut pas parce qu'il y a tel ou tel problème. Beh, quand est-ce que ça ouvrira ? Bien écoutez, on ne le sait pas et puis bon on les appelle tous les jours, on leur dit bon voilà ce qui se passe. Bon, ils sont pleinement conscients de toute façon. Quelque fois, les gens ont deux ou trois fournisseurs mais dans deux ou trois centres différents justement pour ne pas se faire avoir. Comme ça s'il y a un problème dans un endroit, toc. D'ailleurs on en a un, on a une personne qui prend chez nous uniquement quand il y a un problème dans le centre où il se fournit habituellement. Bon, c'est un accord entre nous et bon j'en suis parfaitement conscient, je suis d'accord, et quand il y a un problème où il se fournit habituellement, il téléphone à la maison et puis je le fournis quoi. Ca se passe bien. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Dans cette partie, nous décrirons ces différentes cordes de rappel, dont nous estimons que la mise en œuvre est une conséquence directe des spécificités de l'activité conchylicole et des aléas externes qu'elle peut régulièrement connaître suite à une modification de la qualité de l'eau. Mais le fait de chercher à stabiliser les relations marchandes n'est pas uniquement le résultat de ce contexte aléatoire, il tient également à la nature des produits mis sur le marché soumis eux-mêmes à une grande variabilité. Nous examinerons d'une part les moyens que se donnent les professionnels pour construire des relations pérennes avec leur marché, et d'autre part les avantages que les producteurs tirent d'une telle situation.

a. Construire des relations pérennes avec ses clients

La construction de relations pérennes avec leur clientèle est un objectif clair pour certains mytiliculteurs. Ils ne s'engagent dans un contact avec un éventuel client que s'ils peuvent évaluer positivement la probabilité que la relation débouche sur un certain équilibre. De ce point de vue, le bon contact ne se transmet pas forcément de père en fils avec l'entreprise, il procède d'un véritable travail dans lequel chacune des deux parties doit s'investir :

« Soit ça passe soit ça passe pas. Moi ça me rappelle toujours mon père, on travaillait on avait un vieux client dans la région de Mont-de-Marsan, mais un client qui était de mon grand-père et un jour bon il se déplaçait plus ou mois et puis un jour mes parents ont dit « tient il faut qu'on aille voir ce gars-là, il est gentil comme tout ». Mon père il va, le gars y devait pas être de bonne humeur je sais pas une mauvaise journée , c'est pas passé du tout mes parents ont été pour ainsi dire mal reçus et ça été terminé on lui a plus fait de moules après. Et mon père a toujours dit, si j'étais resté chez moi on aurait encore ce client. Donc, ça passe ou ça passe pas. Ça m'est arrivé avec une grande surface à Bordeaux, je travaillais avec eux, un centre Leclerc, ils changent d'acheteurs, c'était deux jeunes, ils étaient là « Ah les moules de Charron » « Attendez là, on fait de la qualité, moi j'aime pas qu'on dévalorise mon travail » et c'était un gars de la, et ça n'est pas passé, je lui ai même pas fait de propositions commerciales. J'ai dit « si vous voulez des moules, vous me téléphonez ». Ça s'est terminé comme ça. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Il est clair que la situation financière du producteur va grandement influencer la rigueur avec laquelle il est en mesure de s'astreindre à de telles règles. Mais il est important de comprendre qu'elles fonctionnent malgré tout comme repère d'une bonne gestion des relations avec la clientèle. Pour certains professionnels, ce type de règle permet même de trouver un principe de discrimination entre les circuits commerciaux envisageables et ceux qui ne le sont pas :

« Là on a peut-être oublié un truc aussi, c'est quelque fois on connaît même pas l'acheteur parce que j'ai un collègue qui travaille avec des grandes surfaces il a la commande par Minitel ou par Internet le soir et il connaît l'acheteur par tant kilos de moules tel jour à telle heure, c'est tout. Et la signature c'est un tampon qui y a sur la traite et puis c'est tout. Et en fait il l'a jamais vu. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Pour ce mytiliculteur, le contact direct avec le client est indispensable parce qu'il permet de prendre le pouls du bon fonctionnement de la relation marchande. S'engager dès le départ dans des relations difficiles ou distendues c'est hypothéquer leur pérennité. Or il est bien évident que dans des situations difficiles, comme peuvent l'être les fermetures, la durée de la relation déjà engagée est un bon atout pour déverrouiller une éventuelle méfiance :

« Ça dépend, quand c'est local et que vous avez une habitude de plusieurs années ensemble mais si vous trouvez un nouveau client je ne sais pas au mois de juin, qu'on travaille un mois ensemble et puis que fin juin je lui dis, écoutez ou même pas un mois, 15 jours ensemble, je lui dis écoutez là je suis obligé d'arrêter parce que mon produit n'est pas bon, le gars y va se dire c'est quoi ça. S'il y a une antériorité ..., bon l'avantage quand c'est pas bon, c'est pas bon pour tout le monde, là donc ça fait une mauvaise publicité pour la zone, pour la région, mais ça ne vient pas d'un professionnel en particulier. C'est pour tout le monde. Donc là, les gens sont bien obligés de se rendre à l'évidence. Mais, c'est vrai que si c'est un nouveau client que vous avez, je vous dis, depuis 15 jours, et puis que vous lui dites, bon beh écoutez j'arrête parce que mon produit il est plus bon tout compte fait, , il va dire moi je vais aller voir ailleurs et puis si ailleurs le gars il n'a pas de problème pendant 3 mois, et puis que le produit satisfait et bien il prendra ... à moins que ses clients derrière demandent notre produit. Ça ça peut être un autre argument en notre faveur. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

Construire une relation avec le client sur la durée est un élément préventif de gestion des crises de fermeture ou de déclassement et permet donc d'éviter un impact économique trop fort : celui-ci se limite au manque à gagner de la période de fermeture, et ne va pas jusqu'à la perte du client.

Q : Et avec ces clients [les fidèles], qu'est-ce qui se passe quand c'est fermé pour cause de dinophysis ou que ce soit des problèmes de coliformes ? Qu'est ce qui se passe ?

- C'est fermé quoi.

Q : Oui mais il attend ses moules le client ?

Ils se dépannent ailleurs et puis quand on reprend, il reprend avec nous.

Q : Il revient naturellement ?

Bien sûr, bien sûr. Non, il n'y a jamais de problème de ce côté là.

Q : Parce que c'est admis effectivement que quand on travaille les moules, il peut y avoir des problèmes ?

Voilà. Mais c'est vrai que si cela se répète souvent, souvent, souvent cela décourage le client. C'est logique.(M. Roux, mytiliculteur, Charron)

On comprend effectivement mieux pourquoi les réponses des mytiliculteurs à la question des impacts ne parlent que d'effets diffus sur les marchés liés à l'image de marque et non pas d'incidents concrets de perte durable de clientèle. Pourtant cette pérennisation ne se fait pas toute seule et est véritablement le produit d'un fort investissement du producteur.

« Vous savez pour tenir un client pendant 10 ans, c'est clair, il faut qu'il y ait quelqu'un qui soit au téléphone de 7 heures et demi le matin jusqu'à midi, qu'il puisse l'appeler trois fois pour savoir si il veut des moules... Parce qu'un magasin, un Leclerc vous avez souvent une réception qui vous passe la poissonnerie, il n'y a pas toujours quelqu'un, bon il faut rappeler au moins deux fois, trois fois... A part une fois ou vous aurez une ligne et ça va très vite et puis quand vous l'appellez il ne sait pas forcément ce qu'il veut. Si la veille il a commandé 40 sacs, et qu'à 10 heures, il y a encore 30 sacs, il va attendre 11 heures pour voir comment cela bouge. Puis, si à 11 heures cela bouge, il va vous dire 5 de plus... Là, il faut être à l'écoute du client. Il y a des gens qui ne le comprennent pas ça, c'est clair. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Pour certains producteurs, cela signifie également se déplacer souvent, rencontrer le client, prendre le temps de nouer un contact étroit avec lui. Ces solutions sont notamment envisagées par ceux qui travaillent avec des restaurateurs, des grossistes ou des chefs de rayon, mais peuvent être plus difficiles à mettre en œuvre avec des acheteurs de centrale d'achat de la grande distribution. Surtout, ces stratégies sont presque systématiquement mise en œuvre par ceux dont la clientèle est essentiellement locale, comme c'est le cas de ce producteur.

« - Ah moi, je les connais personnellement tous.

Q : Vous allez les voir régulièrement ?

- Oui, oui et bon pour certains, on voit deux, deux fois par semaine quand on leur apporte les moules ou les gars passent à la maison ou je vais leur apporter à Chef de baie, là en même temps qu'ils prennent leur poisson. Donc on se voit deux fois par semaine. Enfin bon si ce n'est pas moi c'est ma femme mais on se rencontre. Et puis bon pour ceux qui sont loin, on va les voir au moins une fois à l'année, en début de commerce, quoi pour leur dire bon voilà, on va commencer à peu près à telle date et puis après bon c'est tous les jours au téléphone. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

La proximité avec le client, qu'elle soit géographique ou organisationnelle semble, de toute évidence, un élément fort de la gestion des impacts des arrêtés interdisant ou restreignant la commercialisation des produits.

« Et bon le client, il est évident que s'il y a un arrêté qui tombe et que l'arrêté passe dans le journal, votre client il va vous dire hop là j'ai vu l'arrêté qu'est ce qu'il en est. Mais, il y a quand même un dialogue qui se crée, il y a quand même ..., il nous demande. Qu'est ce qu'il en est, qu'est ce qui vous arrive, que se passe-t-il ? Nous, avec nos clients tout au moins, maintenant dans les autres entreprises C'est sur que si vous travaillez avec l'étranger et puis qu'ils voient qu'au niveau national ..., ils vont peut être plus se méfier. Hein, bon ici, on se connaît, avec nos clients, on les connaît bien, ils savent que c'est un produit local, ils savent qu'ils n'ont jamais eu de problème avec et tout. Les petits problèmes ponctuels qui peuvent arriver, ils savent qu'ils sont gérables donc à partir de ce moment là, la confiance s'instaure. C'est sûr que, je ne sais pas, un Suisse ou un Belge apprend qu'il y a le *dinophysis*, alors là ce sera plus difficile de lui expliquer ». (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

Pour que la relation dure, les producteurs doivent mettre en œuvre différents moyens qui vont justement agir ensuite comme des cordes de rappel. L'un de ces moyens consiste pour un mytiliculteur à ne pas hésiter à dépanner un client, même si l'opération n'est pas rentable immédiatement, elle le deviendra à travers sa contribution à la pérennisation de la relation, surtout lorsque le client représente un volume de vente important.

« Ils [les clients grossistes] ne veulent pas de stock. Avant on travaillait avec des grossistes qui faisaient ça mais ils avaient toujours 3 ou 400 kilos de moules d'avance . Et puis ils faisaient que des sacs de 25 kilos, le gars qui voulait 10 kilos, bah hé hé tu en prends 25 aujourd'hui tu en prendras pas demain point final. Tandis que là c'est presque au kilo près, c'est du détaillant moi je dis c'est de l'épicerie mais c'est ça. 5 kilos, moi ça m'est arrivé maintes fois d'aller à la Rochelle pour porter un sac de 5 kilos. Prendre ma voiture, passer une heure pour porter 5 kilos. Rentabilité 0. Changer le bon de transport, changer la facture, changer le bon de livraison etc. Ben oui mais sur 5 kilos il va me commander 555 kilos par exemple. Et je vous dis si je lui dis ce n'est pas possible les 5 kilos il va me dire oui mais moi demain matin j'ai un client qui m'a commandé des moules et qui n'aura pas. Donc faut que je les trouve ailleurs. Et qui dit trouver ailleurs c'est aller chez un autre fournisseur. Et c'est jamais bon. Moi j'aime bien que mes clients ne s'adressent que chez moi. Donc c'est pour ça avec les structures qu'on a de mareyage là bas à Chef de Baie ben on aura des frigos sur place avec tous les jours 4 ou 5 sacs de 10 kilos, de 15 et de 5 en rab on sait qu'ils partiront le lendemain il y a aucun problème et il y a une commande dernière minute on aura quelqu'un sur place qui ira porter au transporteur qui se trouve à 10 mètres. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Le dépannage du client peut ainsi se décliner en plusieurs petites opérations qui sont toutes plus ou moins coûteuses sur le court terme pour le producteur : accepter des commandes le plus tard possible, accepter les commandes même lorsqu'elles représentent de petits volumes, livrer soi-même lorsque c'est nécessaire. Certains professionnels se sont par exemple équipés de moyens à bord pour pouvoir récupérer le plus tard possible les commandes des clients, ces moyens sont parfois rudimentaires, mais on pu prouver leur efficacité : leur épouse est chargée de réceptionner le plus tard possible les fax ou les appels des clients, puis contacte ensuite le bateau pour transmettre les ordres de commandes qui peuvent ainsi être traités alors même que l'équipage est déjà parti en mer.

Mais le dépannage ne porte pas uniquement sur la prise de commande, il prend aussi effet lorsque le mytiliculteur déborde de son rôle de producteur et se fait un peu plus vendeur. Si pour certains, le fait d'accepter de rentrer dans le jeu complexe des promotions des enseignes ou des magasins, ou encore de participer à des animations en magasin est perçu comme un signe d'aliénation fort envers la grande distribution, il est compris par d'autres professionnels comme un moyen de fidéliser le client en entrant dans un échange de bons procédés avec lui.

« Nous on y va aussi de temps en temps, on y va et on fait des animations, on fait cuire des moules, on fait des papillotes, on parle avec les gens. Ce qui fait que l'on a des magasins qui sont vraiment bien fidélisés, on a des [magasins de l'enseigne X] avec qui on bosse depuis 15 ans. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Cela permet notamment de maintenir un bon contact avec l'interlocuteur chez le client, notamment lorsque celui-ci est plutôt un chef de rayon qu'un acheteur de centrale d'achat. Certains producteurs y trouvent un moyen de mieux faire connaître leur métier tout en apprenant sur les conditions de vente, dans le cadre d'un apprentissage croisé entre les deux professions.

« Ah les chefs de rayon j'en connais quelques-uns comme ça qui m'appellent. J'ai eu l'occasion parce que quand il y avait des animations des trucs comme ça j'allais leur donner un coup de main. Je dis allez hop. Je descendais avec mes panneaux et avec mon épouse et puis on allait animer. On a fait des trucs super. C'est comme ça qu'ils ont vu comment j'étais, l'esprit et tout ... Des fois j'allais vendre des sardines parce qu'ils étaient emmerdés quoi. Je descendais jusqu'à Toulouse pour aller vendre des sardines, des fois à Montauban. Bon parce

qu'ils avaient besoin. La direction avait décidé qu'il y avait une semaine mer et puis il fallait un producteur dans le truc et bien où ils vont le trouver eux ? Un mec qui pêche la sardine il ne viendra pas leur montrer comment on pêche la sardine. Alors ils me disent « Paul on est emmerdé ». Bon où c'est que t'es emmerdé ? A Montauban. Allez me voilà parti à Montauban. On vendait aux gens des caisses entières. Et ça c'est des souvenirs. Mais on apprend avec ça. On apprend ». (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

Ce point de vue n'est pas partagé par tous les mytiliculteurs rencontrés, il constitue souvent d'ailleurs le point d'achoppement principal pour ceux qui refusent de s'engager dans un circuit de commercialisation via la grande distribution.

La maîtrise de la variabilité de l'offre est également un autre principe agissant comme une corde de rappel. Certains professionnels mettent une application particulière pour tenter d'être constants dans les produits livrés, à la fois sur le plan du calibre (taille de la moule) et sur celui de la qualité (taux de chair, qualité gustative).

« Mais enfin si vous êtes un bon vendeur ça c'est le rôle du patron de l'entreprise vous arrivez à vous sortir un prix tout à fait raisonnable aux GMS, parce qu'ils recherchent c'est pas d'acheter toujours au moins cher c'est surtout d'avoir un suivi sur la saison, c'est très important pour eux et aussi qu'ils savent qui peuvent compter sur le fournisseur parce que vous avez des jeunes, enfin des jeunes ou des moins jeunes qui essaient de vous prendre le client en disant « bon bien aujourd'hui, je vais vous faire un prix ». Ça fait un mois, ça marche un mois puis après « ah oui, mais il fait pas beau j'ai pas de moules ». Ouï mais c'est pas simple, c'est de tout temps, c'est à nous de gérer notre affaire à alimenter et donner satisfaction à votre magasin. C'est une chose très très importante, heureusement qui heureusement, est prise en compte au siège. » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

Il est intéressant de voir que le travail que déploient les mytiliculteurs pour être constants n'est pas forcément une réponse à des attentes de la grande distribution, puisque même ceux qui travaillent avec d'autres circuits commerciaux peuvent y être attachés, comme c'est le cas de ce producteur qui travaille essentiellement avec des grossistes :

« Ce qui fait la qualité de nos entreprises, c'est d'avoir un suivi de notre qualité de produit. Bon le gars, si au mois de mai je commence avec une qualité de moules, il sait que toute l'année, il pourra prétendre avoir à peu près la même qualité. Bon aujourd'hui si la moule est grande comme ça et que demain elle est grande comme ça seulement, il gars il va dire c'est

pas sérieux. C'est clair, et ça aussi, c'est un suivi commercial, on va pêcher des endroits en fonction de la pousse. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron).

La constance de l'offre, c'est-à-dire finalement la maîtrise ou la gestion de sa variabilité, est, elle aussi, au service de la pérennité de la relation au marché, puisqu'elle contribue grandement à la construction de l'image de marque du producteur.

« Je pars d'un principe maintenant je dis voilà « je vous assure cette qualité de produit, bon an mal an, ce sera toujours à peu près ça » et quand je dis voilà j'arrête, c'est fini ; « ah vous pouvez pas en avoir ? » « Si, je peux vous faire », vulgairement excusez-moi de l'expression, « je peux vous faire de la merde, de la moule qui sera toute petite, je pourrais toujours me débrouiller pour en trouver ça c'est mais moi je veux pas le faire parce que c'est mon image de marque qui en prendrait un coup parce que les gens, ils verront l'étiquette Prodine « c'est ça les moules à Prodine ben dis donc c'est pas terrible » j'ai dit à mes clients « moi je préfère vous dire j'en ai plus, être franc avec vous parce que une moule de qualité j'en ai plus c'est pas vendable et allez voir ailleurs ». (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Le travail de suivi commercial est assez complexe pour certains producteurs puisque au-delà de la constance de l'offre fournie, il suppose aussi de disposer des moyens de fournir un client en fonction de ses attentes. L'un des mytiliculteurs a ainsi transformé les exigences réglementaires en matière de traçabilité s'imposant à la profession en véritable outil de pilotage des opérations de production, afin de pêcher les moules en fonction des exigences de chacun de ses clients, de contrôler exactement la productivité de chaque point de concession pour la connaître et la maîtriser dans le souci de travailler une offre en fonction de la demande.

« Eh bien de ce côté là on a un cahier à bord maintenant. Et le 1^{er} mai si je vais commencer à pêcher je dirais j'ai pêché tant de concessions, j'ai pêché tant de pieux, enfin ce ne sera pas des pieux ce sera des descentes de filières, on commencera sur des filières, telle concession, tant de descentes de filières ça m'a fait tant de kilos de moules. Et après par la facturation on saura où ces moules sont allées. [...] Moi j'avais dit aux services vétérinaire je le ferais jamais. Moi je sais quels pieux j'ai pêchés, bon pas le jour, mais euh je sais comment j'ai pêché mes moules. Ben il me dit non vous verriez ce serait peut être un plus pour vous de voir les rendements, de voir.. puis un jour je me dis faut que je montre l'exemple quand même, je vais le faire. Et ça fera maintenant la troisième année que je le fais, c'est pas vieux hein, ça fait la troisième année que je le fais. Et ben maintenant tous les jours je peux vous dire, bon ben mon bouquin il est à bord, c'est un cahier hein et tous les jours je marque : tel

jour j'ai pêché tant de pieux, j'ai élevé des cordes à tel endroit ou j'ai pêché du naissain à tel endroit que j'ai mis sur ces pieux ou sur d'autres pieux et puis voilà. Et tant de pieux m'ont fait tant de moules et résultat tant de kilos au pieu. Et là je peux vous donner le rendement exact, je l'ai pas en tête, le rendement exact moyen des pieux sur, parce que je fais l'addition de mes pieux, en fin d'année, et je dis ben j'ai pêché tant de pieux et quel tonnage, tant. Ça avant on ne pouvait pas le faire. Et c'est peut être, pour nous au départ c'est fastidieux, mais en fait il faut 5 minutes même pas pour remplir 2 lignes et ben maintenant je peux vous dire je ne loupe pas une journée. Ah non non non. Et j'aime bien voir. [...] Et puis de temps en temps je me dis tiens au fait quand est-ce que l'on pêché ces moules, parce que c'est pas gros, ou avec quoi on l'a garni ? On remonte telle concession ah ben on l'a fait tel jour, ah ben voilà il nous restait du naissain qui était pas gros voilà pourquoi c'est mois gros qu'ailleurs, voilà une explication. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Mais ce qui est possible pour une grosse entreprise (300 tonnes par an), ne l'est pas forcément pour des entreprises de plus petite taille.

« La situation de l'entreprise le permet parce que [l'entreprise de M. Prodine], c'est une des plus grosses entreprises de Charron, il gère son entreprise, il sait très bien que vis-à-vis de ses concessions, s'il peut faire 400 tonnes, c'est lui qui gère, aujourd'hui mardi y a 62 de coefficient et il va dans tel endroit, si demain y a 80 il va dans un autre endroit mais il sait très bien ce qu'il va faire, heureusement d'ailleurs. » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

Cela suppose également de pouvoir travailler quelles que soient les conditions météorologiques, parce que les exigences des clients peuvent aussi concerner des approvisionnements réguliers.

« Ce qui explique la différence entre les entreprises aussi. Le gars qui dit « bon qu'il fasse beau ou mauvais vous êtes sûrs d'avoir les moules ». Bon ben vis à vis de l'acheteur, y a quand même une grosse importance par rapport au gars qui dit « aujourd'hui y en a demain y en aura pas ». Parce qu'on a à peu près le même produit chacun, bon y en a qui nettoient mieux, y en a qui, mais quand les moules poussent pour Jean elles poussent pour moi aussi et après la différence, c'est le suivi et le relationnel aussi ». (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

On retrouve ces points de vue du côté des clients, grossistes et chefs de rayon marée des grandes surfaces. Ceux que nous avons interrogés sont unanimes sur la nécessité de pouvoir compter sur le fournisseur en cas de problèmes.

« Beh je vous dis la qualité, le prix, je veux dire la facilité de discussion avec mon fournisseur. Si moi je lui téléphone, j'aime bien par exemple que si j'ai un produit qu'il me faut en particulier qui se débrouille un peu pour essayer de me le trouver, ou ce genre de choses, qu'il soit vraiment disponible pour moi. Et ça moi j'ai aucun problème avec mes fournisseurs, sur ça, ils sont vraiment..., et ils me font dès fois, il y a certains produits qui marchent moins bien, alors au lieu de m'obliger de prendre la caisse complète, ils me disent beh viens je te mets une ou deux pièces ou des choses comme ça. » (Chef de rayon, Leclerc, Hirsingue)

« Et bien la casse c'est à dire qu'en ce moment où les moules sont fragiles de nature, il y a plus de clients qui se plaignent, comme les clients on les perd plus facilement qu'on les récupère, on leur redonne un sac de moules, on s'arrange pour qu'ils soient, malgré la difficulté qu'on a tous de pouvoir rembourser un petit peu la marchandise, vous voyez ; le client qui me fait 15 ou 20 sacs de moules dans la semaine et qui me dit tiens j'ai eu un sac qui n'était pas beau, je l'ai jeté, bon je lui dis pas grave je vais te redonner un sac ; voilà c'est ça la casse ; ça ça fait partie c'est un petit peu calculé dans notre prix de revient, c'est un petit peu aussi avec les fournisseurs on s'arrange, je lui dit : tiens j'ai eu des problèmes avec un sac, et comme les fournisseurs savent qu'en ce moment c'est fragile, ils vous en redonnent un petit peu c'est ça qu'on appelle la casse.

Q : D'accord. Donc on peut effectivement s'arranger

- On peut toujours s'arranger ; il y a des gens qui sont plus ou moins intransigeants et il est certain qu'on ne peut pas le faire systématiquement et qu'il y a des périodes de l'année où on le fait pas parce qu'on sait qu'il n'y a pratiquement pas de cas ; si on vient nous dire au mois de septembre ou au mois d'août bon j'ai eu de la misère avec les moules, c'est que soit il les a laissées en plein soleil pendant une journée dans ce cas c'est pas du tout du ressort du fabricant, c'est parce qu'elles ont été mal là, là et puis on connaît, on connaît les gens avec qui on travaille, avec qui on travaille et à qui on les vend, et on sait très bien comment ils se tiennent ; on connaît leur correction. » (M. Michel, grossiste, MIN Rungis)

Du même coup, le client est plus à même d'accepter les problèmes que peut rencontrer le mytiliculteur, comme une fermeture par exemple, lorsque ce dernier est disposé également à comprendre ceux de son client (une commande de dernière minute par exemple).

La confiance qui se noue au fur et à mesure des relations permet également à chaque magasin de ne pas avoir à spécifier pour chaque commande ses exigences. Celles-ci finissent par fonctionner comme une connaissance commune entre le fournisseur et son client. L'adage selon lequel celui qui ne regarde que les prix en a pour son argent, fonctionne également très bien pour les chefs de rayon.

« Q : Est-ce que ce n'est pas dangereux de faire confiance ? Qu'est ce que ça apporte la confiance ?

Ça importe que celui qui change uniquement parce qu'il a regardé les prix, souvent il se fait avoir, c'est tout. Parce que le fournisseur il vous connaît, donc il connaît vos exigences et bien il en fait pas n'importe quoi, c'est tout. Quelqu'un qui vous connaît qu'à moitié, au début ça va toujours être bien comme tout fournisseur, et comme dans tout article je pense, bon après suivant ce que c'est, la qualité ne joue pas beaucoup, mais nous c'est très variable, la qualité, donc si vous ne connaissez pas bien votre fournisseur ou si vous n'êtes pas en très bons termes avec vos fournisseurs ou si il voit que vous n'y connaissez pas grand chose, et beh il va en profiter pour vous filer n'importe quoi. Donc c'est pour ça que c'est important d'être en bons termes avec ses fournisseurs, de bien les connaître et qu'ils sachent exactement ce que vous attendez d'eux. Quand on a des fournisseurs, quand on se sert toujours chez les mêmes, ils vont se couper en quatre pour vous rendre service. Que si c'est un fournisseur que vous dépannez une fois tous les trente-six du mois, il n'a pas de raison de faire d'effort, ça se comprend. C'est normal. (...).Beh dès fois par exemple si vous manquez de marchandises parce que vous n'avez pas commandé assez, vous le rappelez et il va réussir à se débrouiller pour vous avoir un peu plus de came par exemple.» (Chef de rayon, Leclerc, Périgueux)

La construction d'une confiance durable de la part du client envers le producteur suppose également que ce dernier fasse l'effort de bien faire comprendre les spécificités de son activité, de se rendre transparent sur ses pratiques. C'est à ce prix que le client peut alors mieux comprendre les aléas qui touchent la profession sans remettre en cause le professionnalisme de son fournisseur.

« Les acheteurs des GMS ne sont pas capables de vous expliquer comment ça se passe dans telle ou telle profession mais parfois vous recevez un coup de téléphone et « tiens, ça me ferait plaisir de faire un tour en mer pour voir », c'est un plus pour nous. Parce que quand vous avez des problèmes des fois, de livraisons, mauvais temps et bien, ils voient tout de suite comment ça se présente, ils voient comment on exploite, ceci explique que des fois on a pas a toujours la quantité parce que ça arrive, bien qu'on s'aide entre nous, ça arrive quand même qu'on peut pas hein, là ils comprennent la situation parce qu'ils voient comment, les conditions dans lesquelles on travaille... » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

Malgré tout, dans le contexte de certaines relations commerciales, ceci ne va pas de soi, et parfois rien n'est fait du point de vue organisationnel chez le client pour que celui-ci

fasse en retour l'investissement nécessaire pour bien comprendre le métier mytilicole et parfois même les produits :

« Oui. C'est-à-dire que c'était une enseigne qui a été reprise par une autre enseigne. Moi je connaissais très bien la première enseigne, c'était [X] à Limoges, et ça se passait très bien, ils étaient venus à la marée pour voir comment on travaillait, pour voir comment on pouvait les fournir etc. Donc ils jouaient beaucoup sur l'heure des marées pour nous commander donc pour nous c'était impeccable puisqu'ils savaient une basse mer à 15 heures ils pouvaient commander jusqu'à midi-13 heures et une basse mer à 8 heures le matin quand je les appelais ils savaient que si je les appelais à 7 heures c'est parce qu'il y avait une raison. Donc ça se passait très bien et puis un jour, c'est un petit peu complexe cette affaire parce que nous on livrait directement à Limoges et Limoges faisait acheminer les moules sur la Rochelle après, c'est un petit peu complexe mais c'était leur problème ça. Et un jour on était en promotion avec le magasin de la Rochelle et ça c'était très très bien vendu dans la matinée et ils me recommandent des moules et je dis " non je ne peux pas vous livrer avant cet après-midi, parce que l'horaire de la marée ne correspond pas à une livraison en fin de matinée donc ce sera dans l'après-midi ". Le gars a compris mais il en a tenu informé le vendeur de la centrale d'achat. Et cette centrale d'achat venait d'être rachetée par les magasins [W] dont le directeur était à Brest et ça lui a été communiqué également parce qu'ils avaient fait des affiches " quand vous mettez un produit en promo, il faut qu'il y ait le produit ". Et le gars il m'appelle, il me dit " comment vous ne pouvez livrer le magasin à la Rochelle ". Ben je lui dis non alors je lui explique, parce qu'il y a la marée, parce que je venais de vous livrer le matin donc maintenant il faudra attendre 6 heures pour pouvoir vous livrer. Il me dit " si vous n'êtes pas capable de me livrer maintenant on ne travaille plus ensemble ", hé bien je dis " on ne travaille plus ensemble, c'est tout ". C'est comme ça. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

« Chez [Y] ils font de la traçabilité mais ça les empêchent pas de vous faire de la moule de pêche pour de la moule de bouchot, ça les embêtent pas, ils n'y connaissent rien. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

C'est la raison pour laquelle, certains mytiliculteurs insistent bien pour que les dénominations des moules soient clarifiées, en suivant les projets de certification de conformité de produits lancés actuellement par le Comité National de la Conchyliculture (CNC). Dans la Baie de l'Aiguillon, ce souci de transparence se pose avec beaucoup d'acuité dans la mesure où la zone produit à la fois des moules de filières et des moules de bouchot. Pour le responsable de la promotion de la marque collective « La moule de Charron », il est nécessaire que les produits soient distingués, y compris par les clients.

« Bon, c'est deux produits qui se rapprochent, qui sont dans le même coin, c'est une très, très petite échelle, c'est un pourcentage minime, bon cette année je vais encore mettre quelques couches à certains, l'an dernier, j'en ai arrêté 3 qui envoyaient de la moule de filière pour de la moule « La Charron ». Quand je suis aller leur faire enlever les étiquettes, je peux vous dire, sur le marché de La Rochelle, ils ont fait la gueule. Bon, ils ne vont pas recommencer cette année parce qu'ils savent qu'au bout d'un moment je ne vais pas rire. Bon, beh je voudrais pas montrer l'exemple, je ne voudrais pas dire bon beh celui là on va le toper, on va le ... hein, pour euh bon qu'il soit intelligent, quoi. Allez, mets toi dans le rang, puis on n'en parle plus, hein. Pis on l'ébruite pas, puis c'est tout. » (M. Bouteiller, responsable de la promotion de la marque collective La Charron)

Enfin, il conviendra également de porter une attention à un autre mécanisme permettant aux producteurs de tenir fortement la relation au marché : le dépannage au sein de la profession. Celle-ci est réputée individualiste et on trouve beaucoup de témoignages sur ce point. Les entretiens que nous avons recueillis auprès de professionnels et d'administratifs insistent également sur ces constats. Pourtant dans le même temps, les producteurs font état de situations particulières dans lesquelles certains d'entre eux sont amenés à se dépanner les uns les autres avec des conditions et dans des contextes particuliers.

« C'est comme, beh cette année, enfin la saison passée, la marchandise était très belle du début à la fin, bon beh, il y a eu un plus gros débit et on a terminé beaucoup plus tôt que d'habitude, on a terminé le 15 décembre, ça les a un peu tous surpris qu'on arrête si tôt mais je leur ai dit voilà ce qui s'est passé, on a bien vendu donc il n'y en a plus. Mais pour certains, ils ne voulaient pas, ils ne voulaient pas arrêter, donc on a un ami là qui fait lui l'achat et de la revente, on lui a donné l'adresse et puis bon le gars se sert là-bas pour finir, il a fini sa saison avec ça. Mais dès qu'on va recommencer, il en reprendra à la maison quoi. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

Ici, le risque de perte d'un client n'est pas dû à une fermeture, mais plutôt à une rupture de stock, le producteur ne peut plus approvisionner parce qu'il a écoulé plus vite que d'ordinaire sa production. Il cherche alors à se faire dépanner par un collègue en qui il a confiance, pour pouvoir satisfaire son client. Le maintien du contact avec le client suppose que celui-ci soit enchâssé dans une double relation de confiance : l'une avec le collègue qui va dépanner le client, afin d'être sûr que celui-ci livre une marchandise conforme aux attentes, du client, l'autre avec le client pour que celui-ci ait l'assurance que les produits livrés lui conviendront.

« Je crois qu'on peut faire ça avec des gens avec lesquels on travaille depuis longtemps parce qu'il y a une certaine confiance qui s'installe donc il se doute bien qu'on ne lui raconte pas des bobards et inversement quoi. Tout le monde se fait confiance et puis il me semble qu'il n'y a que comme ça qu'on peut faire du bon travail, quoi.

Q : Ça suppose que votre collègue ne vous prenne pas le marché ensuite ?

Beh, jusque là...ça peut arriver mais enfin bon je lui ai rendu service en l'aiguillant ailleurs pour finir sa saison parce qu'il avait un peu de demande et puis je sais chez qui il est parti.

Q : Et inversement on se dépanne avec d'autres producteurs si par exemple... pour assurer un suivi auprès de clients, ... si vous en avez plus, vous êtes coincé ?

Ça arrive. Voilà tout à fait, ou le gars se fait surprendre par sa commande, il ne pensait pas que la personne allait lui prendre autant cette journée là parce qu'exceptionnellement le gars en a besoin de beaucoup plus. Et bien des fois, beh il y en a un qui téléphone, tiens il me faudrait 10 ou 20 sacs de plus, est ce que tu les aurais. Bon beh, on dépanne comme ça.

Q : Vous avez un petit réseau de collègues comme ça ?

Ah, oui, oui. Voilà, on est peut être 4 ou 5 comme ça, et puis on se téléphonera toujours aux 4 ou 5 si des fois, il y avait quelque chose quoi. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

En même temps, le dépannage entre collègues se doit d'être une solution transitoire et provisoire, dans la mesure où elle ne doit pas pénaliser le dépanneur qui n'aurait alors plus de quoi approvisionner ses propres clients. C'est la raison pour laquelle ce principe de dépannage ne fonctionne bien que lorsqu'un petit réseau de collègues le met en œuvre, il faut également être sûr que celui qui demande à se faire dépanner ne s'est pas volontairement mis dans cette situation en promettant plus de marchandise qu'il n'est habituellement en mesure de produire. D'autres règles implicites sont également à l'œuvre dans ce système d'échange, comme celle par exemple qui consiste à ne pas continuer ensuite à vendre auprès du client du collègue que l'on a dépanné, ou plus généralement à ne pas démarcher les clients des collègues. Le dépannage au sein de la profession, assorti de quelques règles d'usage, est donc bien un mécanisme qui permet de conserver une relation durable avec un client.

« On peut être amené à acheter des moules ailleurs, on peut acheter des moules de bouchot à l'extérieur, on peut être amené, surtout en fin de saison, si vous avez un contrat avec [Enseigne Z] par exemple, [Z] vous propose un contrat, et vous avez un contrat jusqu'au 31 décembre, et qu'il n'y a plus de moules au 15 septembre, beh il faut en trouver, quoi. [...]. C'est beaucoup d'effort pour garder le client . » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Le dépannage permet aussi de faire face à un nouveau marché qui s'ouvre. Pour ne pas perdre un nouveau client, un mytiliculteur peut envisager de faire appel à un collègue qui l'aidera en capacité à répondre à la demande.

« Oui, bien sûr. Oui tout à fait [on se dépanne entre nous]. [...] Si un jour un client vous téléphone et que vous avez envie de l'accrocher, mais que vous vous rendez compte que le tonnage est supérieur à vos possibilités, vous voyez un collègue pour le fournir à deux, à trois ». (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Bien évidemment ce principe de dépannage ne vaut que s'il est réciproque, et celui qui se trouve momentanément dépanné doit se trouver prêt par la suite à devenir dépanneur.

« Ca arrive [de se dépanner entre producteurs pour assurer un suivi]. Voilà, tout à fait ou le gars se fait surprendre par sa commande, il ne pensait pas que la personne allait lui prendre autant cette journée là parce qu'exceptionnellement le gars en a besoin de beaucoup plus. Et bien dès fois, il y en a un qui téléphone, tiens il me faudrait 10 ou 20 sacs de plus, est ce que tu les aurais ? Bon beh, on dépanne comme ça ». (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

On a pu également remarquer que le dépannage pouvait fonctionner entre des mytiliculteurs dont les entreprises sont de tailles assez différentes. Le principe de solidarité existe à partir du moment où les chefs d'entreprise estiment partager une vision commune du métier, c'est-à-dire fabriquer une qualité de moule équivalente et chercher à construire une relation durable au marché.

On ne peut qu'être surpris de trouver un tel système de don et contre-don au sein d'une communauté réputée pour son individualisme. Pour nous, il s'agit bien de la preuve que le maintien de la relation client est une véritable condition de travail pour ces professionnels et que les mécanismes qui permettent de la stabiliser et de la pérennité sont d'une certaine manière érigées en règles du métier et ont pour certaines valeur d'éthique professionnelle. Il s'agit donc bien d'une exigence qui s'impose à l'échelle de chaque producteur, mais aussi très certainement à l'échelle de l'ensemble de la profession, qui se trouve sur ce plan, très solidaire. Nous allons voir, dans la partie suivante, ce qui rend indispensable pour la profession mytilicole la construction de ces relations durables avec le marché.

b. Stabiliser la relation au marché pour faire face à la variabilité de l'offre

Bien évidemment les mytiliculteurs ne sont pas les seuls producteurs à tenter de nouer une relation étroite et durable avec leur marché et on peut estimer que ce souci est probablement partagé par la grande majorité des producteurs, tous domaines confondus. Malgré tout, il nous semble que cette exigence s'exprime avec une acuité particulière dans le cas de la conchyliculture, en raison de certaines spécificités de l'activité qui rendent celle-ci particulièrement sensible à des contraintes exogènes. Nous l'avons dit plus haut, les épisodes de fermeture ou de déclassement peuvent être vécus avec plus ou moins de calme par les professionnels. Si ces décisions ne remettent que très rarement en cause la relation avec les clients, malgré la perturbation que cela crée de toute évidence sur les marchés et principalement auprès des consommateurs, c'est parce que justement cette relation est maintenue à travers les différents mécanismes décrits plus haut qui agissent comme des cordes de rappel dans ces circonstances particulières. Il y a de ce point de vue un véritable travail d'anticipation et de prévention mis en œuvre par les conchyliculteurs pour éviter de perdre un client parce que celui-ci manifesterait une trop forte méfiance à l'égard du producteur, de ses produits ou de ses méthodes de travail.

Pourtant, il semble bien que les risques de fermeture ne soient pas les seules raisons de la mise en place de ces relations très fortes avec les clients. L'activité de production est par nature soumise à une variabilité que seule une certaine forme de stabilisation de la relation marchande permet de contrecarrer.

La stabilisation des relations avec les clients permet de mieux prévoir les commandes. Ce souci est très important dans un contexte où l'activité de production et surtout la pêche est fortement contrainte par les horaires de marées et la météorologie.

Les aléas météorologiques ont poussé certains mytiliculteurs à investir dans de gros ateliers flottants leur permettant de travailler quelles que soient les conditions de navigation. Mais ceux qui n'ont que de petits bâtiments sont encore tributaires de la météo pour pouvoir travailler sur les concessions et préparer les commandes. En revanche, c'est bien la totalité des mytiliculteurs de la Baie qui se trouve contrainte par les horaires de marées. Tous partent en mer et reviennent au port avec leur marchandise aux mêmes heures, des horaires qui ne sont pas toujours compatibles avec le moment de passation des commandes des clients. Pourtant, une fois sur le bateau, le chef d'entreprise et son personnel doivent bien décider de la quantité de moules à pêcher. C'est dans ce contexte que la stabilité de la relation

commerciale joue un rôle fort, puisqu'elle permet aux mytiliculteurs qui se sont investis dans ce travail de disposer d'une prévision de commandes. Le carnet de commande enregistre toutes les demandes des clients permettant ainsi au producteur de reporter d'une semaine sur l'autre, et en fonction des saisons, d'une année sur l'autre, les commandes passées par chaque client. Le producteur peut donc partir en mer avec une connaissance relativement précise de la quantité à pêcher pour chacun de ses clients, même s'il ne dispose pas des fax de passation de commande de chacun d'entre eux. Comme nous l'avons vu plus haut, une telle stabilité dans les commandes n'a rien de donné et est le résultat du suivi commercial que le producteur a su mettre en œuvre. Lorsque le départ en mer se fait à 4 heures du matin et que les commandes clients n'arrivent qu'une fois les pêcheurs rentrés au port, une telle connaissance est un atout non négligeable.

« Le matin quand on part on n'a pas encore de commandes, enfin en fonction des marées évidemment, mais si, les marées quand on part à cinq heures du matin, on n'a pas de commande, on pêche à peu près les quantités par rapport à la semaine avant. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Le fait de travailler avec des clients qui eux-mêmes sont imprévisibles, comme c'est le cas de certaines enseignes qui se refusent à faire des calendriers de commande, accentue fortement la contrainte pour les mytiliculteurs.

« Vous avez traité votre prix c'est pour la saison du mois de mai, jusqu'au mois de décembre hein, bon, sur cette période vous êtes sûr quand même de vendre votre marchandise, c'est à peu près sûr quand même, à 90% vous êtes sûr de vendre votre marchandise, mais vous avez pas de planning d'avance aujourd'hui vous pouvez en faire deux tonnes, la semaine d'après vous pouvez en faire six cents kilos et puis une autre semaine vous pouvez en faire six sept tonnes et oui, c'est pas planifié et nous on préférerait que soit planifié mais sur l'année, sur la saison, ils vous prennent quand même votre marchandise quand même mais on peut pas dire, ce serait facile de dire « bon on vous prend une moyenne de deux tonnes ou trois tonnes par semaine parce que nous ce serait beaucoup plus facile à faire notre planning de travail, à gérer. » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

En ce qui concerne la grande distribution, en général, le problème est aggravé par le système logistique que les enseignes mettent en place, et qui n'est toujours pas compatible avec l'organisation du travail mytilicole.

« Ça c'est [...] aussi les grandes surfaces qui ont demandé à être livrées beaucoup plus tôt donc qui obligent les transporteurs à partir plus tôt. Vous savez ces gens là, ils sont la cause de beaucoup de choses. [...]. Ils [les transporteurs] partent beaucoup plus tôt de La Rochelle. Surtout, en direction, sur la région de Toulouse principalement, ils partent beaucoup plus tôt. [...] Alors quelquefois, il faut anticiper les commandes. Vous devez les prévoir la veille, donc les mettre en frigo, c'est toujours de l'approximatif. Ils attendent la commande du client le matin et puis ils mettent les étiquettes en conséquence et tout parce qu'autrement vous ne pouvez pas être à l'heure, et ça c'est un sacré problème de plus en plus. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

En effet, si le professionnel ne pouvait pas disposer d'un moyen de prévision, il se trouverait dans l'une ou l'autre de ces deux situations difficiles : soit il pêche une quantité de moules inférieure aux commandes qu'il reçoit ensuite et il se trouve dans la situation de ne pas pouvoir approvisionner la totalité de ses clients. Or nous avons vu plus haut à quel point les clients peuvent être sensibles à la stabilité des approvisionnements en qualité comme en capacité. La solution de faire appel à des collègues ne pourra pas durer sur le long terme si ceux-ci attribuent cette demande d'aide à une mauvaise gestion de sa relation commerciale par le demandeur.

La deuxième situation possible n'est guère préférable. Le mytiliculteur peut alors pêcher une quantité de moule largement supérieure aux commandes qu'il recevra effectivement. La question du stockage reste ouverte pour ces professionnels qui ne disposent pour le moment d'aucun équipement à terre destiné au stockage de grande capacité. Certains d'entre eux ont acheté ou fait installer des ateliers permettant de stocker des moules, de les épurer et de les débyssuser³³, mais les capacités restent pour le moment réduites et l'usage prévu n'est pas celui-ci. De même, certains ont acheté de petits camions frigorifiques destinés à livrer les clients ou faire « la chine³⁴ », et ne peuvent pas utiliser ces équipements pour stocker de trop grosses quantités de moules. Enfin, le bateau ne peut pas non plus constituer un lieu de stockage puisque le port de Charron se trouve en zone sanitaire classée B et le simple fait de retremper les moules dans cette zone obligerait les producteurs à envisager une purification des produits préalable à la mise en marché. Enfin, il faut préciser que le stockage est peu compatible avec certaines stratégies des mytiliculteurs de la Baie qui cherchent à valoriser la très grande fraîcheur de leurs produits par rapport justement aux produits des

³³ Opération consistant à couper le byssus de la moule.

³⁴ La chine est l'expression utilisée localement pour désigner la vente en porte-à-porte. De moins en moins de professionnels la pratiquent, mais ceux qui le font et leurs clients y sont très attachés.

bassins concurrents qui passent presque tous en bassins de purification. Le stockage peut également conduire à des pertes de produits plus ou moins importantes.

On voit bien ici les enjeux très forts que représente pour les mytiliculteurs la construction d'une très bonne connaissance de leur marché qui ne peut s'obtenir que par une grande stabilité des relations avec les clients.

Il existe une autre contrainte forte pesant sur l'activité. Il s'agit des aléas concernant la pousse des moules. Les mytiliculteurs ne maîtrisent qu'à un certain point la croissance de leurs produits. Ils peuvent comme nous l'avons vu plus haut se doter d'outils de gestion de la productivité, en suivant précisément les évolutions de la pousse depuis le garnissage en naissain jusqu'à la pêche en fonction de chaque point de concession, chaque pieux ou chaque descente de filière et donc en déduire les endroits où la pousse est plus rapide ou meilleure en fonction de la période de l'année ou de la qualité de moule recherchée. Et nous avons vu que ces pratiques étaient réservées aux entreprises de grande taille, dotées d'un personnel suffisant permettant au chef d'entreprise de dégager du temps pour ce travail, et possédant un nombre de concessions suffisamment important pour que les comparaisons soient significatives. Mais ils ne maîtrisent pas, en tout état de cause, les conditions de la pousse largement tributaires de la météorologie, de la qualité de l'eau et de la présence de phytoplancton.

« Bien, on le sait au moment de pêcher si on a une bonne qualité. Vous savez les moules, elles vont prendre leur qualité maintenant, dès que le printemps il est là, c'est là, on a eu de l'eau douce donc il y a des sels minéraux, des matières organiques dans l'eau, il suffit qu'il y ait un peu de chaleur ça va faire un bloom planctonique et là il y aura un potentiel de nourriture, au mois de mai, les premières moules qu'on va pêcher, si elles sont maigres, si elles ont pas poussé, on dit "ça c'est foutu". C'est pas l'été qu'elles vont reprendre de la qualité. » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

Les mytiliculteurs ont une connaissance empirique des conditions de pousse mais qui n'est pas fort éloignée des connaissances scientifiques. Ceci s'explique par les relations que les scientifiques de l'IFREMER ont régulièrement avec la profession, qui favorisent les échanges et la circulation de l'information.

« Les arrivées d'eau douce jouent sur la quantité de phytoplancton et peuvent provoquer le développement de planctons atypiques qui sont moins bons pour les moules, phytoplancton de grande taille par exemple. » (M. Gouilletquer, Ifremer)

Les conditions d'une pousse optimale sont très largement liées à la météo et semblent parfois difficiles à réunir.

« Il faut des saisons bien marquées, il faut du froid l'hiver pour tuer les nuisibles, les bigorneaux perceurs tout ça, là je peux vous dire que ça prolifère de bigorneaux perceurs, pourquoi ? Parce que ça fait quelques années qu'on n'a pas d'hiver, ça ne tue pas les œufs, il n'y a pas de gel. Il nous faut un printemps pluvieux et doux, assez chaud pour que l'eau elle chauffe mais qu'il y ait de l'eau douce aussi. Si c'est sec, il y a trop d'eau salée. L'été il nous faut de la chaleur, l'automne humide. Donc des saisons bien marquées. » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

Cette situation n'est pas sans poser des problèmes dans le cadre de la relation marchande. En effet, cela signifie que la variabilité de l'offre peut être très forte dans le temps comme en qualité : d'une part la saison peut être plus ou moins longue, et les moules de taille plus ou moins grosse en fonction des années.

« Absolument, absolument [il y a une grande variabilité d'une année à l'autre]. Vous voyez sur un pieu par exemple on peut avoir 15 kilos et puis une année on peut avoir 50 kilos. Alors c'est vraiment très, très sensible. (...). A mon avis c'est dû à la nourriture puisque la moule grossit en fonction de la nourriture qu'elle absorbe; alors s'il n'y a pas de nourriture elle ne grossit pas; ou alors elle ne remplit pas ce qui est quand même relativement rare quand ça arrive. » (M. Blanc, mytiliculteur, Charron)

« J'ai dit à des gens "moi j'ai fait 75% de chiffre d'affaires en moins" [...]. Il n'y avait pas de nourriture dans l'eau, y avait pas assez d'eau douce, l'eau était trop salée, y a pas eu de reproduction, y avait une mauvaise nourriture, une mauvaise qualité du produit, on le vendait mal et on en avait pas. Parce qu'un pieu, quand on met une pêcheuse sur le pieu, s'il y a 40 kilos on ne fait pas plus d'efforts que s'il y en a 15 [...] Et l'an dernier on a fait à peu près en moyenne 30-32 kilos par pieu et en 91 on a fait 10-12 kilos par pieu, voilà la différence. En le garnissant de la même façon. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Nous avons vu plus haut qu'une telle variabilité est peu compatible avec les exigences d'homogénéité de l'offre formulées par la demande, que celle-ci émane de grossistes et *a fortiori* de la grande distribution.

« [Les clients veulent] une moule correctement lavée, un calibre régulier, enfin à peu près régulier quoi, et puis beh d'une fois à l'autre que ce soit toujours régulier aussi, quoi. Que d'un coup ils aient pas des petites et puis la fois d'après des grosses ! Ils veulent que le produit il soit constant quoi. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

Une telle variabilité est estimée, par la profession, peu compatible avec la volonté de certaines enseignes de faire signer des cahiers des charges aux mytiliculteurs. Il est intéressant de voir que ce professionnel qui est également ostréiculteur, domaine dans lequel des cahiers des charges de la grande distribution existent déjà, résiste pour la mise en place de tels dispositifs dans le domaine mytilicole.

« Non, non, non, et croyez moi, j'essaierais de le repousser [le cahier des charges] le plus longtemps possible parce que ça c'est signer sa mort. Et d'ailleurs il y a, enfin je vais pas parler d'huîtres parce que c'est pas mon rôle. En ce qui concerne les moules quand il y a eu quelques pourparlers, des contrats avec [enseigne X], un truc comme ça, qu'il fallait de la moule de telle qualité, de première qualité de deuxième qualité de troisième, alors ça non. Parce qu'une année, aujourd'hui vous pêchez là demain là-bas, jamais au même endroit, selon le temps, selon les marées, on peut pas dire, on peut pas faire des critères de qualité aujourd'hui, demain, après-demain, non. On fait sur la saison, on s'engage sur une qualité donnée et puis c'est bon, et c'est ce qu'on fait la plupart du temps mais y a jamais de problèmes. » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

Mais la variabilité des quantités d'une année à l'autre n'est pas non plus facile à gérer. Les mytiliculteurs peuvent donc se trouver confrontés à une situation dans laquelle ils n'ont plus de moules dès la fin du mois d'août, alors que leurs clients en attendaient jusqu'en octobre. Ou bien, ils peuvent n'avoir à proposer qu'une moule très petite, handicap très important pour un produit qui est déjà le plus petit calibre du marché. Il est clair que ces situations sont d'autant plus moins complexes à gérer pour les professionnels que ceux-ci ont su construire avec leurs clients des relations fortes leur permettant de faire comprendre à ces derniers les spécificités de leur activité et les aléas qui la contraignent. Lorsque, comme nous l'avons vu plus haut, le client est géographiquement proche ou lorsqu'il est un ami ou un partenaire de longue date, ces contraintes ne pèsent pas trop fortement sur la relation commerciale déjà très stable. Le client a appris à composer avec de tels aléas et sait qu'il peut être amené à faire appel à un autre fournisseur lorsque son fournisseur habituel est en rupture de stock. Il intègre cette réalité comme une potentialité de son approvisionnement. De la même manière qu'il peut considérer que les fermetures ou déclassements temporaires sont

consubstantiels de l'activité mytilicole. On voit, dans ce cadre, à quel point les visites que les mytiliculteurs ont pu organiser sur les bateaux, autour des concessions peuvent contribuer à mettre de l'huile dans les rouages de relations que de nombreuses contraintes peuvent venir gripper épisodiquement. Il ne s'agit nullement de folklore mais bien de la construction d'une stabilité de la relation avec le marché destinée à rééquilibrer la variabilité quasi-naturelle de l'offre. Inversement, lorsque tout ce travail n'a pas été fait, ou s'est progressivement défait, l'impact de la variabilité, qu'il s'agisse d'une mauvaise année ou d'un problème de restriction de commercialisation, sur la relation avec le client est beaucoup plus fort.

Enfin, nous voudrions insister sur un troisième type de motivation à ce travail de stabilisation de la relation au marché : la limite de la disponibilité temporelle des producteurs. Les mytiliculteurs décrivent volontiers le travail qu'ils mettent en œuvre pour faciliter la relation commerciale, pourtant, dans le même temps, ils soulignent à quel point le travail de commerçant ne leur est pas très naturel.

« Ah oui tout à fait [il vaut mieux travailler régulièrement] parce que ça ne m'intéresse pas tous les ans de prendre ma voiture et puis de m'en aller démarcher. Vous savez déjà je ne suis pas un commercial alors ..., non non. Si je sais que, si il faut que je recommence ça tous les ans pour dire beh, il faut que je retourne voir pour retrouverEt vous allez tomber sur qui, sur des gens qui ont, qui auront déjà des fournisseurs, donc pour rentrer chez eux, il faudra faire des sacrifices quelque part. Je ne sais pas, il va toujours y avoir un moment, parce que des nouveaux clients, ou alors vraiment quelqu'un qui s'installe comme ça mais c'est un cas. »
(M. Renard, mytiliculteur, Charron)

Le fait de stabiliser une relation avec un client et de la rendre durable permet aussi d'éviter de remettre trop fréquemment en branle un travail de démarchage coûteux. Et, on peut dire que ce coût s'exprime à un double niveau.

Le premier est celui du temps de travail. Nous avons dit plus haut que l'activité de production était soumise aux horaires des marées, cela signifie que le travail commercial se fait en plus du temps de production, comme une sorte de deuxième journée du mytiliculteur. La plupart des entreprises sont des structures familiales, et aucune n'est dotée d'une entité commerciale ou de personnel dévolu à cette activité. Bien souvent c'est le chef d'entreprise ou son épouse qui se chargent de ce travail. Le travail de démarchage commence pour le chef d'entreprise lorsqu'il est de retour de la marée, ou avant celle-ci lorsqu'il s'agit de marées du soir, et vient télescoper les autres activités de gestion de l'entreprise ou de suivi commercial

(gestion des commandes, facturation, gestion de l'entreprise). Il ne peut donc imaginer chaque jour se consacrer à cette activité sans risquer d'étendre ses horaires de travail au-delà du supportable. Le démarchage, dans la profession mytilicole ne peut être envisagé comme une activité continue, au contraire c'est un travail exceptionnel destiné à palier une situation temporaire de perte de marché.

Bien souvent, l'approvisionnement d'un nouveau client est la suite d'un contact dont ce dernier a eu l'initiative. Le mytiliculteur doit alors estimer s'il est en mesure de servir ou non ce client et évaluer la probabilité d'une défection de l'un de ses clients actuels. C'est à travers ce calcul difficile qu'il décide de la réponse à donner.

L'incompatibilité des horaires, le manque de temps rendent donc l'activité de démarchage coûteuse et renforcent les exigences de construction d'une relation durable avec les clients actuels, même si cette situation fragilise les entreprises en créant parfois des relations de dépendance très fortes avec quelques clients seulement.

Mais le coût peut également venir de la difficulté pour les mytiliculteurs de s'engager dans l'établissement de nouvelles relations avec les clients, plus particulièrement lorsque ceux-ci sont de la grande distribution. Les professionnels que nous avons interrogés et qui sont les plus sceptiques par rapport aux avantages de ce circuit de commercialisation mentionnent les modes d'organisation de la grande distribution comme principaux écueils à leurs entreprises de démarchages. Les interlocuteurs sont parfois nombreux et difficiles à identifier, il faut par exemple savoir faire la différence entre les enseignes centralisées et celles qui travaillent avec des réseaux d'indépendants. Il faut également identifier les différents niveaux de décisions : celui pour la signature des contrats de référencement et celui pour la prise de commande, le niveau de décision des conditions tarifaires et celui des promotions obligatoires. Les professionnels sont souvent peu équipés pour faire face à ces situations qui les confrontent à des interlocuteurs qui sont, quant à eux au contraire bien formés à cet effet. L'asymétrie de ces échanges conduit nombre d'entre eux à les éviter ou au contraire à s'y sur-investir par rapport aux avantages retirés. Tout cela concourt à limiter pour les mytiliculteurs l'intérêt de répéter trop souvent les occasions de construction de nouvelles relations avec des clients.

Les dangers que peut représenter le démarchage de certaines entreprises de gros sont différents mais tout aussi présents. Quelques producteurs nous ont révélés avoir été dupés par des grossistes, nouveaux clients, qui passaient plusieurs petites commandes répétées suivies d'une importante commande jamais payée. On voit que dans ce cas aussi, la construction d'une nouvelle relation avec un client représente un risque bien plus élevé que ne l'est le coût

de construction d'une relation pérenne avec des clients déjà régulièrement approvisionnés. On trouve ici très probablement une explication dans la forte situation de dépendance vis-à-vis de quelques clients seulement, dans laquelle se trouve la quasi totalité des mytiliculteurs que nous avons rencontrés. Parallèlement, les producteurs choisissent de retrouver de la diversité au niveau des circuits de commercialisation, afin de limiter les risques associés à la dépendance à l'égard de quelques clients.

c. Diversifier ses circuits pour limiter la dépendance

Si, comme nous l'avons vu, les contraintes liées à la variabilité de l'offre conduisent les mytiliculteurs à investir fortement dans une stabilisation de la relation avec leurs clients. Cela ne les conduit pourtant pas à mettre « tous leurs œufs dans le même panier ». Tous les mytiliculteurs que nous avons rencontrés avaient seulement quelques clients, mais avaient en revanche développé plusieurs circuits de commercialisation parmi ceux qui sont possibles pour ce secteur : le circuit des grossistes qui correspond à une première mise en marché pour l'approvisionnement ensuite de certains détaillants, de restaurateurs et d'entreprise de restauration collective, le circuit de la grande distribution, le circuit des détaillants qui permet de vendre à des poissonniers, des restaurateurs, des détaillants sur les marchés, et enfin le circuit de la vente directe qui suppose d'avoir un outil de vente (tournée de camion ou point de vente) pour fournir directement les consommateurs.

« Ah, oh, ça arrive à être 50 / 50. 50% pour les grossistes, 50% pour les détaillants. Donc ça évite d'avoir qu'un seul... parce que souvent quand on travaille qu'avec une seule boîte qui prend des gros volumes, il y a un risque quand même parce que si jamais il se passe une mauvaise affaire, parce que ma foi d'avoir peut être dix détaillants, s'il y en a un qui fait des mauvaises affaires, c'est plus facile à supporter quoi. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

Le circuit de la grande distribution permet d'avoir de gros volumes, cela peut être également le cas de certains grossistes de niveau national. Mais si certains refusent d'avoir affaire avec la grande distribution, tous ceux qui vendent aux GMS cherchent aussi à avoir au moins un autre circuit pour éviter de se trouver avec un seul client important.

« Donc ça ouvre un petit peu le débouché et ça me permet de pas être tributaire d'une centrale d'achat qui fait des gros chiffres mais qui, le jour où ils vous larguent, vous perdez

tout. Ca m'est arrivé en 91 où je travaillais avec une centrale d'achat et on ne s'est pas entendu avec le nouveau directeur et le commerce s'est interrompu, comme ça, du jour au lendemain, avec un volume qui tournait autour de..., on faisait 60 tonnes de moules à l'année, c'est quand même important. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Ce principe de pluralité des clients et des circuits est symétriquement mis en place par les clients qui eux-mêmes cherchent à avoir une pluralité de fournisseurs, tout autant pour faire jouer la concurrence que pour pouvoir se retourner lorsque certains fournisseurs ne peuvent plus approvisionner, soit parce qu'ils sont en rupture de stocks soit parce que leur zone d'expédition est momentanément fermée.

« Bien quelquefois les gens ont deux ou trois fournisseurs mais dans deux ou trois centres différents justement pour ne pas se faire avoir. Comme ça s'il y a un problème dans un endroit, toc. D'ailleurs on en a un, on a une personne qui prend chez nous uniquement quand il y a un problème dans le centre où il se fournit habituellement. Bon beh c'est un accord entre nous et bon je suis parfaitement conscient, je suis d'accord et quand il y a le problème où il se fournit habituellement, il téléphone à la maison et puis je le fournis quoi. Ca se passe très bien. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

Le fait d'avoir plusieurs circuits commerciaux et plusieurs clients est également un moyen de vendre la diversité des qualités de produits obtenues en culture. Certains clients peuvent préférer les moules plus petites, d'autres des moules plus grosses, certains clients peuvent être sensibles aux prix, d'autres avant tout exigeants sur la qualité. Cela fait partie du travail commercial du producteur que d'essayer de bien s'adapter aux préférences de chacun de ses clients.

« Oui (on peut aiguiller le produit en fonction des exigences du client) . Des fois il y a des clients qui sont plus exigeants. Ca c'est le commerce. C'est le commerce, il faut que tout se vende. Le marchand de pommes de terres faut qu'il vende les petites et les grosses pour gagner sa vie, les petites patates et les grosses patates, il faut vendre toutes les patates voilà. Donc à nous de voir. S'il y a un client qui veut payer moins cher, bon ben tu auras les moules les plus petites quoi et puis c'est tout. Moi c'est mon principe, c'est mon principe. » (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

Pour certains mytiliculteurs, le recours aux circuits de la grande distribution est avant tout lié à la recherche de gros volumes qui seront écoulés à un prix bas. Le circuit des grossistes, et encore plus celui des détaillants est réputé pour être plus exigeant en matière de

qualité et plus disposé à en payer le prix. Travailler avec ces deux types de clients permet d'équilibrer les opérations.

« La centrale, elle ne peut pas travailler comme ça, c'est pas possible, et puis la qualité n'est pas la même. La centrale va avoir des prix automatiquement. Dès l'instant où vous voyez des prix, de toute façon c'est simple, dès l'instant où vous tirez sur les prix, vous en avez pour votre argent. C'est évident, on ne peut pas avoir les prix et la qualité. C'est logique, donc automatiquement les magasins ont parfois une centrale avec des problèmes de qualité, de conservation. Quelqu'un qui bosse pour une centrale et qui va offrir un volume très important ponctuellement, il ne va pas pouvoir tout faire en une journée, bon il aura souvent pêché la veille, il va avant stocker au frigo, il va avant ...c'est logique. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Mais à bien y regarder de près, s'il paraît vrai que plus la proximité avec le client ou le consommateur est grande, plus les exigences de qualité augmentent. Les relations ne sont pas aussi caricaturales que cela, et certains mytiliculteurs avouent travailler avec des magasins de grandes enseignes sur la base de relations que se posent dans des termes comparables à ceux des relations entretenues avec des grossistes de la région ou même des détaillants locaux. Il apparaît assez clairement que ce qui reste primordial est bien l'ancienneté de la relation établie et le pouvoir de négociation que cela confère au producteur, mais aussi la marge de manœuvre dont dispose le chef de rayon pour choisir ses fournisseurs. Ainsi, la recherche de volume qui suppose de consentir des prix bas ne peut être un objectif en soi, et certains producteurs s'y sont fait piéger en retombant sur des formes de relations instables parce que gouvernées par une guerre des prix. L'hypothèque alors sur la pérennité de la relation devient trop lourde et le producteur risque alors de se retrouver dans l'obligation de démarcher régulièrement de nouveaux clients. Nous avons vu ce qu'il pouvait en coûter au mytiliculteur.

« Je sais qu'il y a quand même des gens qui ont souvent des problèmes avec leur clientèle parce que ça vient ça va quoi. Des gens beh, eux ils cherchent sur le prix quoi alors c'est combien tu fais, combien tu fais quoi, hein. On l'a vu pour certains, le gars ne servait pas deux années de suite dans la même maison. Alors bon, est ce qu'on peut entretenir de bonnes relations avec ces gens là parce qu'on sait qu'aujourd'hui c'est nous demain ce sera le voisin si il a proposé 20 centimes moins cher. Alors, aller travailler dans ces conditions comme ça non. C'est pas bien quoi. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

On ne peut donc, sauf à être caricatural, considérer que chaque circuit fonctionne sur un principe figé : la grande distribution chercherait les prix bas plutôt que la qualité et les détaillants chercheraient une qualité élevée au détriment de pris bas.

« Mais vous voyez la politique est en train de changer des GMS. L'autre jour, j'étais dans la région parisienne, à Evry, j'étais chez [enseigne Z] et ils m'ont référence pour les magasins L., H., I., C., tout ça, et ce qu'ils veulent c'est des entreprises comme nous de taille moyenne qui travaillent avec d'autres mais qui vont leur assurer un certain tonnage, et une qualité. Et ça c'est en train de changer. Le groupe M., nous sommes 5 à fournir le groupe M., on a chacun notre secteur, vous voyez [...]. Oui. Et ça représente, je suis sûr, ils achètent 600 tonnes, 700 tonnes de moules qu'ils achètent par an, M. Et bien ils préfèrent avoir 5 structures comme ça, d'être sûrs de leurs fournisseurs et ils savent qu'ils vont avoir de la qualité. C'est en train de changer dans la mentalité. » (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

« Oui la grande surface au départ était un petit peu connue pour passer un peu n'importe quoi à condition qu'on lui casse les prix; alors ça malheureusement ça ne va pas dans le bon sens; je crois que depuis quelques années quand même ça s'est amélioré, ils commencent à payer un peu plus le prix des moules et puis à être un peu plus exigeants quant à la qualité; ils font une synthèse entre le prix et la qualité, parce qu'avant c'était que le prix, la qualité c'était autre chose. » (M. Blanc, mytiliculteur, Charron)

Dans la réalité les choses sont beaucoup moins tranchées que cela. Et même s'il existe des tendances de fond liées au pouvoir de marché de la grande distribution, cela reste bien de la compétence des mytiliculteurs et de la forme de la relation commerciale que chacun est en mesure de mettre en place que d'arriver à identifier les spécificités de chaque client indépendamment du type de circuit dans lequel cette relation s'inscrit. Certains mytiliculteurs évitent de travailler avec la grande distribution parce que le mode d'organisation et les méthodes de travail de celle-ci ne leur conviennent pas. Là au d'autres, au contraire, apprécient leurs façons de procéder.

« Ils sont... c'est des gens qui sont peut être plus exigeants au niveau qualité. Mais bon c'est un choix que j'ai fait aussi pour le moment, je ne voudrais pas entrer dans le système des grandes surfaces. Il y a peut être plus l'assurance du paiement, c'est sûr mais après, ces histoires de ristournes, de promotion, de machin, tout ça, moi, non. Ca ne m'intéresse pas. [...] Oui, c'est un choix parce que je ne veux pas rentrer dans le système. Je vous le dis c'est un système où il faut pratiquer des promotions, des ristournes, il faut payer d'avance son produit. Non, toutes ces choses là ça ne m'intéresse pas. Je serai un petit peu vieille école,

moi. Et, pis ils m'intéressent pas, ce sont des acheteurs qui sont là, ils sont ...non, non. Ca ne m'intéresse pas leur système. Je préfère rester dans le circuit où je suis, petit négociant. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

D'autres, au contraire, recherchent justement à travers ce circuit la spécificité des modes d'organisation et des méthodes de travail qui leur convient.

« On part le matin, on reçoit la commande dans la matinée, quoi, pour les trois quarts. Le groupe M., nous on travaille, on reçoit par Internet. Donc à 10 heures le soir, je sais ce qu'il me faut. Bon, je prends ma boîte, je tape le truc, j'ai ce qu'il faut, je l'imprime. Le lendemain, avant 11 heures, on le confirme, voilà. Donc c'est un très, très bon système, très, très, très bon système, qui nous a forcément obligé de faire cette démarche puisqu'il a fallu s'informatiser et puis se connecter, nous on était pas habitués à tout ça, puis ça m'intéressait pas, je veux bien être honnête, ça ne m'intéressait pas du tout, et puis on s'y est mis, et puis enfin de compte c'est hyper bien. [...] Non, puis selon les marées, on part dans des marées, c'est des basses mers de 6-7 heures du matin, on sait ce qu'il nous faut, on sait ce qu'on a pêcher. » (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

On voit bien qu'il serait risqué de considérer les mytiliculteurs à la fois comme une profession homogène du point de vue de la position par rapport aux différents circuits commerciaux qu'ils peuvent envisager pour vendre leurs produits et comme une profession partageant une même vision du marché des produits mytilicoles. Il y a bien, au contraire, une diversité et une pluralité des pratiques sur ce plan qu'il est nécessaire de ne pas écraser à travers une vision trop dichotomique entre les circuits de la grande distribution et les circuits plus classiques. Ce qui reste, en revanche, commun aux mytiliculteurs est bien la volonté de diversifier clients et circuits à la fois pour limiter les risques de dépendance, mais aussi pour établir différentes formes de relations au marché qui sont toutes porteuses d'enseignements très différents. La vente directe, par exemple, fournit un accès direct aux consommateurs que certains producteurs font ensuite valoir auprès de leurs autres interlocuteurs comme une connaissance des demandes finales. Le circuit des grossistes est quant à lui utilisé comme un moyen d'évaluer le positionnement de la moule de la Baie de l'Aiguillon par rapport aux produits des autres bassins, parce que ces metteurs en marché ont des contacts avec de nombreux fournisseurs en France comme à l'étranger.

Mais le travail autour de la relation commerciale n'est pas le seul moyen déployé par la profession mytilicole pour gérer les risques associés aux aléas pesant sur leur activité. Dans

la partie suivante, nous décrivons des actions qui ne sont plus tournées vers le marché, mais plutôt vers l'organisation des relations avec d'autres acteurs, que ceux-ci soient des producteurs, des politiques ou des administratifs.

2. L'implication des professionnels dans la gestion technique des questions sanitaires

a. L'apprentissage d'un travail en collaboration avec l'IFREMER

Plusieurs problèmes ont émaillé l'histoire commune des scientifiques de l'IFREMER et des professionnels de la mytiliculture dans la Baie de l'Aiguillon. Il n'est pas de notre propos, ici, de prendre parti pour les uns ou les autres, mais plutôt de saisir l'enjeu que représente pour la profession mytilicole les conditions d'une coopération avec le laboratoire côtier en charge du territoire qui les concerne. Comme nous l'avons dit plus haut les missions de l'IFREMER ne spécifient pas que celui-ci soient au service d'une profession particulière. Il s'agit là d'un point d'incompréhension majeur entre le laboratoire et les professionnels. Par exemple, ces derniers sont dans l'obligation de faire parvenir les résultats de leurs auto-contrôles aux administrations et à leur expert. Mais l'inverse ne fait l'objet d'aucune obligation.

« Je dirais vraiment les mêmes secteurs, voire même, les mêmes bouchots qui servent, certaines choses, pour pouvoir différencier des fois les résultats, ce qui était le cas assez souvent, on n'avait pas toujours, toujours les mêmes résultats sur la même concession, la même semaine je dis pas forcément le même jour, la même semaine pas toujours le même résultat ; on s'est rendu compte dans un sens comme dans l'autre, j'ai alerté IFREMER et les services vétérinaires lorsque nos résultats d'auto contrôle étaient très mauvais sur un secteur et je voulais avoir les résultats d'IFREMER sur le site là aussi la communication des résultats... c'est bien beau de vouloir travailler là dessus, mais IFREMER ne communiquait pas les résultats aux professionnels ; même moi en tant que responsable de la sous section mytilicole je n'avais pas accès aux résultats. On parlait du principe le labo parlait du principe "pas de nouvelles bonnes nouvelles" ; comment voulez-vous travailler sereinement là dessus ; il faut voir dans les archives de la sous section des courriers que j'ai envoyés à IFREMER à Monsieur Thomas ou même à Madame Ryckaert demandant à avoir la communication des résultats, même lors de réunion de la sous section régionale ou de la section régionale j'ai demandé accès à ces résultats. Par contre IFREMER était très intéressé

d'avoir les nôtres ; bon c'était donnant/donnant, vous voulez pas donner les vôtres, on ne vous donnera pas les nôtres ; bon et lorsque l'on parle de problèmes, je pense que la première des choses il serait bon de pouvoir commencer à travailler là dessus. » (M. Millet, ancien responsable de la sous-section mytilicole de la SRC Ré-Centre-Ouest)

Il existe un autre terrain d'incompréhension portant sur la différence entre la procédure d'alerte de risque microbiologique déclenchée par l'IFREMER et les mesures de surveillance pouvant conduire, au-delà d'un taux de coliformes plus faible que le taux déclenchant la procédure d'alerte, à une décision préfectorale de restriction de commercialisation. Certains professionnels ne comprennent pas quel est le principe qui fait référence et voient derrière ces pratiques une volonté d'opacité qu'ils vivent comme une forme d'agression.

« Un exemple : les auto-contrôles, le côté absurde on a vu 230 coliformes, le problème est que le résultat est non conforme ; on a vu les services vétérinaires nous demander une contre analyse alors qu'on était à 235 ; c'était absurde ; alors on posait la question à IFREMER, alors qu'est ce que vous trouvez sur place, bon on est à 200, 200 et quelque puisque la marge d'erreur et la marge de lecture d'un résultat est telle qu'il y a beaucoup à dire ; quand on sait, quand on voit les textes officiels que la marge d'erreur est d'un *log* c'est énorme ; bon se baser là dessus pour je dirais dès fois mettre un pan entier de la profession arrêté ça fait sourire certaines personnes quand même ; je sais très bien que le côté protection est important, mais enfin mais moi ce qui me gêne le plus c'est ça ... c'est que IFREMER se met en alerte qu'à 1000 donc ce qui veut dire qu'en dessous IFREMER considère que c'est pas si catastrophique que ça et que la norme est un bon résultat est à 230 ; tant qu'on n'aura pas harmonisé ces deux chiffres, déjà comment voulez-vous faire comprendre aux personnes que 235 à la limite, on tombe sur un vétérinaire pointilleux il y a un problème et que l'IFREMER dans le même temps nous dit moins de 1000 c'est pas la peine de s'inquiéter. » (M. Millet, ancien responsable de la sous-section mytilicole de la SRC Ré-Centre-Ouest)

Pourtant, les professionnels ne remettent en cause ni l'existence de l'IFREMER, ni même le fonctionnement des réseaux de surveillance, dont ils jugent les résultats produits très utiles pour le maintien de leur activité. Plutôt, les remises en cause qui se font jour à l'occasion de ce type d'incidents portent plus volontiers sur le mode de coordination qui existe entre le travail de l'IFREMER et l'activité des mytiliculteurs. Fort de ce constat, l'ancien représentant de la sous-section mytilicole pour la région Ré-Centre-Ouest, a décidé de proposer différentes opérations concrètes permettant de redéfinir les bases de cette coordination. A l'origine de cette démarche, on peut penser qu'il y a, avant tout, une certaine volonté des professionnels de repenser les formes de responsabilité qui sont les leurs dans la

production et la commercialisation des coquillages. On peut noter à cet égard le paradoxe qu'il y a pour la profession à, d'une part, s'appuyer sur un dispositif réglementaire constituant un socle pour la mise en marché des produits et la production de la confiance chez les différents partenaires de l'aval, et, d'autre part, rechercher des formes d'investissement plus grandes dans la mise en œuvre de ce dispositif. Autrement dit, tout se passe comme si les mytiliculteurs cherchaient à la fois à bénéficier d'un système de confiance fondé sur la garantie d'un tiers, et à remettre en cause le caractère extérieur de ce tiers. Mais en réalité, le paradoxe n'est apparent, parce que ce qui est véritablement en jeu, dans cette démarche des professionnels, est bien la maîtrise de tous les déterminants de leur profession. Cet aspect peut se percevoir à travers deux points importants pour eux : la volonté d'être en mesure d'anticiper des dégradations de la qualité de l'eau et de devenir, à leur niveau, des acteurs de la surveillance, d'une part, et d'autre part, le souhait de pouvoir, au sein de la profession réguler les pratiques afin qu'aucune d'entre elles ne puisse nuire à l'ensemble de la profession. Il s'agit bien d'une volonté d'endogénéiser la maîtrise de ce qui jusque là s'applique comme une contrainte exogène à leur activité : la qualité de l'eau et sa surveillance.

Sur le premier point, cette volonté s'est exprimée à travers le travail conduit par la sous-section mytilicole pour définir un nombre de points de surveillance précis et plus nombreux pour l'auto-contrôle, en coordonnant ces points avec ceux des réseaux de surveillance de l'IFREMER. L'identification de ces points prend en compte la spécificité des pratiques des mytiliculteurs exerçant dans la région et résulte bien d'un apprentissage relativement inédit entre le travail des scientifiques et celui des professionnels. Pour ces derniers, il va dans le sens souhaité d'une meilleure coordination entre les deux types d'activité et permet de responsabiliser d'avantage les professionnels, non plus seulement autour de leurs pratiques, mais autour des conditions sanitaires de l'exercice de celles-ci.

« Je prends un exemple : les prélèvements [pour les auto-contrôles] étaient faits au départ, à l'origine étaient faits par la terre ; bon les concessions, on va de plus en plus vers le large, donc il n'y avait pas de points de prélèvements au large ; on n'avait que l'image je dirais côté terrestre des concessions ; ensuite il n'y avait pas un maillage assez fin d'analyses autour des exutoires, aussi bien du Lay que de la Sèvre, que du Curé, et bon on sait bien que les sources de pollution elles viennent de là, donc ce qui nous intéressait c'était d'avoir le maillage le plus fin possible dans le but de dire qu'en cas de reclassement, ce qui est le cas actuellement, on aurait... au lieu d'avoir des zones immenses. Je prends l'exemple pour la baie de l'Aiguillon de mémoire il devait y avoir à l'origine 4 points de prélèvements du côté de la Faute, pointe

d'Arsay jusqu'aux Ecluseaux, on a monté à 6 ou 7 ce qui permet d'avoir justement en cas de problème, de pouvoir cibler davantage la zone touchée et de ne fermer que le secteur vraiment concerné par l'éventuelle pollution. De même avec les services vétérinaires j'ai été à l'origine des auto-contrôles collectifs où on a divisé la baie, filières y compris, en 14 zones, pour là aussi et bien avoir un maillage beaucoup plus fin et chaque zone est analysée deux fois par semaine par l'ensemble des professionnels et ce qui permet d'avoir en cas de mauvais résultat sur une zone, de vérifier nos résultats d'auto contrôle... on s'est arrangé pour que les points d'auto-contrôle et les points de prélèvements d'IFREMER soient communs... » (M. Millet, ancien responsable de la sous-section mytilicole de la SRC Ré-Centre-Ouest)

Le second aspect peut se percevoir à travers cet exemple où le responsable de la sous-section décide d'intervenir lui-même en tant que régulateur du système pour mettre en défaut un professionnel qui ne s'engage pas sur ce point.

« S'il y a un problème dans une zone et bien les professionnels s'engagent, et ça vous pourrez vous renseigner auprès des services vétérinaires, si je m'étais engagé à faire quelque chose. J'ai été saisi des moules de la collègue qui n'avait pas respecté sa parole, saisir des moules dans un secteur qui était officieusement fermé pour la profession, officiellement il n'y avait rien de fait, mais bon la personne n'a pas joué le jeu et envoyé des moules d'un secteur qui était à risque et qui avait des problèmes... Vous voyez on préférerait un système d'auto gestion de la zone avec faire confiance davantage aux professionnels en disant voilà dans ce secteur là effectivement il y a un problème, on n'expédiera pas de produit ; il n'y a rien de pire que de dire voilà attention parce que lorsqu'il y a un arrêté de fermeture, la personne qui achète des moules ne cherche pas à savoir si elles viennent de la zone 1, 2, 3 ou 4, il y a fermeture dans la baie de l'Aiguillon point à la ligne, les moules ne sont pas commercialisables ; voilà, ça reste comme ça, c'est malheureusement le cas. » (M. Millet, ancien responsable de la sous-section mytilicole de la SRC Ré-Centre-Ouest)

Les professionnels ont dans ce cas poussé très loin leur démarche puisque le coupable a été assigné devant les tribunaux et la profession s'est portée partie civile dans le procès. Mais là aussi, l'événement a été une source de désillusion pour le responsable de la profession. En effet, l'avocat du producteur incriminé a fait appel du premier jugement, mais les services vétérinaires ne sont pas venus au second jugement. Les professionnels n'ont alors plus compris pourquoi l'administration ne prenait pas autant qu'eux au sérieux une faute qui, à leurs yeux, pénalise l'ensemble de la profession. On voit bien ici, la situation relativement inconfortable de ceux qui, au sein de la profession, défendent la nécessité d'une action de régulation interne. Celle-ci n'est envisageable et probablement réalisable que si elle s'adosse à la réalité d'un système réglementaire institutionnalisé. Ce n'est donc pas ce système qui est

mis en cause, mais plus le défaut de coordination entre cet ensemble de dispositifs et une régulation interne à la profession.

b. Rediscuter les bases de la mesure

L'un des éléments qui nous paraît bien attester que les mytiliculteurs ne remettent pas en cause le principe de réglementation de leur activité en fonction de la qualité des eaux côtières est bien la différence qu'ils font entre les fermetures liées à la présence d'algues toxiques, pourtant souvent plus longues, plus générales et plus médiatisées, et les restrictions de commercialisation liées à un déclassement en B de certaines zones en raison de la présence de coliformes fécaux. Les fermetures liées à la présence de *dinophysis* apparaissent comme légitimes et d'une certaine manière non discutables :

« Les fermetures qu'il y a eu les années passées, quand il y a eu une fermeture *dinophysis*, ça c'est ingérable, ça on ne peut rien y faire. » (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

Sauf dans certains cas où il a pu être estimé que le principe de précaution défendu par l'IFREMER l'avait été avec excès, comme ce fut le cas en 1999, quand les Affaires Maritimes ont, sur les recommandations du laboratoire côtier de La Rochelle, décidé une fermeture par précaution. Le contexte étant celui d'un long week-end et d'un début de saison prometteur, les mytiliculteurs se sont révoltés contre la mesure et ont interpellé vivement les scientifiques de l'IFREMER.

« Donc nous on donne (un avis), mais c'est vrai qu'en donnant les..., mais disons que c'est vers nous que ça se retourne. Ça c'est évident. Et c'est vrai que nous on a dit, bon on est inquiets. C'est vrai c'est ce qu'on a dit aux autorités, c'est-à-dire aux affaires maritimes, notre interlocuteur privilégié c'est les affaires maritimes, c'est eux après qui traitent avec la préfecture. C'est eux qui préparent les arrêtés préfectoraux. Donc nous quand on dit on est inquiets, ils nous suivent, on est, c'est vrai qu'on a, nos avis sont, sont suivis, sont suivis sans problèmes. Et là, ça nous a valu un conflit assez, assez dur avec la profession sur ce sujet-là.[...]. Donc on a une part de responsabilité dans les choix pris par les autorités. Et on ne l'a pas nié non plus. C'est pour ça que les professionnels nous sont tombés dessus, c'était pas un hasard non plus. Donc là on a eu quand même des difficultés. Mais bon après ça s'est, ça a fini par se tasser, mais en général les relations sont quand même bonnes. » (Mme Ryckaert, laboratoire côtier IFREMER, L' Houmeau)

Mais, sauf cet incident, les mytiliculteurs font une véritable différence entre les deux types d'interdictions. Certains mytiliculteurs rapportent même, amusés, les premiers incidents de *dinophysis* lors desquels les producteurs sceptiques ont continué à manger leurs moules, qu'ils trouvaient au contraire plus grasses que d'habitude et se sont rendus eux-mêmes malades.

« Par contre le *dinophysis* qui est une algue toxique, nous au départ quand on a été confrontés à cette situation en 87, on a dit les moules sont malades. En fait c'est une erreur les moules ne se sont jamais aussi bien portées. C'est nous qui étions malades. Et on avait une qualité de moules extraordinaire. Et nos clients ils n'ont rien compris là. Ils sont dit "attendez les moules elles n'ont jamais été aussi bien et vous arrêtez de vendre, pourquoi ?" Ben oui, mais si on les vend on rend les gens malade avec. Ah d'accord. Alors que les coliformes, c'est pas tout à fait pareil. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

En revanche, la différence est bien marquée avec les restrictions de commercialisation liées à la présence de coliformes dans l'eau, qui se traduisent dans les faits par des fermetures puisque les producteurs ne disposent pas d'équipements de purification. Dans ce cas, la décision est jugée injuste et ses effets sur le marché sont alors très largement mis en avant, quitte à être amplifiés³⁵.

« Ça coupe le marché. Quand la fermeture est juste on le comprend mais quand elle est injuste, on est scandalisé. Parce que il est sûr que dans un marché comme..., surtout en GMS, un petit client ou un restaurateur va revenir très vite [...] un poissonnier quelque chose comme ça parce que souvent des fois c'est des ..., il y a beaucoup d'amitié, le respect entre l'un et l'autre, vous voyez donc ça va quoi. En GMS c'est beaucoup plus difficile, beaucoup plus difficile. Donc forcément, automatiquement ils vont chercher des moules ailleurs et pour reprendre c'est très difficile, très très difficile. » (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

Ce que les mytiliculteurs cherchent à remettre en cause en dénonçant ces « fermetures », c'est le principe de mesure sur lequel repose la réglementation. Pour eux, la norme prévoit un seuil de tolérance qui n'est pas, dans les faits, utilisé.

« Ce qui nous fait le plus râler c'est les normes européennes et les coliformes, vous voyez. Bon, nous les coliformes, on n'en est pas la cause, c'est sûr qu'on ne veut pas rendre les gens

³⁵ Sur ce point voir page 151.

malades, on ne veut pas perdre nos clients, ça c'est ..., mais mettre une barre à 300 coliformes, c'est d'une imbécillité monstrueuse en sachant très bien que 300 coliformes c'est absolument rien. La directive européenne disait 300 avec log 10 c'est à dire de 300 à 3000, nous en France, on est toujours les bons élèves on met 300. Ce qui fait qu'on pénalise tout le monde, et on oblige à faire des investissements pour certaines entreprises qui sont horriblement chers et que les gens ne pourront pas faire. Ça c'est la fin de certaines entreprises. » (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

Même si les scientifiques de l'IFREMER expliquent en d'autres termes, plus techniques, plus précis, plus appropriés, le fonctionnement de la norme, on peut tout de même remarquer les moyens que se donnent les mytiliculteurs pour développer une certaine connaissance de la norme et de son principe technique, comme on peut le voir à travers les explications données par l'un des responsables de la sous-section mytilicole.

« On n'est pas très d'accord pourquoi parce que la directive européenne dit bien que c'est 230 « *echerichiacolli* ». Nous sommes d'accord, mais aussi elle nous dit qu'il y a une variabilité analytique. Et il faut en tenir compte sur le résultat de la base. C'est marqué, j'invente rien. Cela veut dire, la variabilité analytique est d'un log en milieu liquide, ce qui est notre cas. Ça veut dire, *un log* c'est une valeur de 10. Ça peut être 23 si l'on se base sur 230 et ça peut être aussi 2300, c'est ça ! Nous, on avait demandé, et ça je me bats actuellement, c'est que l'on obtienne jusqu'à 2300 en Zone A. Parce que l'on sait pertinemment que 2300 pour une zone A, il n'y a strictement aucun danger pour le consommateur. Aucun. IFREMER est en alerte à partir de 1000. Vous le savez ça. Si c'est en alerte à partir de 1000, cela ne veut pas dire que c'est mauvais, il faut surveiller. Nous on demande 2300, pourquoi ? Parce qu'il faut savoir qu'en zone B les pêches à pied sont autorisées et en zone B cela nous donne 4300 « *echerichiacolli* ». Donc, si on autorise la pêche à pied des familles avec des enfants à ramasser des coquillages en mer en zone B qui peut aller au maximum à 4300 « *echerichiacolli* » et qu'il n'y a aucun danger. Heureusement, à ce jour, il n'y a eu aucune victime ou une intoxication importante. Alors, pourquoi, on nous dit à 230, on ferme. Non, il y a un problème. C'est 4300 c'est déjà pas mauvais pour le consommateur, parce qu'on sait qu'à 4300, c'est pas mauvais, puisque cela va au-delà. Alors, nous on demande pas 4300 mais l'application de la variabilité analytique jusqu'à 2300. Cela nous fait une marge de sécurité importante. Le but il est là. Mon combat, car je ressasse toujours les mêmes paroles, va dans ce sens. Il faut que l'on tienne compte de ça. Il est vrai que la variabilité, ce sont des paroles qui sont un petit peu retenues par l'administration, car la réalité c'est ça. Moi, je n'invente pas, c'est marqué sur la directive. Le problème c'est qu'on applique la directive de base mais on n'applique pas la variabilité qu'existe. C'est marqué. Nos penseurs vont aussi dire que la méthode NPP, nombre le plus probable, c'est pas juste car ça veut dire que l'on est pas sûr. C'est pas une certitude. C'est

pour ça qu'on demande et je me battrais, si je reste à cette place, jusqu'au bout pour essayer d'obtenir au moins ça, au moins 2000 à 2300. Puisque déjà à 1000 c'est pas assez. Si déjà on obtenait 1000, si l'administration nous proposait 1000, déjà il y aurait un pas. Parce que 1000, ça veut dire que pour les risques de fermetures, on diminuerait au moins de 60% le nombre de fermetures, c'est quand même pas négligeable. Nous, c'est en France, on ne se défend pas. C'est pas l'Europe, car sur le plan européen, je vais vous dire, je suis allé au Conseil à Paris, c'est pas du tout le problème. Actuellement, en France, il rentre des produits via l'Italie qui rentrent de la Méditerranée qui sont très mauvais et personne ne dit rien. Comment ça se fait ? Et je vous parle au niveau de Paris. Là bas, les huîtres mais on dit c'est l'Europe, les portes sont ouvertes. Bon, elles sont ouvertes dans un sens mais on les ferme dans l'autre. Parce que pour tout produit qui sort de France pour aller en Italie, là ça bloque, c'est deux jours bloqués pour les analyses. » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

Parallèlement à ces actions, les mytiliculteurs cherchent à mieux contrôler les décisions qui s'appliquent à leur activité, en utilisant le système des auto-contrôles pour mieux comprendre ce qui influence la baisse de la qualité de l'eau et anticiper les problèmes.

Un système supposant la coopération de tous a été proposé par l'ancien responsable de la sous-section mytilicole. Après avoir résisté à ce qui était au départ vécu comme une nouvelle contrainte, les mytiliculteurs ont coopérés pour que chacun se sentent responsabilisé non pas sur la maîtrise qu'ils ne jugent pas de leur ressort, mais sur la surveillance de la qualité de l'eau. Celle-ci n'est pas seulement un travail de spécialiste, ils se sentent eux aussi concernés par les enjeux qui se jouent directement autour de la mesure.

« Donc là chaque entreprise est soumise en fonction de son tonnage à des auto-contrôles de qualité. Ça va de 3 à 7-8, enfin en fonction du tonnage, du nombre de points de l'entreprise. Bon le principe est bon dans le sens où chaque zone de production est surveillée toutes les semaines. Donc on sait que l'on fait un planning et l'on a 14 zones de production et toutes les semaines il y a au moins une analyse par zone donc ça c'est bien. [...]. Ça permet d'avoir une image de ce qui se passe dans le bassin. Et ça aussi, au début on a pris ça pour une contrainte, c'est une contrainte. Mais en même temps ça nous situe bien les problèmes. En fonction de l'arrivée d'eau douce on voit quelles sont les zones les plus ou moins touchées. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Cette participation à la surveillance, leur permet d'anticiper les problèmes à venir, pour s'y préparer et mieux en connaître les causes. Par ailleurs, à certaines occasions, les mytiliculteurs ont également utilisé leurs propres analyses dans un dispositif commercial de réassurance des clients.

« Mais, on s'est vu quand même, il y a une confiance qu'est là..., où au niveau de l'information, on avait beaucoup d'informations qui n'était pas souvent fondées puisque quelques fois il était pris des arrêtés, pfff attendez je voudrais ..., des arrêtés abusifs, on peut le dire, on a vu des choses abusives au niveau de l'administration qui prenait des décisions de fermer la baie et beh nous en parallèle on avait des analyses qu'étaient bonnes donc il y a quand même une confiance qui s'instaurait avec les clients, ça a semé le doute quand même un peu, mais le client disait bien écoutez vous me prouvez que votre produit est quand même bon donc on a envoyé une copie de l'analyse, quelque chose comme ça, et puis on continue à travailler mais ça a semé le doute quand même un petit peu. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

Mais comme on peut le voir dans cet extrait, il est tout à fait éloquent de voir que cette nouvelle prise en main par la profession de la question de la mesure a donné lieu à divers incidents, dont un plus spécifiquement en 1999 qui a eu un retentissement à la fois médiatique et politique. Les mytiliculteurs ayant obtenu des mesures différentes de celles de l'IFREMER, pour des raisons liées aux délais de transmissions des échantillons et des analyses, ce sont mis à contester les mesures officielles, c'est-à-dire celles qui servent directement d'avis pour la rédaction des arrêtés préfectoraux.

« Il est évident que dès qu'on arrive à un niveau de contaminants heu significatif, et bien l'IFREMER prévient la profession, les services de l'Etat qu'on arrive en zone délicate et il peut y avoir des, je dirais, des conflits d'interprétation des données ou de, dûs aux délais d'arrivée des résultats entre l'auto-contrôle organisé par la profession avec des résultats qui arrivent à un certain moment, les suivis des services vétérinaires qui arrivent à un autre moment enfin bon, il peut y avoir, il peut y avoir des, bon en périodes tendues comme ça, des, des incompréhensions disons. C'est-à-dire qu'on s'est retrouvé dans des situations de réunions assez critiques et houleuses parce que les gens ne comprenaient pas que tel résultat était pas nécessairement arrivé à l'administration et aux professionnels en même temps, heu, enfin bon, des problèmes de gestion de communication quoi, gestion de l'information quoi. » (M. Gouletquer, Ifremer, La Tremblade)

Les producteurs se sont alors saisis de l'occasion pour faire connaître leurs problèmes auprès de l'opinion publique, en faisant appel à la presse, puis aux décideurs politiques, à l'occasion d'une visite organisée du Ministre de l'Agriculture.

« Et ils ont contesté nos résultats [...] mais ils ont fait un tel, je veux dire un tel déballage médiatique, dans les journaux dans les télévisions, aux presses, devant le ministre, que le ministre a ce moment là a nommé un chargé de mission pour un peu faire le bilan de toutes les analyses, comment vous faites les analyses, comment sont faites les analyses par les labos qui font les auto-contrôles, par nous mêmes et autres. Contrôler. Et à l'époque on a même eu un courrier de la préfecture en nous disant "mais comment travaillez vous ?". Justement parce qu'ils avaient tellement insisté sur cette différence entre leurs auto-contrôles et nos résultats que ça avait fini par faire monter la sauce. » (Mme Ryckaert, laboratoire côtier IFREMER, L'Houmeau)

Ce qu'il faut voir à travers cet incident, c'est bien moins la mise en cause des méthodes de mesure de l'IFREMER, qui ont depuis été largement validées par différentes instances, mais finalement la construction des professionnels de la mytiliculture comme acteurs pertinents du débat sur la qualité de l'eau et sa mesure. Cet incident, dont il faut traiter les effets bien plus que le déroulement, participe du processus qui redéfinit les contours d'un problème de conflit d'usage en contribuant d'une part à la mise sur agenda politique du problème de pollution par les producteurs³⁶ et d'autre part à la transformation de la profession mytilicole qui passe progressivement du statut de victime passive à celui d'acteur politique.

c. Refuser la baisse inéluctable de la qualité de l'eau

Ce travail de mise sur agenda politique du problème de pollution a été très directement réalisé par les mytiliculteurs à travers les démarches qu'ils ont entreprises pour désigner ceux qu'ils identifient comme les responsables de leur problème. Bien évidemment, l'identification de causalités quant à la dégradation de la qualité sanitaire des eaux littorales avait déjà été faite sur un plan scientifique.

« L'autre côté par contre nous a posé problème. L'autre côté est très nettement lié aux arrivées d'eau douce, pendant automne - hiver, les crues. Les crues parce qu'ici on a un bassin versant très important. Ça fait 6000 km², on a 2000 km² avec le Lay, la Sèvre Niortaise et puis un autre plus petit, le Curé, plus petit il fait 300 km² donc il fait le 1/10 du bassin de la Sèvre mais il est plus proche. Alors on a regardé ça, on a regardé toutes nos analyses, on a essayé

de faire des moyennes mensuelles et on s'est rendu compte qu'effectivement c'était novembre, décembre, janvier, février, qui étaient les plus atteints. Et ça c'est un secteur à moules, les bouchots quoi, qui représentent entre 8000 et 10 000 tonnes de moules par an. [...] Alors toutes ces eaux arrivent et puis elles ne sont pas propres, donc elles polluent les moules. » (Mme Ryckaert, laboratoire côtier IFREMER, L'Houmeau)

« Il y a beaucoup d'élevages, surtout en amont, énormément d'élevages. La Vendée est en train de devenir, je crois que c'est le premier pour les bovins. Je crois que le président de la FNSEA, Luc Guyot, est un vendéen, c'est un éleveur vendéen qui a de gros élevages. Et ça devient le premier producteur de canards pour le fois gras. Tout ça c'est pas très, c'est assez polluant tout ça. La Bretagne essaie de se dégager de ses cochons, donc elle en envoie un peu partout. On voit apparaître des demandes d'élevages de porcs ou d'extension des élevages existants. Mais là, tout le monde a tellement peur de l'exemple breton qu'il y a quand même une très forte pression pour limiter ça. » (Mme Ryckaert, laboratoire côtier IFREMER, L'Houmeau)

A travers les fréquentes réunions que les responsables professionnels ont avec les administrations et les scientifiques de l'IFREMER, ils se sont appropriés cette connaissance spécifique des causes de la dégradation de la qualité de l'eau.

« Il nous faut de l'eau douce, c'est l'ancien directeur de l'IFREMER qui nous disait un jour, les rivières vous apportent le pire et le meilleur. Le pire parce que la pollution elle vient de l'amont par des usines ou par des élevages agricoles qui ne sont pas aux normes avec les ... et tout le cinéma. Et le meilleur parce qu'il y a des sels minéraux, vous avez besoin aussi un petit peu de ces produits pour des nitrates, il en faut aussi pour heu pour qu'il y ait un bloom planctonique. » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

Mais ce qui change véritablement avec les démarches des mytiliculteurs c'est bien la transformation de ce qui n'était jusque là que des causes en responsabilités : celles d'une part des agriculteurs et celles d'autre part des collectivités territoriales et de leurs stations d'épuration. Cette modification n'est pas anodine, car elle signifie que les mytiliculteurs ne se désignent plus comme les victimes d'un problème inéluctable mais bien comme les lésés d'un système de régulation qui ne traite pas tous les acteurs de manière symétrique. Pour eux, le

³⁶ Notamment à travers la nomination d'un expert par le Ministère de l'Agriculture, chargé d'harmoniser les mesures sur la qualité de l'eau faites par les différentes autorités compétentes. Cependant, le travail de cet expert sera ajourné car, quelques mois plus tard, la tempête de décembre 1999 a modifié quelque peu les préoccupations de cette région, puisque les mytiliculteurs ont été très fortement touchés par les dégâts causés par la catastrophe naturelle.

problème est simple, si les agriculteurs polluent c'est parce qu'ils ne sont pas aux normes, s'ils ne sont pas aux normes c'est parce que l'administration est complaisante à leur égard.

"Il n'y a pas de guerre, attends, cela se passe pas trop mal,... mais ceci dit, il est évident que cette pollution est en partie agricole. Et dans certains coins en grande partie agricole. On nous a dit, nous dans les côtes d'Armor, il y a déjà quinze ans, on nous a dit ici que le choix économique c'est le porc. C'était un député qui avait dit ça, bon ben c'est clair. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

« Ils ont fait de gros efforts puisque pour l'agriculture, hein, puisque bon, il y a deux raisons, c'est l'agriculture et les stations d'épuration; on tape toujours sur les agriculteurs, mais ils ne sont pas les seuls, il faut quand même l'admettre. » (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

« Les problèmes commencent à arriver avec des abats d'eau, c'est à dire dès qu'il y a de gros abats d'eau, les abats d'eau on les voit apparaître septembre-octobre. Dès qu'il y a des abats d'eau, lessivage des terres, des stations d'épuration parce qu'il n'y a pas rien que les agriculteurs, les coliformes fécaux, c'est pas rien que les agriculteurs, toutes les ..., la Faute sur Mer, l'Aiguillon toutes les stations d'épuration d'une ville, en temps normal pour 1000 habitants et puis l'été qui passe de 30 voir 50 000 ou plus habitants, il est évident que ça ne peut pas coller les structures. Donc dès qu'il y a lessivage, ça vient à la mer, et dès que ça vient à la mer on commence à avoir des problèmes. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

Ils ont alors conduit un travail de fond auprès des administrations pour obliger celles-ci à prendre en compte le problème et forcer à la mise aux normes de certains établissements. A leurs yeux, une certaine évolution est notable en la matière.

« Bien maintenant oui. Il y a trois ans maintenant, j'étais allé à une réunion à la préfecture et ils avaient dit « il y a pas d'élevage, en Charente-Maritime, il y a pas d'élevage polluant, non aux normes qui peuvent vous amener une pollution. » Et on a été fermés deux fois, on a râlé on a rouspété, on se déplace en réunion on fait en moyenne 100 réunions par an on se déplace, on se bat puis le résultat c'est que depuis un an et demi maintenant sur le bassin versant mais proche de la baie de l'Aiguillon sur les communes environnantes, il y a 55 entreprises agricoles qui sont en train de se mettre aux normes et il y a 4 ans il y en avait pas dans le département il y en avait pas et là on a trouvé 55 rien que dans les villages environnants. Donc, là ça porte ses fruits quand on a bien rouspété bien on s'est aperçu qu'il y a des stations d'épuration de communes qui évacuaient des milliers, des milliards de coliformes fécaux, on les a montré du doigt : « vous voyez ça, cette commune là » et on se gêne pas de le dire dans la presse là les gens ça leur fait pas de pub. Là on a une usine de produits pharmaceutiques à Marans, la L. et ils se sont mis aux normes par notre pression et

ils nous ont fait visiter leur installation d'épuration de l'eau là maintenant, parce qu'ils savent qu'ils sont dans un milieu sensible si ça va mal, leur activité, ils peuvent fermer leurs portes. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Mais pour désigner les responsables, il ne suffit pas pour les mytiliculteurs de dénoncer les activités agricoles ou le mauvais équipement d'assainissement des municipalités. Les producteurs se sont engagés dans le jeu risqué de la menace crédible, estimant qu'ils ont pour eux un bon atout celui de l'existence de la loi littorale qu'ils estiment mal appliquée localement, comme l'explique cet exploitant qui est également responsable de la sous-section mytilicole de la SRC.

« Et bien on menace. On a dit un jour, "si vous polluez de trop et bien on ferme les écluses et 24 heures après on saura les responsables". Parce que les gars, ils vont grimper sur les toits des maisons, ils ne sauront plus où se mettre parce que ce sera tout inondé dans la région en 24 heures. Donc on menace, on se bat, on se bat avec tout ce qui existe en amont aussi bien les communes, les collectivités locales dont les stations d'épuration marchent pas ou marchent mal, on se bat avec les agriculteurs dont les élevages ne sont pas aux normes, on se bat avec les entreprises, les industriels qui ne respectent pas les cahiers des charges. Il y a une loi littorale qui existe, la loi sur l'eau elle existe et on demande à ce qu'elle soit appliquée, c'est tout. » (M. Salardaine, responsable de la sous-section mytilicole de la SRC Ré-Centre-Ouest)

Ils savent pourtant que le combat n'est peut-être pas à armes égales si l'on rapporte le poids économique des agriculteurs avec celui des mytiliculteurs et donc l'organisation professionnelle des premiers face à la faiblesse de l'action collective des seconds.

« C'est une question de rapport de force...il est vrai que les agriculteurs bénéficient d'une force impressionnante comme la FNSEA, les chambres d'agricultures, c'est un lobby considérable. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Au départ, les mytiliculteurs estiment de pas avoir été pris suffisamment au sérieux, aujourd'hui ils considèrent que c'est plus le cas et attribuent cette évolution aux menaces qu'ils ont faites.

« Au début ils nous ont pas crus, et quand le ministre est venu quand on a haussé un peu la voix qu'on a dit : « maintenant c'est fini ça, la rigolade c'est fini, il va falloir nous prendre au sérieux ». Et bien la préfecture de Région et tout ça, ils nous prennent au sérieux et

maintenant on est convié dans les réunions de mises aux normes des élevages agricoles. On a rencontré les responsables de la Chambre d'Agriculture. Et ils nous prennent au sérieux, « c'est vrai on accepterait pas qu'on nous pollue, nous, bon on va essayer de, bon ça va être long », maintenant il y a des études de faites, il y a déjà des concrétisations. Jean-Pierre c'est battu pendant des années pour dire : « bien les ouvrages hydrauliques au lieu d'ouvrir les vannes pour ôter l'eau qu'a de trop, il faudrait mettre des ... comme on appelle pour que l'eau elle s'en aille par surverse et là tout ce qui est mauvais et bien reste au fond et la meilleure eau s'en va ». Ça y est c'est fait. Petit à petit on a commencé par une écluse. Ça commencé par une écluse, puis une autre... » (M. Salardaine, responsable de la sous-section mytilicole de la SRC de Ré-Centre-Ouest)

Pour ce faire, les producteurs, représentants à la sous-section mytilicole, sont très largement sortis de leur sphère de compétence et ont investi des domaines, comme celui de l'assainissement bien loin de leur métier, pour développer une connaissance nécessaire à leur nouvelle prise en charge du problème.

« Mais là quand même il y a une évolution qui est vraiment visible, il y a une prise de conscience qui est vraiment réelle aussi bien au niveau des administrations que des responsables agricoles hein et c'est vrai que sur la route de Charron là, tout se passe par surverse pour nous c'est déjà un plus, c'est pas parfait parce qu'il y a encore beaucoup de canaux qui viennent de la Vendée et qui sont pas équipés comme ça. Mais je pense que là les affaires maritimes ont pris conscience du problème et qui vont prendre contact avec les responsables et nous-mêmes pour pouvoir trouver des compromis, de trouver un remède à toute cette, cette eau. A partir du moment où tout est équipé en surverse et qu'on a une saison pour nettoyer les ouvrages hydrauliques nous c'est bon, c'est bon. La directive dit bien, les textes disent bien qu'en période exceptionnelle, heu les zonages, les mauvaises années sont pas prises en comptes. Et là, on aura trois mois de mauvais et nous on va demander aux instances, que ces trois mois ne soient pas pris en compte dans l'étude de zonage qu'ils soient pris en compte sur un suivi oui parce qu'on verra l'amélioration progressive mais que ça soit pas pris en compte sur le zonage, pour nous c'est très très important. » (M. Tonneau, responsable de la sous-section mytilicole de la SRC de Ré-Centre-Ouest)

Certains mytiliculteurs ont alors pris des responsabilités au niveau professionnel au Conseil Général, à la Région ou encore au sein des Schémas d'Aménagement Général de l'Eau (SAGE), à la fois pour mieux maîtriser les différents éléments du problème, mais aussi pour défendre les intérêts propres à leur profession.

« Oui il y a des stations d'épuration pour un exemple : la première réunion du SAGE , moi j'avais provoqué un petit scandale, j'avais posé comme question au responsable de la DDAS de Vendée et de Charente Maritime, pouvez-vous me donner bon je prends en exemple du SAGE du Lay, 105 communes dépendent du SAGE du Lay, pouvez-vous me donner le nombre de communes qui sont reliées à un réseau d'assainissement ; et bien là le responsable du SAGE non de la DDAS, n'a pas été capable de me le dire tout de suite ... c'est grave. Comment voulez-vous qu'on puisse avancer sur ce genre de chose ? Bon après parce que j'avais potassé ce genre de choses d'assez près, on prend l'exemple des élevages hors sol, la pollution du terrain des élevages au sol qui n'est quand même pas minime, et bien les porcs de moins de 30 Kg ne sont jamais comptabilisés, vous pouvez vérifier aussi ; on dit voilà c'est un élevage de 200 porcs, mais c'est 200 truies, les porcelets de moins de 30 kg ne paraissent nulle part, donc moi j'en ai conclu que les porcelets de moins de 30 kg ils avaient des couche culottes ! » (M. Millet, ancien responsable de la sous-section mytilicole de la SRC Ré-Centre-Ouest)

Cet investissement leur paraît nécessaire parce que, selon leurs termes, les mytiliculteurs ne veulent pas payer pour d'autres et devenir les victimes d'un système politique qui n'aurait pas pris ses responsabilités, comme l'explique ce producteur.

« Là, on peut faire une parenthèse illustrée par ce que je viens de dire pour contester, ma foi, ce que l'on nous impose, à savoir le système d'épuration parce qu'on n'a pas les moyens, en amont, d'empêcher les sources de pollution. C'est une politique qui, en fin de compte, a été depuis toujours appliquée en Espagne, en Italie, où ces gens on fait une croix sur le milieu, depuis toujours les conchyliculteurs veulent faire de bons produits, c'est une politique... C'est quelque chose qu'on ne supporte pas et contre laquelle on s'oppose dans cette baie de l'Aiguillon qui est sûrement un des rares sites, un des sites les moins touchés par une pollution agricole. Mais les normes s'abaissant et bien on a toujours trop de coliformes, toujours trop [...]. Donc, quoi dire, c'est que, c'est vrai, très peu de choses on été faites en amont et on a voulu mettre l'aval aux normes avant l'amont...Et c'est le scandale que l'on dénonce dans la mesure ou on prétend nous sur ce site de la baie de l'Aiguillon, sur ce bassin versant, on prétend qu'avec quand même des moyens raisonnables on aurait pu arriver à faire en sorte que l'aval soit aux normes avant d'être obligés de construire des bassins comme ça va être le cas maintenant. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Les professionnels ne pourraient pas envisager de telles menaces s'ils ne réalisaient pas par ailleurs un travail d'intéressement visant à mobiliser les politiques sur la question, pour faire en sorte que des décisions soient prises au niveau local mais aussi national.

« Lors de la venue de Madame Voynet à Rochefort, j'ai demandé aussi, et là on va dans le sens des cultivateurs, que devant chaque installation en ligne se fasse un grand bassin de rétention. Dans le but, pour nous, que l'eau se dépose, et qu'on envoie à la mer une eau beaucoup plus propre. Et aussi, côté agricole, ils donneraient satisfaction parce que ce bassin de rétention servirait pour eux à alimenter leurs cultures en eau pendant les périodes de sécheresses. Voyez. Ce serait des travaux qui seraient à deux ...

Q : Qui les financerait ces travaux là ?

- Ce serait la Région, peut être le Conseil général et puis l'Etat. L'Etat, puisque la loi littorale ce n'est pas nous qui l'avons faite, c'est bien l'Etat et actuellement, elle n'est pas appliquée. Pourquoi ? Parce qu'elle n'est pas applicable. Au moment où je vous parle, il n'y a rien de fait pour qu'elle soit applicable. Par contre, si les bassins de rétention se font et tout l'équipement de surverse, on va justement dans le sens de la loi applicable. Alors, le travail qui s'est fait en Charente-Maritime. On va travailler sur ... les affaires maritimes des Sables ont pris conscience du problème. Et je pense que cette année on va travailler justement dans ce sens pour améliorer l'eau venant de la Sèvre. Il y a beaucoup de canaux de Vendée qui se jettent dans la Sèvre Niortaise. Et là je pense que l'on va améliorer dans quatre, cinq ans. Je suis confiant. » (M. Tonneau, responsable sous-section mytilicole, SRC Ré-Centre-Ouest)

Et on ne peut qu'être impressionné de leurs efforts en la matière. Ils ont alors joué sur les intérêts politiques ou même personnels de telle ou telle figure de la politique nationale³⁷ pour les forcer à prendre une position dans le débat qu'ils ont eux-mêmes posé aux différents échelons de la décision politique. De ce point de vue, le rôle d'une autre figure locale, celle du responsable de la promotion de la marque « La Charron », est tout à fait particulier.

« Et notre préfet Lérîte, bien pareil, quand il est arrivé Lérîte, il ne connaissait rien, dans cette affaire, rien, puisqu'il était au ministère, il s'occupait des routes, les routes il connaît bien [rises] mais le milieu maritime il ne connaissait pas. Donc, moi un jour j'ai piqué une colère, j'ai fait venir Glavany, il était même pas au courant, il l'a su après quand forcément le déroulement officiel s'est fait quoi [...]. Les relations. Et là il s'en est aperçu, et il a été sympa Lérîte, le préfet, ah ouaïh, ouaïh et le père Jean Glavany, il est toujours à l'écoute et toujours au courant. Et quand il vient dans le coin, on ne manque pas de se rencontrer pour en parler, et c'est important, il y a une pression, il faut toujours maintenir la pression. Cet été j'ai fait venir Jospin [...]. Qui est ce qui commande ? Nous on fait l'économie, eux font le politique et on a besoin les uns des autres [...] : Comment il a besoin, beh pour sa réélection,

³⁷ J.P. Raffarin est président de la Région Poitou-Charente et Secrétaire d'Etat aux PME et à l'artisanat, il inaugurer la « Route de la Moule », dispositif touristique de développement local autour des produits. L. Jospin, Premier Ministre possède une résidence secondaire sur l'île de Ré, où il vient passer ses vacances estivales. J. Glavany est à la fois Ministre de l'Agriculture et de la Pêche et se doit donc d'avoir une position claire vis-à-vis des deux professions.

si l'économie marche pas, il n'aura pas de voix. Qu'est ce qui fait l'élection, qui les élit ? »

(M. Bouteiller, responsable de la promotion de la marque « La Charron »)

Enfin, les producteurs cherchent également à mobiliser d'autres catégories d'acteurs ou d'usagers, qu'il s'agissent des pêcheurs à pied, des touristes et baigneurs et à travers eux finalement de l'ensemble de la population qui, à partir des termes du débat posé par les mytiliculteurs, ne peuvent que se sentir concernée par les questions liées à la dégradation de la qualité de l'environnement.

« Vous allez vous baigner sur la plage de la Tranche sur mer et un jour vous apprendrez que les coquillages de la Tranche sur mer sont impropres à la consommation. Et vous vous venez de vous baigner dans cette eau là. Ça vous cause pas un petit problème là ? Moi je sais que je n'irai pas, si je l'apprends. C'est pour ça qu'on se bat pour que la qualité du milieu soit toujours optimum et moi, ce que je regrette le plus c'est qu'on ait les plages qui aient le pavillon bleu des plages propres et qu'à côté, nous nos moules qui sont au raz de la plage on nous dise « attention, il y a de la pollution dans l'eau ». Pourquoi parce que l'eau, la plage, le pavillon bleu s'il y a une boulette de pétrole qui se promène, ça va pas, par contre si c'est bourré de coliformes dans l'eau, y a aucun de problèmes et les salmonelles c'est pareil. Les salmonelles les gens ils les voient pas, les salmonelles, les gens maintenant ils sont très soucieux de ce qu'ils voient, le pétrole, c'est très très très grave le pétrole, ça c'est sûr, mais ça, ça interpelle les gens parce qu'ils le voient ça, la marée noire, c'est... Mais à côté de ça, moi c'est ce que j'avais dit aux journalistes, nous on a été fermés il y a deux ans pendant deux mois, on pouvait plus produire de moules. Pourquoi ? Parce qu'il y avait des gens en amont qui se sont fichus de ce qui se passait, eux ils ouvrent, les trappes ils évacuent tout ce qu'ils ont à évacuer, une fois que c'est parti de chez eux, on le voit pas c'est en mer. Mais en attendant, nous, qu'est-ce qu'on fait ? » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Ainsi redéfinie par les mytiliculteurs, la question de la qualité de l'eau est au centre d'une gestion collective, désignant une pluralité d'acteurs, producteurs, politiques, administrations, parmi lesquels les professionnels de la mytiliculture jouent un rôle particulier et ne peuvent plus être réduits au seul statut de victime.

d. Proposer un nouveau principe de classement : le classement saisonnier

Enfin, l'implication des mytiliculteurs dans la gestion technique du suivi de la qualité de l'eau et de ses implications sur leur activité ne serait pas complète s'ils n'avaient pas

cherché à redéfinir eux-mêmes les conditions d'exercice de leur propre profession en relation avec cette question. C'est ce qui a été fait à travers les propositions qu'ils ont faites, par la voix de leurs représentants professionnels, de rediscuter le nouveau classement des zones sanitaire en cours de validation.

Le fait d'être devenus très impliqués dans les opérations de mesure de la qualité de l'eau, non seulement à travers une bonne connaissance des normes en vigueur, une nouvelle responsabilisation sur les auto-contrôles mais aussi de fréquents débats et réunions avec les scientifiques de l'IFREMER, leur a permis de développer un argumentaire efficace.

« A l'heure actuelle les professionnels qui ont la tenue de la sous-section mytilicole, la représentation professionnelle, ont conscience de la situation et ils s'appuient sur les données des réseaux pour justifier et pour développer leur argumentaire, c'est à dire qu'ils utilisent bien les données des scientifiques pour développer leur argumentaire, ce qui n'a pas toujours été le cas auparavant. » (M. Gouletquer, IFREMER, La Tremblade)

Il est clair que cette nouvelle réalité participe de la construction de la profession mytilicole comme acteur compétent et reconnu dans le débat sur la gestion des conséquences de la dégradation de la qualité sanitaire des eaux littorales. Ce qui est nouveau. Cette situation se traduit également à travers les nouvelles formes de coopération qui se développent entre les associations professionnelles, les mytiliculteurs et les administrations en charge de la mise en œuvre de la réglementation. Cet état de fait est lui aussi complètement nouveau.

« Quand il y a des problèmes sanitaires, si vous avez une profession, et c'est le cas pour nous heureusement, vous avez un dialogue relativement sain et bon avec l'administration. L'administration vous met au courant, vous dit attention il y a un problème. Ça c'est arrivé, et souvent de nous même on disait s'il y a un problème, avant de lancer une information qui risque de nuire à tout le monde, parce que l'information, bon le journal télévisé, les journaux, ça va très vite, et puis ça reste dans la tête de gens, c'est-à-dire ah beh oui ça y est, c'est pollué, c'est pas bon alors après pour reprendre la marché, c'est très, très difficile. Ça nous est arrivé. Donc, on a essayé de créer un bon dialogue et quand l'administration, souvent l'IFREMER et les services vétérinaires vous disent attention là on risque d'avoir un problème. Donc, d'un commun accord, on a divisé la baie en zones si vous voulez et d'un commun accord on se dit cette zone on va éviter de pêcher, s'il y a suspicion, s'il y a quelque chose, on va éviter de pêcher là. Donc, on va lancer l'information aux collègues de préférence de pêcher là, ou alors on ferme cette zone. Mais ça reste intérieur, c'est à dire que le problème, on le gère nous même, parce qu'on s'est aperçu que si l'information nous échappe alors là c'est très, très difficile après. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

Le principe qu'ils ont proposé aux administrations, DSV et Direction des Affaires Maritimes³⁸ est celui d'un classement saisonnier. A partir de l'observation des résultats produits par l'IFREMER, ils ont pu constater que le déclassement en B intervenait en général pendant l'automne et l'hiver, en raison de la plus forte pluviométrie et de l'effet des bassins versants du Lay et de la Sèvre Niortaise.

« Cette proposition que j'ai faite moi-même à M. Thomas³⁹. Ça a commencé par là. On a quand même des bons rapports. Et, lors d'une réunion au cours de laquelle j'ai fait part des résultats qui n'étaient pas en soi mauvais mais qui ne correspondaient pas à la directive sur le zonage A et qui correspondaient plus sur le zonage B. Donc, voyant cela, moi j'avais l'enquête, d'ailleurs, c'est dommage que je ne l'ai pas amenée, l'enquête disait, ce que je vous ai dit tout à l'heure, de janvier à mars, c'était mauvais pour cause et d'avril jusqu'au mois d'octobre c'était bon. Donc, et après le mois d'octobre, ça fait deux années, et je vous l'ai dit tout à l'heure, je me répète, ils sont mauvais. La preuve, on avait des années de pluviométrie tout à fait exceptionnelle. Pendant la saison, c'est-à-dire du mois de juin jusqu'à octobre, c'était nickel et c'est là, au cours de cette période, que se vend 80% de la production du Pertuis Breton. C'est là, que je me suis dit, pourquoi pas faire un zonage saisonnier et c'est là d'où vient l'historique du mot saisonnier. Je pense que M. Thomas a dû prendre contact avec Mme Chambon⁴⁰. Mme Chambon a dû se renseigner sur le plan administratif, juridique et effectivement sur la directive il est écrit que ça n'autorise pas mais que ça n'interdit pas. Je siége aussi au CNC (Conseil National de la Conchyliculture) et j'ai donc informé mes autres responsables mytilicoles et tout le monde part dans mon sens. » (M. Tonneau, responsable sous-section mytilicole, SRC Ré-Centre-Ouest)

Les professionnels ont alors suggéré que le déclassement en B ne soit effectif que pendant une période s'étalant du mois d'octobre au mois d'avril et que le reste de l'année soit classé en A.

« Ces coliformes en surnombre et bien on les a quand même dans des périodes bien précises, lors d'une crue, que l'on vient de subir depuis 8 mois et ce que l'on a subi, disons, en 2000 en septembre-octobre. C'est pas tout le temps et on arriverait avec l'IFREMER à avoir un terrain

³⁸ *Compte tenu de la géographie administrative de la Baie, quatre administrations sont concernées, puisque chaque département (Vendée et Charente-Maritime) a sa propre direction de services vétérinaires et des affaires maritimes.*

³⁹ G. Thomas est le responsable du laboratoire côtier de La Rochelle à L'Houmeau.

⁴⁰ Mme Chambon est la Directrice des Affaires Maritimes de Vendée.

d'entente où on serait classé en A jusqu'au mois de septembre et en B par la suite. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Leur proposition se veut alternative à la proposition de classement que l'IFREMER avait faite aux administrations et qui consistait en un classement B définitif des zones situées au large des estuaires⁴¹. Et il est tout à fait intéressant de voir que pour défendre leur proposition, les professionnels ont fait de l'IFREMER leur propre expert, c'est-à-dire leur principal allié dans le débat qu'ils ouvrent désormais avec les administrations.

« Donc les professionnels sont pas fous, plutôt qu'une zone B classée à l'année qui poserait de très gros problèmes économiques à la profession et à l'image de marque du produit, ils préfèrent développer un argumentaire A/B et ils s'appuient sur l'IFREMER pour argumenter ça quoi. Et ils le défendent vis-à-vis de l'administration et des affaires maritimes. » (M. Gouilletquer, IFREMER, La Tremblade)

Mais les données scientifiques ne sont pas le seul point d'appui des représentants de la profession, ces derniers ont cherché aussi à étayer leur position par un recours aux textes, même si le prisme de lecture leur est bien évidemment favorable.

« C'est pour ça qu'on est encore, on subit le système, le zonage hein saisonnier là, je suis sûr que si on veut prendre les textes tels qu'ils sont, parce que le texte dit bien que les années exceptionnelles ne doivent pas être prises en compte, ça fait deux ans qu'on a une année de pluviométrie exceptionnelle et heureusement cette année faut qu'on zone la Vendée donc évidemment les résultats sont là, ils sont mauvais à partir du mois d'octobre une année normale, de pluviométrie normale c'est mauvais qu'à partir du mois de novembre et voire même peut-être plus tard bon ce qu'on va obtenir, on va essayer d'obtenir un zonage que du mois de juin à octobre en A, on va essayer d'obtenir, on va essayer d'avoir novembre, parce qu'il y a une chose à faire valoir, et puis de novembre au mois de mars, en zone B. Vous voyez ? Donc ça nous fait un zonage saisonnier sur la Vendée et c'est vrai que la Vendée il y a un endroit où elle subit les deux rejets des deux rivières, le Lay et la Sèvre et là bon, mais c'est qu'un endroit c'est qu'une zone. C'est pour ça qu'un zonage saisonnier permet de faire travailler les professionnels et pas les pénaliser pendant la saison d'été. » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

⁴¹ Voir introduction de ce chapitre sur les points de prélèvements, le découpage des zones sanitaires et leur classement.

Pour les professionnels, ce principe a un grand avantage, il évite soit les situations de fermetures, si le classement actuel était maintenu (classement définitif en A des zones concernées avec risque de déclassements à certaines périodes de l'année) et donc la médiatisation des fermetures, soit l'obligation pour les professionnels de s'équiper si le classement définitif devait classer en B les zones concernées. Au contraire, il permet aux professionnels de travailler sans équipement du mois de mai au mois de septembre, ce qui correspond à la pleine saison de leur activité et de choisir en dehors de cette période, puis pour la seconde période de choisir soit de s'équiper s'ils le souhaitent, soit de ne pas travailler soit encore de vendre leurs moules à des mytiliculteurs qui se sont équipés. En tout état de cause, cette proposition évite les deux écueils principaux de l'activité : les fermetures régulières ou la perspective d'un équipement obligatoire. Elle recueille de ce fait l'adhésion de la plus grande partie des professionnels de la Baie de l'Aiguillon.

« Q : Sur cette idée de classement alternatif, les professionnels sont tous rassemblés sur cette idée-là.

- Apparemment oui, enfin la dernière réunion que j'ai pu avoir avec les professionnels, bon, ils considèrent que c'est la solution la moins mauvaise quoi, ça leur permet de commercialiser sans trop de problème leurs produits, et d'un point de vue image de marque, il y a moins de problèmes aussi parce qu'en fait un classement comme ça ne correspond pas à des fermetures de zones, je veux dire, ce serait la norme quoi, qu'il y ait un changement de A à B. Alors, qu'actuellement dès qu'il y a un passage en B, il y a une fermeture de zones et bah l'image de marque en prend un coup quoi, il y a toujours une médiatisation du problème alors que bon il y a pas nécessité quoi. » (M. Gouilletquer, IFREMER, La Tremblade)

Il semble bien que la force de cette argumentation soit bien le retournement de perspective qu'elle opère. En effet, nous avons décrit au départ une situation dans laquelle une profession se trouvait victime d'un certain nombre de réalités s'imposant à elles comme des contraintes exogènes : c'était le cas de la nouvelle directive européenne et de la norme sur laquelle elle s'appuie, c'était le cas de la dégradation de la qualité de l'eau littorale. A travers l'action des mytiliculteurs cette perspective est renversée puisque ces réalités ne sont plus considérées comme des contraintes exogènes. En redéfinissant les contours du conflit d'usage ainsi posé, les professionnels ont contribué à endogénéiser la question de la qualité de l'eau. Elle devient une affaire des professionnels eux-mêmes qui cherchent alors à mieux la maîtriser, d'une part en considérant que loin d'être un fait de nature, la dégradation de la qualité sanitaire de l'eau est bien un phénomène de pollution dont il s'agit d'identifier les

responsables pour les contraindre à assumer leurs responsabilités (soit à travers le principe du pollueur payeur, soit à travers une mise aux normes plus conforme aux exigences en vigueur) ; d'autre part, en participant à la redéfinition des conditions dans lesquelles s'impose à eux la norme sur laquelle est basé le classement des zones sanitaires (en suggérant le principe d'un classement saisonnier qui prend mieux en compte et le calendrier de leur activité, et la réalité des mécanismes de dégradation de la qualité sanitaire de l'eau). C'est bien ce double retournement qui fait la spécificité du débat posé aujourd'hui par cette profession et questionne la possibilité qui est la sienne de remettre en cause non pas une norme mais les problèmes qu'elle pose et le statut exogène de la qualité sanitaire des eaux littorales.

Cela signifie que la mise sur agenda politique des questions de qualité sanitaire des eaux du littoral ne peut examiner séparément le cas des professionnels de la mytiliculture des autres usagers d'une zone géographique dont les frontières sont à définir dans le cours du débat. Les mytiliculteurs ont ainsi redéfini le problème de la mise aux normes de leur activité comme un vrai débat autour d'un conflit d'usage qui fait intervenir agriculteurs, scientifiques, politiques et administrations. De simples victimes, ils sont devenus l'un des acteurs incontournables de ce débat nouvellement posé.

III. Les implications organisationnelles des nouvelles conditions d'exercice du métier liées à la prise en compte de la qualité sanitaire des eaux littorales

Dans cette partie, nous examinerons la manière dont les mytiliculteurs ont modifié moins leurs pratiques que la vision qu'ils peuvent avoir de leur profession et de son avenir, dans ce contexte d'une qualité des eaux dégradées et de la perspective de l'adaptation des conditions de production à cette réalité.

1. Les débats autour des équipements à terre

Les débats autour des équipements à terre ne sont pas ouverts clairement au sein de la profession. Certains mytiliculteurs n'abordent pas d'eux-mêmes la question, d'autres ne mentionnent pas cette perspective comme une réalité les concernant, d'autres encore semblent particulièrement inquiets. Cela signifie que les inquiétudes sont très inégalement partagées au sein de la profession. Le partage se fait moins en fonction de la taille des entreprises et de leur capacité à supporter de tels investissements qu'en fonction de l'implication de chacun dans une réflexion sur l'avenir de la profession.

a. Une rupture entre les petites et les grosses exploitations

Depuis quelques dizaines d'années, la profession a subi des évolutions assez lentes, par paliers successifs, sur deux générations. Elle n'a donc pas une forte tradition d'innovation. Le bateau à moteur a remplacé progressivement le bateau à voile, en permettant d'accélérer et d'améliorer les conditions de déplacements, cette innovation a réduit les temps de travail en mer. Puis la pénibilité du travail a diminué avec le développement des équipements hydrauliques embarqués permettant de mécaniser l'installation et l'entretien des bouchots. La particularité de ces évolutions est d'une part leur caractère relativement récent, et d'autre part la dimension radicale des changements qu'ils introduisent. Par ailleurs, leur principale spécificité est de toucher uniquement le travail en mer, elles sont de ce point de vue, très différentes des évolutions qui s'amorcent avec l'introduction d'établissements à terre.

« Mon père il a commencé à travailler, il y allait à la voile ; donc il fallait partir en pleine mer et revenir en pleine mer, c'était des marées de 12 heures en fait, et puis maintenant on fait des marées de 5-6 heures. Avant, on n'avait pas ça, ce qui a révolutionné un peu notre travail, c'est la grue à bord des bateaux. Le jour où on a pu mettre une grue hydraulique à bord du bateau et bien on a eu la machine pour pêcher des moules, on a eu la technique pour mettre les pieux et beaucoup moins de manutention, beaucoup moins de travail physique. Tout ce qui est hydraulique. L'égrappeur, tout ce qui est hydraulique. Dès que l'on a amené de l'hydraulique à bord, ça révolutionné, et c'est pas vieux hein, bon il y a des métiers, ils ont évolué, ça fait quand même des décennies qu'il y a des tracteurs dans les champs maintenant, tandis que nous la grue à bord des bateaux il y a quinze ans, vingt ans. J'avais acheté un gros bateau en bois costaud en Bretagne, on va voir ce que ça va donner. Et quand ça a marché et bon tout le monde s'y est mis. Ah après ça va vite, chez nous dès qu'il y a quelque chose qui marche dans le métier, en fonction de la grandeur de l'entreprise, c'est évident qu'une petite

entreprise où le gars il travaille tout seul, il mettra plus temps à s'équiper, ça coûte cher. Mais actuellement tout le monde est équipé. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Certaines des évolutions récentes sont, cependant, déjà l'expression d'une mise en phase du travail des mytiliculteurs avec les évolutions réglementaires du secteur et du marché. Ainsi, afin de se mettre aux normes européennes, les mytiliculteurs viennent de réaliser ces cinq dernières années des investissements lourds liés à l'achat de bateaux importants transformés en ateliers flottants, les plus petits font une dizaine de mètres, le plus gros du port de Charron fait 17 mètres. Le bateau est l'outil de travail principal du mytiliculteur qui en fait également sa fierté.

« Avec les normes européennes en 1996, on a été obligé d'avoir des bateaux qui correspondaient aux normes européennes, tous les ateliers flottants mytilicoles c'est comme ça l'appellation maintenant exacte qui nous servent d'établissements d'expéditions. Donc on s'est, c'est pas draconien comme normes mais y a des choses à respecter quoi comme le nettoyage du bateau, les aires de stockage et de manutention, tout ça quoi. D'où la nécessité d'avoir des bateaux quand même assez grands, c'est pas pour rouler avec une Rolls lorsqu'on peut rouler en 2 CV, c'est pas ça du tout, c'est au niveau de la sécurité et de la rationalisation du travail en disant en bien on pêche dans cet endroit, on nettoie les moules dans cet endroit, on les prépare pour la commercialisation dans un autre endroit, c'est bien distinct sur le bateau y a pas de mélange alors que sur un petit bateau vous seriez obligé de pêcher et puis de laver en même temps, ça se mélange tout. Au niveau agrément sanitaire ça passe pas. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Le développement d'équipements à terre représente à la fois un nouvel investissement fort et en même temps une perte de valeur pour l'investissement précédent puisque certaines opérations, comme le nettoyage, le tri, le conditionnement ou éventuellement le débyssassage pourrait alors ne plus se faire sur le bateau et être réalisé dans l'établissement à terre.

Il est clair que quelle que soit la taille de leur entreprise, les mytiliculteurs s'accordent sur le même pronostic : le développement d'équipement à terre signe un arrêt de mort pour les plus petits d'entre eux, comme en témoigne ce mytiliculteur qui produit une centaine de tonnes par an :

« Et bien moi pour l'instant la solution, j'en ai pas vraiment quoi parce que je n'ai pas ce genre d'équipement et puis ça m'embête d'investir là-dedans parce que d'abord s'équiper dans un établissement ça va coûter une fortune déjà, à savoir qu'après il faudra une personne en permanence pour assurer l'expédition parce que je ne pourrai pas être à la fois à la marée et en même temps dans mon établissement pour assurer mon expédition. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

Leur disparition est déjà largement programmée, puisqu'on l'observe à travers une tendance de fond amorcée depuis une vingtaine d'années⁴² se traduisant par la diminution progressive du nombre de mytiliculteurs. Les concessions sont alors rachetées par ceux qui restent en contribuant ainsi à augmenter leurs capacités productives. Le CNC estime le nombre de mytiliculteurs à 1 500 en France, ce qui représente une baisse de 30 % par rapport aux années 1970. La taille des entreprises et celle des commandes honorées a en revanche bien augmenté. Les mytiliculteurs voient à travers les stratégies d'équipement à terre un renforcement de cette tendance, puisque seules les plus grosses vont pouvoir assumer un tel investissement. Pour les plus désabusés, cette perspective accentue d'autant le caractère injustifié, à leurs yeux, de la mesure. Ce mytiliculteur n'hésite pas alors à la rapprocher d'autres mesures, associées au principe de précaution ou à la vaine recherche du risque zéro, qui perturbent considérablement l'activité de production agricole⁴³ :

« Alors, les gens vont se regrouper, c'est sûr. On aura des regroupements d'entreprises. On va avoir des entreprises qui auront un potentiel global de 500 tonnes minimum, qui nécessite un investissement. Et puis les investissements seront trop lourds à réaliser et lourds à rentabiliser. Donc on se demande pourquoi en fait. Pourquoi ? Est ce vraiment bien fondé ? C'est la question qu'il faut se poser ? Est-ce qu'en ce moment il est raisonnable de décimer des troupeaux ? Est-ce qu'il est raisonnable d'exiger des équipements d'épuration dans la mesure où chez nous, dans les pics de pollution les plus forts, on va voir 2000 coliformes fécaux, 3000 peut être plus mais c'est ponctuel. Tout le reste du temps, on en a moins de 200. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

L'un des mytiliculteurs rencontrés vient d'envisager d'arrêter le métier pour diverses raisons, parmi lesquelles la nouvelle réglementation, sans jouer le rôle majeur, se trouve tout de même évoquée.

⁴² Produits de la mer, septembre 1996.

⁴³ A l'époque où nos entretiens ont été réalisés, la fièvre aphteuse s'est déclarée dans plusieurs régions d'Angleterre et de France et des troupeaux ovins sont massivement abattus. Les images sont régulièrement diffusées sur les chaînes de télévision, choquant considérablement les esprits.

« Moi j'arrête, pas, pas par rapport à ça, mais en partie par rapport à ça, en partie parce que bon ce métier devient trop compliqué [...]. Si vous voulez, on est coincé par tout un dispositif de normes en tout genre. Et ceci dit j'arrête aussi pour d'autres raisons, ce n'est pas la seule raison, c'est peut être la raison la moins à mettre dans la balance. Si j'avais un fils prêt à prendre le métier, je n'arrêtera pas. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Les plus petits qui n'envisagent pas eux-mêmes de s'équiper considèrent que cette situation de dépendance ne leur sera pas favorable, qu'elles qu'en soient les formes, qu'ils puissent vendre sous leur propre nom, ou être obligés de commercialiser via l'expédition, leurs moules seront mises sur le marché avec un prix supérieur aux prix actuellement en vigueur. La relation avec les clients, dont nous avons vu l'importance dans une partie précédente, s'en trouvera pénalisée.

« Bon maintenant, oui le gros truc, ce sera justement cette année, quand au mois d'octobre ils vont déclasser cette zone et qu'on va dire à nos clients, moi je vais dire à mon client, et bien je ne peux plus vous faire directement parce que je n'ai pas le bassin de purification, à moins que je trouve une solution d'ici là donc je ne sais pas. Est-ce que je vais être obligé de vendre mes moules à un purificateur ou aller chez un purificateur qui va me prendre, je ne sais pas, 1 franc du kilo et puis, je pourrai les revendre moi avec mon propre nom, je ne sais pas comment ça va se passer. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

Mais là aussi le débat n'est pas aussi tranché entre les petites exploitations qui seraient fermement opposées et les grosses exploitations qui y trouveraient leur compte. Certains mytiliculteurs réalisant pourtant de gros tonnages cherchent aussi à remettre en cause cette mesure, même s'ils ont cependant les moyens de s'équiper.

« Moi, personnellement, j'ai ce qui faut, puisque je suis équipé, j'ai un établissement, j'ai des UV, je peux épurer. J'ai quelque chose qui est quand même assez important [...]. Mais ça ne m'intéresse pas du tout, du tout, de le faire, je peux vous le dire. Là je suis en train de demander l'agrément mais c'est ce que j'ai dit pourvu que je m'en serve jamais parce que faut penser que toutes les petites entreprises à côté ne pourront pas faire ça, ne pourront pas. Donc, il ne faut pas que ces gens là soient pénalisés pour une imbécillité de règlements de... bon je dis qui mette le seuil d'alerte... » (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

Malgré tout on voit bien que le simple fait de s'être déjà équipé, fonde pour les grandes entreprises un principe de rupture pour les petits. D'une certaine manière, le processus

est déjà entamé. Il faut également rappeler que tous les autres bassins sont aujourd'hui équipés en établissements à terre. Cette situation renforce le côté atypique du positionnement des mytiliculteurs de la Baie de l'Aiguillon.

b. Les problèmes posés par le complexe de Charron

Compte tenu du rôle prépondérant joué par la ville de Charron qui accueille au Port du Pavé la plupart des ateliers flottants mytilicoles, le maire a eu assez tôt l'idée de développer une structure spécifique permettant de stocker des moules avant leur expédition. Le projet a anticipé avant la menace du reclassement la nécessité de l'équipement et avait pour principal objectif de permettre aux mytiliculteurs d'expédier des produits y compris lorsque le mauvais temps les empêchent de partir pêcher en mer. Auparavant, les producteurs avaient pris l'habitude de stocker des moules directement aux points d'ancrage des bateaux, dans le port (« au cul des bateaux » selon l'expression locale) dans la rivière aux mortes eaux.

« Avant, on pêchait nos moules dans les malines, et dans les mortes-eaux on stockait des moules. C'est à dire qu'en fin de malines, on pêchait le double de moules et on en mettait dans des réserves ici dans la baie, dans la rivière, pour en avoir toutes les semaines que ce soit malines ou mortes-eaux. Bon, dans les réserves, on pouvait y aller comme on voulait. Les réserves on y allait, 2 ou 3 heures après on avait fini, on avait fait notre expédition. Notre journée était fini, on avait un temps libre, c'était Bon, le phénomène réserve a disparu puisque la rivière est passée en zone B donc on a plus le droit de retremper du produit dedans. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

Mais cette solution n'est plus envisageable depuis longtemps, car la qualité des eaux du port s'est progressivement dégradée et la zone est depuis longtemps classée B, ce qui oblige les mytiliculteurs à ne travailler qu'en flux tendus. Le développement du projet, s'est alors trouvé renforcé avec les exigences de la nouvelle normalisation et de la menace du nouveau classement.

« Alors nous effectivement nous avons un projet parce qu'il faut vivre quand même, il faut quand même ..., les gens ont peur de ne pas pouvoir vendre, nous avons un projet de zone conchylicole sur le porc du pavé à Charron, pour installer des bâtiments où les gens pourront retremper les moules. Ce projet, on a commencé à le mettre en place en 1995, à une époque où il n'était pas tellement question de déclassement et puis ensuite les bassins sont apparus

nécessaires, donc on a fait en sorte de ne pas les oublier par rapport à ça, « (M. Bouyé, maire de Charron, mytiliculteur)

Au départ, l'implantation du complexe mytilicole de Charron est prévue sur le domaine public maritime et devra à la fois permettre de stocker du matériel et des produits. Trois cabinets d'études sont sollicités par la mairie, porteur du projet, pour réaliser une étude d'impact, une étude de faisabilité et une étude sur le paysage. Ces études ont représenté un coût de 300 000 F, pour lequel des financements ont été trouvés auprès du département, de la région et de l'Europe. La commune a également participé au financement de ces études. Parallèlement, la mairie a conduit une enquête auprès des producteurs locaux pour dimensionner le projet en fonction du nombre de mytiliculteurs intéressés. Le coût de construction sera cher mais pourra être couvert à 80% par des fonds européens, ce qui permet de le rendre réalisable.

Mais, le premier projet prévu sur le domaine public maritime a rencontré l'opposition vive de la Direction Régionale de l'Environnement (DIREN) qui protège le site envisagé pour la construction par un classement en réserve naturelle. Charron se situe en effet sur la zone classée du Marais Poitevin et tout projet d'aménagement est sujet à une autorisation préalable de la DIREN. Le conflit qui oppose alors la mairie de Charron et, derrière elle les mytiliculteurs adhérents au projet, avec la DIREN se durcit. En effet, pour les porteurs du projet, il est clair que l'implantation dans cette zone se justifie par la situation même de la commune, qui accueille de longue date l'activité mytilicole et permet aux bateaux de trouver un point d'ancrage. Par ailleurs, le complexe doit pouvoir s'approvisionner en eau par des installations qui ne doivent pas avoir un coût trop prohibitif, ce qui justifie son installation à proximité de la Baie de l'Aiguillon, donc sur la zone du marais.

« Ce projet il est bloqué aujourd'hui. Parce que c'est un terrain qu'on doit exproprier, et la DIREN n'a jamais voulu. On dit ce projet impossible parce que la baie de l'Aiguillon est une réserve naturelle. Ce projet est en préfecture depuis le mois d'octobre, et est bloqué, bloqué par la DIREN. La DIREN qui refuse complètement ce projet parce que par rapport à l'environnement ça dérange. Alors d'un côté, c'est ce que j'ai dit à Glavany, d'un côté l'administration nous pousse à retremper et de l'autre côté elle nous empêche de le faire. Là on se sent vraiment comme dans un étou entre deux politiques : une politique en faveur du consommateur de la recherche du risque zéro, une politique européenne qui considère qu'il ne faut plus de coliforme et que les moules de mer doivent être passées au peigne fin ; et

localement une politique qui privilégie la vie des canards, et qui néglige tout le reste. » (M. Bouyé, maire de Charron, mytiliculteur).

Il est clair que cette opposition est d'autant plus mal vécue par la profession qu'elle émane d'une structure publique, les mytiliculteurs y voient donc là une nouvelle fois le manque de coordination des administrations. Sollicité par eux, le Ministre de l'Agriculture n'a pas tranché et n'est pas sorti d'un discours politique sans véritable orientation d'action. C'est donc directement le maire qui a eu en charge la gestion du débat avec les fonctionnaires de la DIREN. Le projet a ouvert de larges terrains d'incompréhension mutuelle. Comme le montre cet extrait d'entretien conduit auprès du maire de Charron, où celui-ci cite le rapport d'observation de la DIREN par rapport au dossier d'études d'impact remis par la commune :

« Il connaît bien le secteur, le responsable de la DIREN, il connaît très bien, n'empêche qu'il néglige certains faits qui sont effectivement la réalité. Par exemple, il cite en page 9 : « l'affirmation Charron, site le plus proche des concessions à bouchot et à filières n'est pas exacte, il s'agit en fait des zones conchylicoles de Marsilly, Esnandes » Bien sûr, c'est pas ce que l'on a voulu dire mais il le sait très bien d'ailleurs ce que l'on a voulu dire. On a voulu dire dans le projet que le port de Charron est le seul port de cette baie de l'Aiguillon pouvant accueillir les bateaux mytilicoles, et de par ce fait, est le site le plus proche et accessible du Pertuis breton. La meilleure preuve est que nos collègues de Marsilly et Esnandes ont leurs bateaux basés à Charron. Et puis tout est comme ça. » (M. Bouyé, maire de Charron, mytiliculteur)

Le projet a cependant connu un récent avancement suite à l'intervention du sous-préfet de l'époque qui a proposé un arbitrage au conflit en suggérant un autre site d'implantation pour le complexe mytilicole. Le responsable de la DIREN se trouve en vacances lorsque cette proposition est faite, les fonctionnaires assurant l'intérim valident cette décision, qui se trouvera à nouveau invalidée, quelques semaines plus tard, par le DIREN à son retour. Malgré tout, sous les pressions de la préfecture de Charente-Maritime, le projet se débloque à nouveau. Ce nouveau terrain n'est pas sur le domaine public maritime, mais se situe sur une propriété privée. Le projet se voit donc à nouveau bloqué et ralenti par la procédure qui s'applique dans ce cas. Le terrain se trouve sur une prairie naturelle appartenant à un propriétaire terrien et est exploité par un agriculteur de la commune. Une enquête d'utilité publique doit donc être conduite, au terme de laquelle la déclaration d'utilité publique devra statuer sur la possible construction du complexe. Un juge devra ensuite être saisi pour

prononcer la décision d'expropriation. L'ensemble de la procédure ne peut pas prendre moins de deux ans.

Même si la procédure est longue, ces nouvelles décisions devraient rassurer le maire de Charron sur la faisabilité du projet. Mais ce n'est pas le cas : d'une part, il est clair que le premier élu de la commune a donné beaucoup d'énergie pour défendre un projet qui a rencontré de nombreux obstacles et qu'il paye aujourd'hui le contrecoup de ces batailles techniques et administratives difficiles, d'autre part les délais déjà écoulés depuis la première enquête conduite auprès des producteurs ont été longs et ont diminué les chances de succès du projet. En effet, lorsqu'il a fait son enquête, le maire avait eu la satisfaction de voir qu'une très grande partie des producteurs du bassin était intéressée et souhaitait investir dans l'exploitation d'un tel complexe. Aujourd'hui il estime que dix d'entre eux, parmi les plus gros, ont déjà engagé des démarches personnelles pour s'équiper, lassés par la longueur des procédures engagées avec les administrations régionales. Le risque est alors très important de voir la rentabilité du complexe remise en cause par la diminution du nombre de producteurs candidats à son exploitation.

« Certains mytiliculteurs ont investi sur les sites de Marsilly et d'Esnandes, et sur la Rochelle, par peur du déclassement et pour anticiper. Ce qui fait que ce projet qui était prévu pour 35 bâtiments, à l'heure actuelle si on fait un bilan on va en faire une vingtaine quoi. Enfin ça reste quand même jouable mais plus on va attendre et moins il y en aura. Et un jour on fera pratiquement un projet pour trois bâtiments, on ne le fera pas... » (M. Bouyé, maire de Charron, mytiliculteur)

Le montage d'un tel complexe n'avait, aux yeux du maire, de l'intérêt que s'il permettait une mutualisation des moyens. Celle-ci représentant un double avantage, d'une part elle permettait d'en diminuer le coût d'exploitation pour chaque producteur et de lisser les écarts entre les petites et les grosses entreprises, puisque chacun devait pouvoir financer l'exploitation au *pro rata* de son volume d'activité. Le projet était donc une solution équitable au problème qui se posait de manière inégale aux différents mytiliculteurs du bassin. Mais, d'autre part, le projet visait aussi à garantir la pérennité de cette activité largement remise en cause par les risques de cessation d'activité que représente la menace du déclassement et l'exigence d'investissement qui l'accompagne. Quand on sait que l'histoire de la commune de Charron est intimement liée à celle de l'activité mytilicole, on comprend mieux les inquiétudes du maire et ses engagements.

Il semblerait par ailleurs que les débats autour des enjeux de localisation aient également occulté l'examen collectif de questions qui sont pourtant très importantes aux yeux de certains professionnels.

« Vous avez vu à droite en allant au pavé on est carrément au milieu des champs là ; c'est là qu'on veut faire le site. Alors où est ce qu'on prendra l'eau salée ; c'est une bonne question, je pense qu'il faudrait qu'on me réponde. Je ne sais pas si on peut même rajouter du sel, vous croyez que la moule va avoir bon goût si éventuellement c'est possible ? Alors il paraît que par forage ça serait possible, il y a de l'eau salée, mais l'eau contiendrait du fer, l'eau serait ferrugineuse ; alors est ce qu'on peut filtrer cette eau, moi j'en sais rien. Il y a beaucoup d'inconnues. Alors on s'inquiète énormément car il est vrai que quand on dira au client qu'à partir du mois de septembre on peut plus lui expédier, le grossiste il va pas apprécier hein. »
(M. Blanc, mytiliculteur, Charron)

Le fait que certaines de ces questions qui tiennent tout autant aux conditions d'approvisionnement en eau du complexe qu'aux modifications de qualité du produit qui en découleraient, ne soient pas abordées souligne malgré tout qu'il serait illusoire de croire que la profession est unie face aux enjeux qui sont actuellement les siens. Bien évidemment, cette situation suspend grandement les possibilités de réussite de projets collectifs, qu'il s'agisse du montage du complexe mytilicole de Charron ou encore du projet même de classement sanitaire saisonnier des zones de culture.

2. Les implications en termes d'évolution du métier

Au-delà des questions financières associées au choix d'équipement, de telles décisions ne seront pas sans implications organisationnelles importantes au sein de la profession et certaines des personnes interrogées ont clairement mentionné leurs inquiétudes à ce sujet.

a. La purification comme activité spécifique

A travers la mise en œuvre de cette nouvelle réglementation, se dessine probablement une évolution de fond du métier qui tendrait à réorganiser la production autour d'une filière faisant travailler des acteurs professionnels aux rôles bien précis. On peut en effet imaginer que certains se spécialisent dans la production et d'autres cherchent plus à créer de la valeur

autour de l'activité d'expédition, comme c'est le cas dans le secteur ostréicole. Cette évolution est déjà l'œuvre, selon les mytiliculteurs, dans d'autres régions de production où les équipements ont déjà été mis en place.

« Vous savez, il y a des gens qui feront des choix, il y a des gens qui voudront rester uniquement producteur et qui ne voudront pas s'embêter à investir, qui vendront ensuite leurs moules aux autres qui seront équipés. C'est ce qui s'est passé partout. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Mais certains insistent sur le fait qu'une telle réorganisation ne correspondra pas simplement à une nouvelle redistribution des activités. Elle provoquera aussi de nouvelles formes de dépendance entre les acteurs, puisque les éleveurs n'auront plus d'accès direct au marché, ils devront obligatoirement vendre leur moule ou faire appel aux expéditeurs qui seront dotés d'équipements à terre.

« Ça va être soit la disparition de certaines entreprises ou la restructuration de l'entreprise dans le sens où ce ne seront que les producteurs et pas des commerçants, pas des expéditeurs. Ils seront obligés de passer par des entreprises qui, elles, seront équipées. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Ceux qui ont déjà réalisé un tel investissement peuvent attester que l'activité même du mytiliculteur s'en trouve fortement modifiée. Les horaires de travail en mer et ceux à terre deviennent incompatibles, ce qui oblige le professionnel à envisager une spécialisation. Il est clair que l'importance de l'investissement réalisé pousse le producteur à s'orienter vers l'expédition, activité plus rentable. Cette forme de spécialisation aura probablement des répercussions très fortes sur l'organisation de la profession, comme on a pu le voir dans certains bassins mytilicoles ou ostréicoles.

« Oui mais bon c'est des contraintes supplémentaires mais c'est pas ingérable ; mais bon ça demande une activité totalement différente de l'activité de production ; on pourra difficilement être sur un site de production et être à terre pour s'occuper, je dirais, de la conservation du produit, bon les moules c'est un produit sensible en plein été, l'oxygénation, la température de l'eau, un tas de choses et puis on peut difficilement être à la production avec les heures de marée, et être à terre où on peut travailler différemment ; c'est un petit peu aussi une des raisons pour lesquelles j'ai plus axé le travail sur le côté terre maintenant ce qui me permet, je dirais, de m'affranchir un peu plus et d'être plus expéditeur que producteur, chose qui jusqu'à présent n'existait pas en mytiliculture, jusqu'à présent en mytiliculture tout

le monde avait été éleveur-expéditeur, alors qu'on commence à voir certains qui ne vont être plus qu'expéditeurs ; et ça je dirais aussi c'est un des tournants de la profession. » (M. Nicolas, mytiliculteur, L'Aiguillon-Sur-Mer)

b. La remise en cause de la spécificité des produits de la Baie

Ceux qui se sont aujourd'hui équipés sont ceux qui ont une entreprise importante (plus de 200 tonnes par an). Ils ont cependant pour le moment une utilisation provisoire de leurs équipements. Comme c'est le cas pour ce mytiliculteur ayant installé un petit équipement sur la zone de Marsilly-Esnandes.

« Bien on se dépanne [...]. Bien oui [*on prête nos équipements*], il y a encore un peu de solidarité malgré la concurrence [...]. Donc après et bien on se dépanne avec les collègues, et bien on dit 'amène tes moules, on va les faire retremper' ... mais c'est des solutions d'attentes, c'est des solutions d'attente. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

D'autres essayent d'envisager les avantages commerciaux qu'ils peuvent tirer de l'outil. L'un des plus gros mytiliculteur de la Baie (300 tonnes par an) a déjà investi dans un petit atelier sur le port de Chef de Baie à La Rochelle, lui permettant de stocker et travailler ses produits (avec l'achat d'une débyssuseuse). L'équipement de purification ne peut traiter qu'un petit volume, mais cela permet à ce mytiliculteur, qui a également une activité de mareyage, de tester les potentialités commerciales d'un tel outil.

« Donc là, on a un volume de retrempage d'une dizaine de tonnes. Donc c'est ultra-simple et ça permet de conserver les moules en fonction de la qualité de l'eau, de la température de l'eau. Bon tout est réfrigéré hein. Et on peut les garder 4-5 jours [...]. Ça permet d'avoir un stock tampon. Bon, s'ils nous annoncent une tempête par exemple, bon on va faire un effort de pêche un peu plus important et on va les stocker là. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

L'équipement de purification peut alors aussi apparaître comme un moyen de gérer des stocks. Il devient ainsi un bon outil pour palier les effets des contraintes de travail liées aux horaires de marées et à leur incompatibilité avec les horaires de réception des commandes.

« Mais de plus en plus je dirais au niveau transport, avec tous les problèmes, on voit les 35 heures au niveau transport, les contraintes administratives que peuvent avoir les transporteurs ; les camions partent de plus en plus tôt et si on voulait travailler de façon, je dirais, traditionnelle en disant voilà le produit est pêché sur les concessions lors de la basse mer et ramené à terre, hors contraintes sanitaires, dans le meilleur des cas c'est le pêcheur d'une zone A, une basse mer de, comme aujourd'hui, de 12 H 40 les camions partent suivant les destinations partent entre 11 H 30 et 1 heure ; donc vous êtes obligés de travailler avec un produit pêché, admettons hier, conservé en chambre froide pour partir aujourd'hui ; si vous travaillez à terre les 3/4 du temps on a les commandes des clients entre 8 H 30 et 10 heures, vous avez préparé un produit sans savoir précisément la quantité qu'il vous faut, tandis que là en travaillant à terre vous avez le produit sous la main, vous le conditionnez directement et puis il part sortant de l'eau, directement ; donc on gagne on va pouvoir gagner pratiquement une journée sur le produit, vis-à-vis du produit qui est sorti et mis en chambre froide ; mais ça pour certains clients c'est des choses importantes. » (M. Nicolas, mytiliculteur, L'Aiguillon-Sur-Mer)

On peut imaginer, comme c'est déjà le cas en Bretagne Nord qu'il se produise un effet de lissage sur les horaires de travail, ce qui diminuera d'autant le coût de la main d'œuvre. Les équipements peuvent aussi être modifiés, comme le suggère l'une des personnes interrogées : le temps des très gros bâtiments de 17 mètres sera révolu, les professionnels auront, à la place, besoin de petits chalants rapides, pour aller chercher des moules en mer, qui seront ensuite travaillées (c'est-à-dire triées, nettoyées, éventuellement débyssussées et conditionnées) dans l'établissement à terre. On peut penser que les mytiliculteurs cherchent à évaluer si la diminution de la pénibilité et du coût du travail qui en résultera peut compenser le coût élevé de l'investissement de départ. Pourtant ce n'est pas ce qu'ils font. Non qu'ils n'aient pas pris conscience de la réalité de ces avantages, on a bien vu que certains s'y étaient essayés avec des équipements pour le moment de petite taille et que d'autres envisagent sérieusement de s'équiper avec des équipements capables de traiter de gros volumes, mais il existe une autre raison à cette résistance forte des mytiliculteurs de la Baie au développement de tels outils : la remise en cause de la définition des spécificités de leurs produits.

En effet, ils estiment que c'est bien la spécificité de leur production qui est en jeu dans cette nouvelle organisation des pratiques. Ils considèrent que le fait de faire du bateau le point d'expédition est un atout incontestable sur le plan marchand pour leurs produits.

« Donc l'intérêt pour nous de travailler sur des bateaux, ce qui nécessite une bonne qualité du milieu pour pouvoir pêcher et commercialiser directement, c'est que le jour où le client demande c'est le jour où on va pêcher les moules et le jour du transport également. Si on avait des établissements à terre les ¾ du temps même tous les jours, on a la commande, on va pêcher les moules, le lendemain on a la commande, on les nettoie et on les expédie. Donc on ne travaille plus en jour A on travaille en jour B. Voire en jour C s'il en reste. Un site comme la Rochelle, si vous allez dans une grande surface, Carrefour ou Leclerc ou n'importe quoi, deux jours sur trois c'est de la moule qu'est pêchée du jour. Donc au niveau de la fraîcheur... Mais ça ça nécessite un atelier flottant d'expédition et une qualité d'eau irréprochable pour pouvoir expédier nos coquillages directement du milieu autrement on est obligé de les retremper donc c'est 24 ou 48 heures de retrempage, d'épuration, d'assainissement du produit mais les moules si vous les mettez dans des bassins comme ça c'est pas des conditions naturelles, elles vont s'affaiblir, obligatoirement, elles ont pas la nourriture, elles ont pas le cycle de marées, elles sont traitées aux UV, y a toute, y a pleins de conditions de conditionnement et ça les affaiblit et sur le marché vous arrivez au paradoxe où vous allez avoir des moules au niveau sanitaire de bonne qualité mais qui en fait sont crevées. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Cela en fait, à leurs yeux le produit le plus frais du marché et donc un élément de différenciation très fort par rapport aux produits des bassins concurrents, et notamment des bassins étrangers.

« Là on peut faire une hypothèse illustrée par ce que je viens de vous dire pour contester, ma foi, ce que l'on nous impose, à savoir le système d'épuration parce qu'on n'a pas les moyens, en amont, d'empêcher les sources de pollution. C'est une politique qui en fin de compte a été depuis toujours appliquée en Espagne, en Italie, où ces gens ont fait une croix sur le milieu. [...] C'est quelque chose que l'on ne supporte pas et contre laquelle on s'oppose dans cette baie de l'Aiguillon qui est sûrement un des rares sites, un des sites les moins touchés par une pollution agricole. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Il est remarquable de noter que tous les mytiliculteurs, et peut-être à commencer par ceux qui ont déjà fait les démarches pour s'équiper, s'accordent pour reconnaître que la purification modifie la qualité du produit, notamment en l'affaiblissant, ce qui du coup remet en question la possibilité d'avoir recours à des circuits de commercialisation longs. L'argument de ceux qui défendent la norme est ici retourné : selon ses défenseurs, celle-ci doit permettre de garantir une meilleure qualité sanitaire des produits et donc de leur ouvrir des marchés à l'échelle européenne, les mytiliculteurs répondent qu'au contraire la durée de vie de la moule s'en trouve écourtée ce qui rend difficile son transport vers des marchés

éloignés. Face à la volonté de globalisation portée par la norme, les mytiliculteurs défendent le principe d'un particularisme local, d'une spécificité du bassin : et ce qui vaut pour la Bretagne ne vaut pas nécessairement pour Charron. C'est le projet même de globalisation de la définition de la qualité pour les moules qui est ici remis en cause par les mytiliculteurs : pour eux, faire une moule de qualité, c'est avant tout prendre en compte les spécificités de la production locale.

« Vous avez une moule qui tient beaucoup moins. Donc, du point de vue tenue, mauvaise. Le goût est différent. Et vous mécontentez le client. Ou bien c'est une solution de dépannage. Mais, ça il ne faut pas que ça dure longtemps. Moi, j'ai toujours dit que les bassins d'eau étaient un outil d'aide occasionnel. Mais, en aucun cas pour devenir un outil principal. Surtout, pas. Surtout pas, parce que chez nous il fait chaud. En Bretagne, ils travaillent comme ça, parce qu'il fait déjà beaucoup plus frais et donc le coquillage tient un petit peu mieux. Et pour vous dire, ce qui va d'ailleurs dans le sens de mon raisonnement. Toutes les moules qui sont à l'heure actuelle sur le marché, vous avez des moules de cordes, d'Irlande, bon vous les voyez sur le marché sur les étals, le matin, à 8 h, vous y retournez l'après-midi à 2 h, ces moules, elles sont toutes ouvertes. Vous allez à Paris, vous voyez des moules toutes ouvertes sur les étals, elles sont mortes. Mais, par contre elles sont dans les normes, elles sont saines, sur le plan bactérien, là c'est bon, c'est *clean*. Mais, elles sont mortes. Alors, on se dit « est-ce qu'il vaut mieux acheter des moules mortes mais saines [*rires*] ou alors des moules vivantes mais un peu moins saines. ». » (M. David, mytiliculteur, Marsilly).

« Parce qu'elles n'ont pas résisté à 48 heures de traitements durs quoi, et on les manipule, les moules c'est un coquillage très fragile plus c'est manipulé, plus c'est affaibli. Tandis que nous, on pêche à bord, on fait le cycle qu'on vous a dit tout à l'heure, on pêche dans le dégrappeur, le dégrappeur machine à laver, machine à laver sacs, sacs camion. Et vous gardez les moules cinq six jours sans aucun problème. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

L'un des mytiliculteurs interrogés considère que les méthodes de travail utilisées jusqu'ici ne seront plus opératoires compte tenu de la différence qualitative des produits vendus.

« Regardez, il m'est arrivé un cas extrême que je ne souhaite pas renouveler qui se renouvellera peut-être, en fonction des marées, les transports c'est toujours les mêmes, ils partent à 15 heures, moi le cas que je vais vous citer c'est pour Perpignan et le camion il part à 14 heures de la Rochelle donc si la basse mer est à 14 heures, je peux pas être rendu au port donc je suis obligé de les pêcher la veille, donc je les pêche, je les conditionne et je les stocke dans un frigo, il m'est arrivé un jeudi de pêcher les moules le jeudi après-midi. J'appelle mon

client. Combien il vous en faut ? « A, aujourd'hui j'en veux pas », ah catastrophe, moi les moules étaient dans le frigo, pêchées, en frigo. Bon bien, j'y touche pas. Samedi pas d'expédition, le dimanche pas d'expédition, le lundi matin, je l'appelle, il me dit « oui, oui, il m'en faut tant ». Ouf, ça me débarrassait de ce que j'avais dans mon frigo. Je lui ai rien dit, je lui ai pas dit : « c'est des moules pêchées du jeudi », autrement il en voudrait pas, donc je lui ai rien dit, j'ai expédié ces moules, donc lui il les a reçues le mardi, il revend à des poissonniers, c'est un grossiste, il revend à des poissonniers, les poissonniers, il les ont vendues le mercredi, non ils les ont peut-être vendues le mardi mais elles ont été consommées le mardi ou le mercredi, j'ai pas eu un reproche, donc ça veut dire que les moules quand on les pêche et qu'on les conditionne aussitôt, qu'on les stocke dans du froid, si je les avait mises au soleil forcément ou charriées d'un côté ou de l'autre ça aurait pas marché mais elles ont été stockées à cinq degrés jusqu'au lundi au dernier moment quand j'ai vu que le camion allait partir j'ai mis les moules dedans parce que j'étais sûr de la qualité. Vous auriez pris une moule qu'aurait passé 24 heures en bassin... » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Il est évident que cet argument de la qualité organoleptique, ici opposé à celui de la qualité sanitaire n'est pas à négliger, car il témoigne d'une volonté forte des professionnels de la Baie d'inscrire leur action dans le cadre particulier qui est celui d'une définition de la qualité qui va au-delà de la qualité sanitaire. Pour eux, le développement d'équipements à terre constitue un double renoncement, c'est d'abord un premier renoncement au principe d'une qualité sanitaire des eaux littorales, et l'on peut noter que ce souci rencontre actuellement un écho politique tout à fait favorable dans le cadre des nouveaux projets de développement agricole⁴⁴, c'est ensuite un second renoncement, celui de la définition d'une qualité différenciée et protégée sur le marché des produits conchyliques. L'enjeu que les professionnels se sont eux-mêmes donnés est fort et dépasse largement la simple résistance qu'opposerait une profession ancienne et réfractaire au progrès. La force de leur argumentation réside bien dans la capacité dont ils veulent pouvoir faire la preuve à défendre un produit au niveau national mais aussi international. C'est donc bien pour pouvoir s'imposer largement en dehors de leur marché local et éventuellement au niveau européen qu'ils refusent la mise au norme exigée par la Communauté Européenne dans le cadre de l'ouverture des marchés. L'accès aux marchés les plus éloignés ne peut pas se faire à travers une politique de globalisation de la définition de la qualité sanitaire des produits mais doit, au contraire, passer par la prise en compte des spécificités locales de chaque zone de production

en y adaptant les dispositions réglementaires susceptibles d'avoir des conséquences sur la qualité sanitaire des produits et surtout, au-delà de la qualité sanitaire, sur la qualité organoleptique.

Et, de fait, les mytiliculteurs de la Baie de l'Aiguillon se donnent actuellement différents moyens pour reprendre en main l'avenir de leur profession à partir des spécificités de leur bassin de production.

IV. La reprise en main de l'avenir de la profession par les professionnels eux-mêmes

Confrontés à une situation dans laquelle les contraintes pesant sur leur activité sont de plus en plus fortes et déterminées par des dynamiques qui leur échappent, les mytiliculteurs déploient parallèlement différents moyens pour reprendre en main l'avenir de leur profession afin de pouvoir piloter eux-mêmes les déterminants influençant leurs pratiques de producteurs et de vendeurs. Parmi ces moyens, nous pouvons en retenir trois principaux qui permettent en même temps de dessiner les trois figures du mytiliculteur : travailler autour de nouveaux moyens de production à travers les projets d'extension des filières mytilicoles, organiser l'action collective pour défendre les intérêts de la profession d'une manière plus active, et agir de manière plus nette sur les informations circulant sur le marché et contribuant à la définition de la qualité des produits de la Baie.

1. Stabiliser l'offre : les projets d'extension de filière

Les mytiliculteurs ont trouvé dans le développement de la culture au large sur filières, les moyens de palier certains problèmes de production auxquels ils font face avec la culture sur bouchots.

L'histoire de la culture sur filière ne fut cependant pas sans quelques désenchantements. Celle-ci est racontée par le groupe de mytiliculteurs qui en est à l'origine.

⁴⁴ Voir Paillotin, 2000.

Au départ, ceux-ci ont fait des constats assez lucides sur les évolutions de leur activité. L'envasement progressif de la Baie de l'Aiguillon, les pressions des communes qui souhaitaient voir les bouchots s'éloigner des terres pour libérer des plages, la mauvaise pousse dans certaines zones trop proches des terres, poussaient les mytiliculteurs à s'interroger sur l'avenir de leur profession dans la région. Vers le milieu des années 1980, un petit groupe de jeunes mytiliculteurs, profitant d'un contexte politique favorable pour le développement des activités de cultures marines, décide alors de trouver des solutions pour imaginer de nouvelles formes de cultures.

« C'était l'époque où la pêche commençait à rentrer en crise. Et donc, certaines situations se sont débloquentes. Le gouvernement poussait les pêcheurs : nouvelles cultures, cultures marines, les filières, on commençait à entendre parler des filières, les longues lignes au départ. Donc, on a commencé à aller voir un peu ce qui se faisait. Les pêcheurs bretons qui avaient essayé du côté du Conquet, là-bas, tout là haut. On est allé voir aussi les *bateas* qui se faisaient en Espagne. C'est une culture suspendue sur radeau. On est allé voir au Danemark aussi lors d'un voyage d'étude avec le CEASM parce que là bas, ils commençaient à se lancer dans les filières et tout Et puis on a commencé à rencontrer des gens, des gens qui construisaient du matériel. Et puis, le dialogue s'est ouvert, s'est instauré et s'est créée une association qui s'appelle l'ASREAA, l'ASSociation de Recherche et d'Etudes Aquacoles en Aiguillon, et de là, et bien, on a commencé à monter un projet d'essai de culture en eau profonde sur piquet. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

La technique sur filière n'était pas inédite en France, à cette époque des filières à moules étaient également en train de se développer en Méditerranée pour régler le problème d'approvisionnement en naissain de la région. Mais les questions ne se posent pas du tout dans les mêmes termes. Les conchyliculteurs méditerranéens devaient par obligation, en raison des pressions émanant des intérêts liés aux activités touristiques, cultiver leurs moules cinq mètres en dessous du niveau de la mer. Dans l'Atlantique, en raison de la turpitude de l'eau, la pousse ne se fait plus dans de bonnes conditions à de telles profondeurs. Il convient donc de s'inspirer ailleurs et de trouver une technique propre aux conditions de culture locales. Un groupe de projet composé de 27 mytiliculteurs, financé par la région et le département, se charge alors de mettre au point un procédé. Forts de certaines expériences précédentes⁴⁵ et inspirés par l'étranger⁴⁶, ils décident de travailler sur une dizaine de filières

⁴⁵ La génération précédente avait déjà eu l'idée d'une culture au large et avait développé un système de petits radeaux permettant de cultiver des moules. Mais ceux-ci n'ont pas résisté aux courants et divers conflits sont apparus entre professionnels.

dont ils se partagent l'exploitation. Plusieurs techniques sont envisagées : une culture sur tubes et sur cordes. La première est plus rassurante, pour les producteurs habitués à travailler sur des surfaces lisses et rondes, comme celles de pieux. Mais en 1987, une violente tempête contribue à sélectionner le mode de culture le plus adapté : 70% de cultures sur tubes sont noyées et partent par le fond, alors que 70% des cultures sur cordes sont épargnées par le grain. L'aventure de l'innovation prend un tour épique où l'idée de chacun peut devenir le tournant majeur vers la réussite ou l'abandon. Parmi les événements, les aléas climatiques jouent un rôle bien à eux en sélectionnant techniques et participants.

« Nous, personnellement sur notre filière avec le collègue avec lequel on était, on s'est dit il ne faut peut être pas s'arrêter au diamètre 16 de la corde. Donc, on est allé au port de la Palice et puis on a récupéré tout ce qu'on trouvait en vieilles aussières et on a essayé différents diamètres. On en a mis partout sur nos filières. Et suite à cette tempête, qui a découragé beaucoup de professionnels la première journée, parce que quand ..., c'était magnifique en plus, on avait mis en place, on avait bien calculé notre coup, on avait mis en place nos filières au mois de juin / juillet, on avait garni nos filières avec des cordes captées de petites moules, c'était magnifique. Arrivé fin août, c'était ...ppff, les aussières euh les tubes étaient devenus comme ça, les cordes de 16 dépassent un diamètre, enfin bon, les résultats étaient vraiment..., tout ce qu'on pouvait espérer voire mieux. Alors, vous pensez bien qu'octobre 87 quand on est arrivé, pas habitués, les filières avaient coupé, elles étaient pelotées, mélangées. Les tubes, on n'en parle pas, le coup de fouet, tout ça on l'a su après, faisait que c'étaient des filières de surfaces. Donc, dès qu'il y avait le fameux coup de fouet, ça se répercutait dans le tube par une onde et le tube cassait à 50 centimètres de la tête. Donc, il ne restait plus que des bouts de 50 centimètres accrochés avec deux corps morts qu'on avait mis et là on s'est aperçu que sur les cordes, et beh, les moules étaient restées. Notamment sur les gros diamètres que l'on avait mis. Sur les diamètres de 16, il y avait eu des dégrappages. Après, on avait eu des zones où les moules étaient restées, après encore du dégrappage, tandis que sur les aussières, elles n'avaient pas cassé puisque c'est marin, on dira, les moules étaient restées dessus. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

La solution imaginée consiste alors à faire une filière de subsurface située à un mètre cinquante sous la surface de l'eau, représentant la limite des creux les plus importants dans cette zone, en situation de tempête. Le diamètre choisi est de 40 mm. A nouveau, les incidents climatiques viennent donner un tour nouveau au développement de l'innovation. Au début de

⁴⁶ En Espagne, la culture se fait sur cordes, en Bretagne des pêcheurs travaillent sur des sortes de filets en nappes, au Danemark, les mytiliculteurs utilisent des cordes de petites sections parce qu'ils travaillent en zones protégées des courants.

1991, le captage sur les bouchots connaît de gros problèmes : une série de grandes marées associées à un fort vent d'est, contribuent à découvrir trop fortement les bouchots et le naissain est perdu. Les mytiliculteurs s'aperçoivent en revanche que celui des filières se porte bien.

« Alors, très, très vite, l'ASREAA a monté un projet, et ça a été extrêmement rapide puisqu'en milieu 91, le problème dont je vous parle c'était le captage vers 90, milieu 91, on commençait à mettre les premières filières, et là de la phase expérimentale de 10 filières, on est passé à une phase production de 240 filières pour l'ensemble de la profession. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

480 filières sont alors installées sur une zone permettant d'éviter aux mytiliculteurs de faire un trop gros détour entre le port et les bouchots. Au départ, la volonté de la profession était essentiellement de faire du captage à partir des filières pour regarnir les bouchots deux fois par an, en avril et en novembre. Mais certains d'entre eux, estimant nécessaire de rentabiliser les investissements faits pour cette nouvelle culture, décident finalement de travailler les moules sur les filières au-delà de la phase de captage, et finalement tous s'y résolvent. Les filières servent désormais, pour les deux tiers, à faire du naissain et, pour le reste, à faire des moules. Ce revirement de position n'a pas été du goût des ostréiculteurs qui ont estimé que les mytiliculteurs n'avaient pas été honnêtes et transparents sur leurs projets. Il participe de la difficile entente entre les deux professions qui se cristallise autour de différents incidents, dont celui-ci.

« Mais là je crois que c'est, enfin de notre part ça n'était pas du tout prémédité, et je crois que ça échappé à tout le monde et qu'économiquement, les gars, ils venaient d'investir dans les filières, ils se sont dit, bien écoutez si on peut vendre 5, 6 tonnes ou 10 tonnes de produits. Le gars qu'avait une filière, la première année ça a bien poussé, donc il pouvait vendre sur sa filière peut être 3 ou 4 tonnes de moules, ça lui payait peut être ses bouées, ses descentes, ça n'était pas rien. Surtout qu'on sortait d'années vraiment maigres, très maigres, 60 % de chute à la production, c'était quand même une sacrée manne. Bon, donc on a trouvé un bon compromis quand même. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

Aujourd'hui, le dispositif de culture, qui fait totalement partie du système productif du bassin, présente, aux yeux des professionnels, un triple avantage. Tout d'abord, en éloignant les cultures de la côte, il limite les risques de contamination microbiologique.

« Mais ils [*les mytiliculteurs*] disent aussi, " de toute façon, il faut aller plus loin au large pour éviter d'avoir des contaminations". Donc ils suggèrent aussi, ça c'est une autre partie de la profession, ils suggèrent aussi de développer des filières au large pour s'éloigner des zones de contamination. » (M. Gouilletquer, Ifremer, La Tremblade)

Malgré tout le risque lié aux algues toxiques n'est pas quant à lui écarté, puisque celles-ci viennent du large.

« Donc dans le Pertuis Breton vous voyez les zones de filières, filières à moule et le *dinophysis* justement a tendance à provenir un peu plus du large que les côtes. Donc c'est un secteur avec un peu de surveillance. Et là si vous voyez des professionnels, on vous en parlera sans doute, c'était il y a deux ans. On a eu pas mal de *dinophysis* partout. » (Mme Rickaert, Ifremer, laboratoire côtier, L'Houmeau)

Ensuite, en étant une culture immergée, la production sur filière permet de faire des moules de plus grosse taille et avec une meilleure pousse.

« Les filières permettent, comme elles sont tout le temps dans l'eau, avec les marées, ça va, ça vient, elles grossissent beaucoup plus vite. C'est à dire qu'il faut moitié moins de temps pour être à la taille commerciale. Hein, c'est intéressant. » (Mme Rickaert, Ifremer, laboratoire côtier, L'Houmeau)

Ces moules correspondent mieux aux standards du marché, en étant plus grosses elles ressemblent d'avantage aux moules proposées par les bassins concurrents.

« Globalement le marché veut des moules plus grosses parce que l'ensemble des moules présentées sont plus grosses que la notre. [...] C'est ce que l'on a lancé, initié en 1990 avec ce plan de filière mytilicole, c'est pré-grossir au large sur filière, affiner les bouchots et avoir globalement un moule plus grosse, qui est de taille marchande d'au moins 50 mm. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

La culture est aussi moins soumise au risque des prédateurs de fond.

« Et l'avantage qu'il y a aussi, c'est que là il n'y a pas de contacts avec le sol et donc on n'est pas soumis aux prédateurs, ou étoiles de mer. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Malgré tout, si la filière n'est pas correctement entretenue, les prédateurs auront le même effet néfaste sur les descentes de filières que celui qu'ils peuvent avoir sur les bouchots.

« Là c'est pareil, vous pourriez dire 'vous garnissez la descente', on appelle ça des descentes, et puis après 'basta ! Il y a plus qu'à attendre l'année prochaine pour pêcher'. Oui mais de la même façon que sur le pieu, les moules vont prendre du poids et la filière, et bien les bouées ne suffiront plus pour maintenir à la surface de l'eau, il arrive un moment où votre filière elle va faire ça [*il dessine une corde qui se plie sous le poids des moules*], et il y a des descentes qui vont toucher. Et là, en fonction de la marée parce que le courant, il vient comme ça ou comme ça alors ça va orienter la filière dans un sens ou dans l'autre puis votre descente qui touche le sol pendant deux heures, elle va être comme ça et puis après le courant il va venir dans l'autre sens et puis elle va se mettre comme ça. Et là vous pouvez être tranquille, il y aura plus rien dessus. Et votre filière, et bien les bouées, elles suffisent pas quand c'est trop lourd pour maintenir la filière à la surface de l'eau et quand ça aura bien frotté le long sur le sol et bien y aura plus rien les bigorneaux y vont se mettre dessus, les étoiles de mer aussi, ça va bien déguster, ça et votre filière elle va remonter toute seule. Alors quelqu'un qui surveille pas il va dire « oh ma filière elle est bien je reviendrai dans six mois ». Oh elle est toujours bien la filière, oui mais il y a trois tonnes, quatre tonnes de moules qui sont restées au fond. Donc ça aussi c'est un travail. » (M. Prodine, mytiliculteur, Charron)

Par ailleurs, les risques de dégrappage⁴⁷ sont moins importants, car les filières n'offrent, contrairement aux pieux émergés, pas de prise à la tempête :

« Il y a une technique de filière : mettre des bouées, disons une filière porteuse soutenue par des bouées relativement immergées, et bien c'est la technique la plus sûre par rapport aux aléas de la mer pour cultiver un produit. Parce qu'autant lorsque votre filière est correctement mise en bouée, votre produit est bien immergé et les tempêtes passent par-dessus, autant sur l'estran, à marée basse, avec la houle dans les bouchots, bon ben c'est un jeu de quilles. Il y a un dégrappage phénoménal. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Enfin en anticipant sur le calendrier, cette culture permet de mettre des moules sur le marché tôt en début de saison, ce qui permet d'accrocher des clients avant les autres bassins.

« La filière se vend bien parce qu'elle est primeur. Vous savez quand vous prenez une fraise par exemple en primeur, c'est pas la meilleur mais les gens en ont tellement faim qu'ils la

mangent, vous voyez. Donc ensuite, et bien quand arrive le produit de qualité, hop, ils font le saut dedans sans aucun problème et nous avons les marchés. Et c'est ce qui nous a permis, cette moule primeur, de retrouver des marchés perdus que la Bretagne et la Normandie nous avaient pris. [...] Certains marchés, comme les marchés parisiens sur Rungis vous voyez, qui autrefois étaient complètement perdus pour nous, mais comme quand arrive le mois de mai nous sommes prêts et les autres ne sont pas prêts, la Normandie et la Bretagne ne sont pas prêts, ça nous permet de prendre des marchés et de les tenir jusqu'au mois d'août, c'est à dire jusqu'aux vacances. Quand Paris s'est vidé, Paris n'est plus un marché très très intéressant puisque les gens sont dans le sud-ouest, ils sont sur les côtes landaises ou la Méditerranée, et là ce marché nous l'avons. » (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

Certains mytiliculteurs retrouvent alors la fonction première de la culture sur filière qui consiste à produire plus rapidement un naissain de meilleure qualité.

« Ça permet d'avoir du naissain qui pousse plus rapidement et regarnir les bouchots avec du naissain donc plus gros. Donc on a une avance sur la nature, un petit peu sur le naissain de bouchot qui lui, il va moins vite à pousser parce que quand il est hors de l'eau, il ne pousse pas il est soumis aux fluctuations des marées alors que là, la moule, si vous plongez, vous allez sous les filières, vous verrez les moules elles sont toujours ouvertes, elles sont toujours en train de sucrer. Si je vous mets à manger 24 heures sur 24, bon vous serez peut être saturé, c'est le gavage des oies. Et là ça pousse plus vite. » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

Malgré tout, il est important que cette culture reste complémentaire et ne supplante pas la production sur bouchot, aussi certains responsables professionnels veillent à ce que les produits filière et bouchot ne soient pas interchangeables sur le marché et que la culture sur filière soient avant tout destinée à produire du naissain pour le regarnissage des bouchots.

« Pourquoi on a demandé un agrandissement de filière ? Le but, il était pour le naissain. Vous avez entendu mon collègue M. Prodine qui vous disait qu'à une période, on manque de naissain. Et c'est vrai parce que des années comme cette année où on a du mauvais temps, comme l'année dernière, on avait un excédent de naissain au mois d'août et après vous avez une tempête au mois de septembre, et ça c'est malheureusement réglé, après terminé, vous n'avez plus rien. Le mauvais temps enlève tout. Ce naissain, il est mûr, vous ne pouvez pas le mettre parce que vous n'avez pas de place. Et vous ne pouvez pas le stocker non plus car on n'a pas d'endroit pour le stocker. Il s'en va. La solution c'est de trouver une autre structure qui

⁴⁷ Le dégrappage correspond au fait que les moules se décrochent du pieu sur lequel elles sont élevées. Il s'agit d'une perte de marchandise pour le producteur.

permette d'avoir du naissain du mois d'octobre au mois de décembre pour garnir nos concessions. Et cette structure, ce sont les filières. » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

Enfin, il est clair que les deux produits ne sont pas d'une qualité équivalente et pour certains producteurs cette différence a son importance sur la manière de les commercialiser.

« La coquille pousse très très vite mais par contre elle ne prend pas de dureté. Elle ne secrète pas assez de calcaire la coquille par elle-même, et la coquille est très fragile alors que sur le bouchot elle pousse moins vite et elle pousse en épaisseur également, donc au niveau commercial, c'est plus difficile d'expédier des moules de filières parce qu'elles sont très fragiles. » (M. David, mytiliculteur, Marsilly)

Par ailleurs, les projets d'extension de filière ne sont pas sans poser avec une grande acuité des problèmes de conflits d'usage, dans la mesure où leur mise en œuvre entre en concurrence directe avec les intérêts des ostréiculteurs qui ont déjà déposé un projet de développement de filières ostréicoles auprès des Affaires Maritimes et ceux des pêcheurs ou des plaisanciers qui voient ainsi réduite leur zone de circulation.

« Alors les pêcheurs ne sont pas très contents qu'on leur prenne du terrain. Mais les pêcheurs, pas tous les pêcheurs, mais les gens qui font du chalut. Parce que les fileyeurs, les plaisanciers sont favorables aux champs de filières mytilicoles parce que cela attire le poisson. Par contre c'est vrai que les chalutiers, il leur faut de l'espace. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

« Alors pour ce projet [*l'agrandissement de filière*], on va le déposer, on va d'abord ... concerter avec les ostréiculteurs, ça va pas être facile. » (M. David⁴⁸, mytiliculteur, Marsilly)

Enfin, il faut noter que les scientifiques restent sceptiques sur la capacité du milieu à fournir suffisamment de nourriture pour des projets d'extension conchyliques impliquant ostréiculture et mytiliculture.

« Alors vient se greffer là-dessus d'autres conflits, c'est à dire que ce ne sont pas les seuls qui sont demandeurs d'un champ de filière, les ostréiculteurs de l'île de Ré et de Marsilly sont également demandeurs d'un champ de filières, donc on est dans un écosystème, même si c'est

⁴⁸ Il faut savoir que M. David est également ostréiculteur et possède des parcs sur l'île de Ré, il est donc autant concerné par le projet de filières ostréicoles que par le projet d'extension des filières mytilicoles.

grand il y a quand même des capacités, notamment trophiques, qui sont limitées. »
(Gouletquer, Ifremer, La Tremblade)

« Ils voudraient doubler le champ de filières à moules. Et il y en a qui veulent installer des champs de filière de taille identique à huîtres quelque part par-là [*montre sur une carte le nord de l'île de Ré*] Oui. Alors ça il y a des conflits, il y a des conflits d'usage parce que les pêcheurs ne sont pas d'accord, il y a aussi des coquilles Saint-Jacques et des pétoncles par-là. Et avec les plaisanciers qui en ont déjà marre de faire le tour des filières pour traverser le pertuis. Alors ça c'est en plein en ce moment, il y a un sacré, il y a un sacré conflit. Et un des problèmes est celui de savoir s'il y a de quoi nourrir tout ce monde là. Alors ils nous posent la question à nous. Nous on veut bien mais on n'a pas les éléments nécessaires actuellement pour répondre à la question parce que c'est très compliqué. » (Mme Ryckaert, Ifremer, laboratoire côtier, L'Houmeau)

2. Fidéliser la demande : les engagements autour d'une marque collective

Parallèlement aux démarches entreprises par les producteurs pour défendre une certaine idée de leur activité face à la menace d'un nouveau classement sanitaire des zones de culture qui ne leur serait pas favorable, certains d'entre eux ont pris conscience de la nécessité de défendre leurs produits en re-spécifiant le lien qui existe entre ceux-ci et le territoire de culture. Nous l'avons dit plus haut, l'histoire de la moule de la Baie de l'Aiguillon est intimement liée avec celle de la ville de Charron et pendant très longtemps, les moules de ce bassin ont été identifiées comme les « moules de Charron ». Cette appellation courante s'est progressivement effacée lorsqu'il n'est plus devenu possible d'exploiter les concessions situées à Charron, en raison de l'envasement de la Baie et que d'autres villes, comme Marsilly, Esnandes, L'Aiguillon sont devenues plus importantes dans ce domaine.

« Alors au départ, beaucoup nous on fait un peu le reproche de dire "Ouais, vous appelez la moule, la Charron.". Enfin bon, quelques professionnels, vous appelez la Moule "La Charron" alors qu'il n'y a pas de bouchots à Charron. C'est un peu vrai, mais il faut savoir que Charron a toujours été un centre mytilicole où autrefois il y avait des bouchots puisque les bouchots se situaient dans l'anse de l'Aiguillon. Je ne sais si vous voyez un petit peu la baie, l'envasement permettait d'exploiter les bouchots et les Charronnais ont toujours vécu que de la

mytiliculture. Donc autrefois, c'était surtout les mytiliculteurs de Charron qui expédiaient des moules. Et souvent, les mytiliculteurs d'à côté, soit c'étaient des petits marchés locaux ou alors revendaient leurs produits aux Charronnais, souvent aussi. Et donc, au fur et à mesure de l'envasement de l'anse de l'Aiguillon, les Charronnais ont colonisé un petit peu les côtes vendéennes et puis les côtes charentaises et puis c'est toujours resté la Charron parce que le centre d'expédition, c'était Charron, le plus connu tout au moins. Je ne dis pas que les autres ne faisaient pas de moules, mais c'était plus saisonnier. A l'Aiguillon, ils faisaient la pêche, un petit peu de la pêche, les moules l'été parce que c'était touristique. Au mois de septembre, à la fin de la saison touristique, ils retournaient à la pêche ou ils faisaient les huîtres. Et à Marsilly, ils faisaient un petit peu les moules, un petit peu les huîtres, et ils avaient plus tendance à vendre localement sur les marchés de la Rochelle. Voilà. Donc, Charron, c'était plus un centre d'expédition. Autrefois, Charron, je crois que c'est dans les années, avant la guerre d'Algérie, il y avait de la moule de Charron qui partait chez les pieds noirs, là-bas, parce qu'ils aimaient bien notre moule. Voilà. Elle a toujours été reconnue un petit peu plus petite, mais plus goûtée, et elle était connue. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

Travailler sur la construction d'une appellation devenait alors plus facile, si les producteurs pouvaient bénéficier d'une certaine image de marque de leurs produits. Ils se sont également donné une représentation du marché mytilicole dans laquelle la segmentation est forte et se fait surtout en fonction des bassins d'approvisionnement que l'on relie directement à des régions de consommation.

« Si vous voulez, la Charron était surtout connue dans le milieu du sud-ouest, Bordeaux, toute la côte basque, c'était des marchés locaux puisqu'en France, on produit à peu près 50 000 tonnes de moules, non, on consomme 100 000 tonnes de moules, on en produit 50 000 tonnes et dans ces 50 000 tonnes, il y a à peu près 20 à 25 000 tonnes de moules de bouchots. Et donc tous les marchés étant régionaux, à savoir, il y a la Normandie, la Bretagne, un petit peu au dessus de l'embouchure de la Loire, nous-mêmes, et puis après il n'y a plus de bouchots en bas. Donc, chacun a un peu ses marchés. Quand vous parlez de la Cancale, puisque la Cancale c'est la moule de Vivier-Sur-Mer, la Mont-Saint-Michel maintenant, c'est surtout la région parisienne, un petit peu l'Est, un petit peu ...bon, la Normandie, c'est la normande, ils n'ont pas d'appellation encore. Enfin, c'est plus régional. Et puis nous, quand on parlait de "La Charron", c'était surtout le sud-ouest, la région de Bordeaux, quand vous alliez à Bordeaux, on ne disait pas "Oh, la moule de bouchot de la Baie d'Aiguillon est arrivée ... non, non, à Charron, ils ont commencé, là-bas, la Charron est arrivée". Donc, bien fort de ça, la dénomination a tout de suite été, bon avec un logo derrière et tout, et puis ça y est, c'était mis en avant, mais ce n'est pas nous qui l'avons créé si vous voulez, c'est venu petit à petit, sachant qu'à Charron, la mytiliculture existe depuis très longtemps. » (M. Corde, mytiliculteur, Charron)

Cette vision recoupe à la fois la réalité d'un marché où des points d'approvisionnement sont assez fortement liés historiquement à des marchés régionaux, mais anticipe sur une segmentation qui n'est pas pour le moment réellement effective. En effet, le Comité National de la Conchyliculture travaille actuellement sur une protection des appellations permettant de distinguer les produits mytilicoles en fonction de leur mode de culture : moules de pêche, de filière ou de corde et de bouchot ; par ailleurs, diverses démarches locales cherchent à défendre des appellations spécifiques, comme la Moule du Mont Saint Michel protégée par une demande d'AOC ou la moule de Bouzigues protégée par une marque collective. Malgré tout, il est évident que le marché ne traite pas véritablement différemment ces différents produits et que la segmentation de l'offre est encore en voie de construction.

Mais le fait que l'appellation « La Charron » soit utilisée dans certaines régions de France a été incontestablement un atout pour le développement de la démarche autour de la protection des produits de la Baie de l'Aiguillon. Cet atout devait être tellement important qu'il était, selon certains, utilisé de façon usurpée par des producteurs d'autres bassins. Même si ce genre d'information est difficilement vérifiable, il est clair que les professionnels de la Baie avaient tout à gagner en protégeant leur produit par une politique de différenciation clairement perceptible sur le marché. Dans le courant des années 1990, un petit groupe de mytiliculteurs met au point un cahier des charges très sommaire, composé de quelques articles seulement, précisant la définition de la moule pouvant bénéficier de l'appellation La Charron. Il s'agit d'une moule de bouchot produite sur la zone géographique de la Baie de l'Aiguillon. La démarche de protection envisagée est celle qui permet de gagner le plus de temps (notamment par rapport à l'engagement d'une procédure d'AOC, plutôt long) avec un coût réduit : ce sera une marque collective, propriété du syndicat mytilicole de Charron et gérée par l'Alliance des Pertuis groupant les communes de Charron, Esnandes, Marsilly et l'Aiguillon sur Mer. Les adhérents doivent s'engager à respecter le cahier des charges, verser une somme modique à l'Alliance des Pertuis proportionnelle au tonnage passé sous cette appellation et participer si possible aux manifestations organisées pour la promotion de la marque.

« Oh, c'est pas cher puisque je demande 200 Francs par an, vous voyez. C'est symbolique, c'est symbolique parce que, eh bien, jusqu'ici on a été aidé par la Région, le Conseil Général, et puis j'ai un système ou je prends, par exemple, sur les sacs, les sacs d'expédition qui ont

des logos dessus, eh bien on prend 5 centimes par sac. Donc, ça fait notre budget de fonctionnement. Mais si on veut faire des actions importantes, automatiquement, eh bien c'est soit il faudra payer comme là les 10% quand on touche des subventions⁴⁹, ou donner sur notre chiffre d'affaires, ou à ce moment là, il faut faire comme on a fait au début puisqu'on n'avait pas d'argent, eh bien on allait faire déguster notre produit. Et ça avec peu de produit, et chacun donnait à son tour, c'est à dire que j'avais le listing et sur le listing, eh bien à chaque manifestation, chacun donnait 20 kilos de moules, par ordre alphabétique, vous voyez. » (M. Bouteiller, responsable de la promotion de La Charron)

Malgré tout, la mise en place d'un système de protection appelle un minimum de contrôle au sein des pratiques et c'est directement le responsable de la promotion de la marque qui s'est personnellement investi dans cette tâche, usant de l'influence dont il dispose déjà au sein de la profession, appuyée sur un certain charisme.

« Il y a une auto surveillance. Il y a toujours quelques uns qui fraudent ou quoi en début de saison, qui essayent de mélanger les moules de filières...bon mais c'est..., ça dure 15 jours, ça dure 15 jours, vous voyez et puis après c'est terminé. Bon, c'est deux produits qui se rapprochent, qui sont dans le même coin, c'est une très, très petite échelle, c'est un pourcentage minime, bon cette année je vais encore mettre quelques couches à certains, l'an dernier, j'en ai arrêté 3, euh 3 qui envoyaient de la moule de filière pour de la moule « La Charron ». Quand je suis allé leur faire enlever les étiquettes, je peux vous dire, sur le marché de La Rochelle, ils ont fait la gueule. Bon, ils ne vont pas recommencer cette année parce qu'ils savent qu'au bout d'un moment je ne vais pas rire. Bon, beh je voudrais pas montrer l'exemple, je ne voudrais pas dire bon beh celui là on va le toper, on va le ... hein, pour euh bon qu'il soit intelligent, quoi. Allez, mets toi dans le rang, puis on n'en parle plus, hein. Pis on l'ébruite pas, puis c'est tout. » (M. Bouteiller, responsable de la promotion de La Charron)

L'effet sur les ventes se fait sentir dès 1995, à la fois en termes de quantité vendue mais également, et c'était l'un des principaux objectifs des promoteurs de l'initiative, en termes de maintien d'un prix de vente supérieur à 8 F du kilogramme. Aujourd'hui, le responsable de la promotion de la marque estime que 10 000 tonnes de moules sont commercialisées chaque année sous cette appellation.

⁴⁹ Le responsable de la promotion de la marque a proposé que les mytiliculteurs rétrocèdent une partie de leur subvention pour la promotion de la moule La Charron.

La marque est fortement supportée par une politique de promotion très offensive. Le contenu principal de cette politique est le message sur le goût et la qualité, dont la démarche se veut porteuse.

« Le message c'est qualité, qualité, vous voyez. Bon nous ce que l'on veut c'est que la ménagère quand elle ouvre, qu'elle ait une qualité de moule et qu'elle ait une saveur, vous voyez. Notre slogan c'est un "bouquet de saveur" donc ça veut tout dire le bouquet de saveur, vous voyez. » (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

Mais, ce qui est tout à fait surprenant pour une démarche de qualité locale, la promotion de La Charron s'appuie sur tous les médias permettant de mieux faire connaître le produit. Ainsi, le responsable de l'Alliance des Pertuis souhaite très fortement inscrire cette démarche dans un cadre régional. Il reprend en main une fête organisée tous les ans, « la fête de la moule » et organise son déroulement sur le port du Pavé avec la dégustation de quatre tonnes de moules tous les ans. Petit à petit l'animation gagne en notoriété et accueille jusqu'à 100 000 personnes chaque année parvenant même à susciter l'intérêt de la presse nationale (Le Figaro) et même internationale (avec un reportage de 32 pages dans National Geographic). Le responsable de la promotion de La Charron parvient ainsi dans le même temps à intéresser le public local, les médias, mais aussi ses propres confrères qui apprécient, pour la grande majorité d'entre eux, l'énergie que celui-ci déploie autour d'actions d'envergure. Il comprend notamment que le développement régional est un moteur considérable pour la promotion de la marque, aussi cherche-t-il à développer des actions de publicité concertées avec d'autres produits de la région Poitou-Charentes : la pomme de terre de l'Ile de Ré, le beurre Poitou-Charentes, le vin blanc charentais. Cette démarche lui permet également de bénéficier de fonds régionaux pour le développement de sa politique commerciale. De la même façon, ce mytiliculteur, très investi dans l'action de promotion, a-t-il eu l'idée d'associer son produit aux grandes manifestations régionales : les Francofolies de La Rochelle, le festival du Grand Pavois.

Pour lui, la promotion est un travail de tous les instants, de toutes les occasions et il voudrait bien voir ses collègues en faire de même, tout simplement parce que cela lui semble la moins coûteuse des opérations de recrutement de futurs consommateurs.

« Sur l'Ile de Ré, au moment..., à Ars, il y a énormément de monde à Ars sur l'Ile de Ré, donc on fait des petits coups comme ça, on fait une petite fête de la moule. C'est rien, c'est 70, 80 kilos de produits, mais on régale un tas de gens. Ils sont là pour déguster, ils sont pas

là pour manger, donc avec 10 moules, on régale, vous voyez. Et on fait connaître un paquet de recettes, les gens s'en vont, ils voient ça, quand ils retrouvent le logo sur le marché, ils achètent sur le marché. Ce que je reproche un petit peu aux professionnels, moi, c'est de ne pas..., moi je fais la démarche, je fais connaître, mais ils ne suivent pas derrière. Il faut toujours suivre avec des recettes, des affiches, vous voyez, continuellement. Surtout que j'avais sorti deux sortes de recettes, ensuite on a sorti le petit truc papillote [*petit dépliant de recettes de cuisine des moules en papillotes*] là qu'on avait fait quand on a fait l'inauguration de la route de la moule, je l'ai sorti à 300 000 exemplaires ça et je leur ai donné gratuitement. Des pleins sacs on leur a donné. Certains n'ont rien compris. C'est dommage. « (M. Bouteiller, responsable de la promotion de La Charron)

L'alliance des Pertuis assure également l'association du produit avec certains acteurs qui vont pouvoir jouer le rôle de prescripteur : c'est le cas des restaurants qui ne représentent pas nécessairement de gros débouchés mais qui vont pouvoir faire connaître le nom du produit en présentant des menus affichant des recettes à base de moules La Charron, c'est le cas également de guides gastronomiques régionaux, dans lesquelles l'Alliance des Pertuis accepte d'être annonceur si le guide nomme les restaurants qui s'approvisionnent à partir de moules La Charron.

Enfin, tout un ensemble d'actions de promotion vise à équiper la commercialisation des produits, que ce soit en vente directe ou en grande surface, l'objectif étant à chaque fois d'assurer une notoriété suffisante du produit afin que les consommateurs soient à même de le reconnaître et éventuellement de le demander.

« On fait de la promotion. Moi, je travaille avec le groupe O [*enseigne*], donc ce qui fait que tous les ans, eh bien j'envoie des piques-prix, puisque je vais faire des piques-prix avec qui sont ..., tout ça est en vente à la coopérative, c'est un prix dérisoire. Un pique-prix ça coûte 15 francs. Vous donnez 2 piques-prix à votre client, vous donnez 30 F. Vous rendez compte sur une année, c'est que dalle ! C'est rien. Donc, moi je fais, eh bien selon les magasins je fais des kits, c'est à dire dans un sac je mets 2 piques-prix, je mets 5 ou 600 recettes, je mets des affiches, je mets tout et j'envoie ça au groupe O qui eux après re-dispatchent sur les magasins. Et en cours de saison quand j'ai quelque chose de temps en temps, eh bien je fais des..., dans les sacs de moules, je mets ça dans les sacs plastiques, dans les poches plastiques, et à travers le sac de moules, pouf, je laisse tomber, vous voyez. Ce qui fait qu'on va distribuer, allez, 50, 100 piques-prix, 100 sacs allez pouf, on met 100 piques-prix. Hop, ça se retrouve, vous êtes sur que ce pique-prix quand le poissonnier il va le vider sur l'étal, il va le retrouver ce pique-prix, il va être chez lui, il va être dans son magasin.» (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

Certains mytiliculteurs reprochent un peu la démarche *a minima* de la marque collective qui, par un cahier des charges trop ouvert, ne permet pas réellement de travailler sur la base d'une différenciation de produit. En effet, toute moule produite sur un bouchot de cette zone de production peut bénéficier de l'appellation « La Charron ». Certains estiment qu'il aurait fallu, au contraire, créer un véritable principe de différenciation autour d'un élément fort, comme la qualité gustative ou le taux de remplissage du produit. Derrière cette position, on retrouve en réalité ceux qui ont une vision spécifique de leur activité et veulent mettre au point de véritables outils de pilotage de la production adaptés aux stratégies de commercialisation. La défense de la qualité du produit doit être un élément fort du positionnement sur le marché des produits de la Baie. L'ancien responsable de la sous-section souhaitait notamment que la démarche de certification de produit entamée par le CNC soit aussi le moyen de développer un mode de commercialisation qui respecte mieux la saisonnalité de la pousse.

« Bon le certificat de conformité pour le produit pour moi c'est très bien, mais on aurait pu aller plus loin c'est-à-dire voilà : on ne peut vendre des moules de bouchot que lorsque le taux de remplissage correspondra à un taux intéressant c'est à dire un petit peu avoir une date d'ouverture de la commercialisation zone par zone ; même géographiquement parlant c'est à dire notre secteur, un peu plus haut la Plaine, la Bretagne, la Normandie qui ont un cycle normal qui est plus long quoi ; étant située la zone de production la plus au sud, nos produits remplissent les premiers mais je dirais ... on peut considérer qu'on a un produit haut de gamme de juin à début septembre ; bon au fur et à mesure qu'on monte dans la saison notre produit je dirais n'est plus aussi compétitif que ceux de Pénestin, de la Bretagne ou de Normandie. Donc arrivé à faire comprendre à certaines personnes que l'on pourrait avoir une période de commercialisation, une ouverture officielle que quand le produit aurait un taux de remplissage nécessaire et suffisant, c'est pas facile non plus.... faire comprendre aux personnes qu'elles ne peuvent pas expédier à longueur d'année. » (M. Millet, ancien responsable de la sous-section mytilicole de la SRC Ré-Centre-Ouest)

De même, certains voient dans le développement du travail sur filière, un moyen de mieux maîtriser les qualités du produit, en séparant, comme on peut le faire pour les huîtres, la période de pré-grossissement qui peut se faire sur filière, avec la finition, qui gagne à être réalisée sur le bouchot. Il est intéressant de voir que ces démarches visent à redéfinir la qualité du produit, telle qu'elle pourrait être traitée sur le marché. Pour eux, la qualité sanitaire

constitue un socle minimal qui doit être dépassé par ceux qui entendent créer les conditions d'une véritable différenciation du produit.

« Tous les ans moi je faisais faire des tests de taux de remplissage, bon si je prenais l'exemple je prenais des moules de corde, au mois de novembre, octobre/novembre quoi, quand elles sont de taille pratiquement commercialisables déjà sur les cordes en filières, et les mettre dans des bouchots intéressants et les laisser plus de six mois puisqu'il s'agit de la réglementation pour avoir des moules dites de bouchots, alors qu'à l'origine c'étaient des moules de cordes donc le pré-grossissement se faisait sur les filières et la finition sur les bouchots ; moi je pense que c'est une des choses intéressantes à faire ; et bien on avait des taux de remplissage nettement intéressants parce que lorsque l'on regardait le poids de la coquille qui est poussée sur les filières et qui est une moule beaucoup moins lourde en coquille, on avait tout de suite en taux de remplissage des choses intéressantes ; on a monté en taux de remplissage qui correspondait à 42-44 % ; ce qui n'est pas négligeable quoi parce qu'on sait que les Néerlandais disent qu'une moule, en prenant le même indice, une moule était pleine à partir de 26 % ; bon ! Mais je dirais là aussi c'est un argument que l'on pouvait utiliser, moi j'utilisais cet argument-là auprès de certains restaurateurs. » (M. Nicolas, mytiliculteur, L'Aiguillon-Sur-Mer)

Inversement, certains mytiliculteurs ont un peu du mal à se reconnaître dans les démarches très offensives de la marque collective, qui sont plus le reflet de la personnalité du mytiliculteur qui les porte et de la grande variété du réseau qu'il est à même d'activer. Certains voient mal notamment comment de telles actions peuvent réellement soutenir une profession mise à mal par des séries de dispositions réglementaires lourdes de conséquences. Pour eux, les capacités de la Baie seront toujours une limite forte à toute démarche de promotion : vendre plus ne peut pas être un but en soi, si l'on n'est pas capable de produire plus ou même de produire dans les mêmes conditions. On voit ici que la démarche collective autour de la protection de la marque n'est pas un folklore un peu en marge des enjeux qui se posent actuellement pour la profession. Bien au contraire la défense d'une appellation pose le problème des conditions de développement de l'activité en interrogeant à la fois la possibilité d'une définition spécifique de la qualité des produits (notamment : y a-t-il une place pour une qualité organoleptique lorsque le débat ne porte que sur la qualité sanitaire ?), les conditions de développement de l'activité (le développement du champ de filière est-il l'enjeu d'une profession ou d'une politique locale ?), et les modalités de l'engagement d'une action collective à travers l'identification des interdépendances en jeu.

3. Organiser l'action collective

L'organisation de l'action collective est un véritable enjeu pour cette profession réputée très individualiste. Nous avons rencontré des mytiliculteurs investis dans la Sous-Section Mytilicole de la Section Régionale Conchylicole, mais nous avons également rencontré des mytiliculteurs peu engagés et désabusés, moins par les actions mêmes de ces organisations professionnelles que par le contexte trop individualiste dans lequel celles-ci s'inscrivent. Ce qui tend, bien évidemment, à renforcer le manque d'action collective au sein de la profession. Malgré tout, c'est plus l'action collective économique que politique qui est remise en cause et principalement l'inefficacité de l'organisation de producteurs. Ainsi, pour ce petit exploitant qui ne travaille qu'avec des grossistes et en vente directe, l'organisation de producteurs, dont nous avons pu voir qu'elle était totalement inactive au moment de notre enquête, restera toujours insuffisante face aux lois du marché imposées par la grande distribution.

« Moi, personnellement non [*je ne m'implique pas dans les démarches collectives*] pas de trop, parce qu'on remarque quand même que la profession, les gens sont très individuels et bon ce qui se dit quelquefois dans des réunions, on s'aperçoit qu'après les gens n'en tiennent pas forcément compte [...]. Bon, l'organisation de producteurs, le but premier ça serait pour maintenir des prix assez hauts, mais bon en France, on a la liberté des prix, donc chacun peut pratiquer le prix qu'il veut. Donc, organisation de producteurs ou pas, je ne vois pas là où elle peut venir faire quelque chose, quoi [...]. Donc, ces grandes enseignes feront toujours ce qu'elles veulent, c'est un peu elles qui mènent la barque, malheureusement. » (M. Renard, mytiliculteur, Charron)

Pour cet autre mytiliculteur, le principe de maintien de prix élevés est illusoire car s'il se heurte à l'individualisme de chacun, il achoppe également contre la crainte des producteurs de perdre de la marchandise en raison des mauvaises conditions climatiques toujours possibles. Ceux dont les concessions sont les plus exposées, ou qui ont eu un mauvais début de saison ou encore qui ont une exploitation des plus petites risquent de vendre rapidement et faire chuter le prix du marché pour l'ensemble de la profession. On voit alors que la fameuse loi du marché fonctionne comme un principe auto-réalisateur, il suffit que quelques mytiliculteurs y croient, s'en inquiètent pour que son fonctionnement soit effectif.

« Bon à côté de ça, il y a des impératifs liés à la production qui font qu'à un moment donné, les gens sont pressés de vendre quand même. [...] Ici à l'heure actuelle, on commence à vendre le 15 mai. Mais si vous voulez, au mois de juillet, tous ces cordes de chanvre qui vont capter du naissain pendant l'hiver, grossissent et il faut absolument les récupérer pour regarnir. On sait très bien que si il vient à faire mauvais on peut les perdre et on perd le naissain de l'année suivante. Donc c'est là qu'il faut libérer les pieux, donc il faut vendre et c'est là où les prix peuvent baisser et les gens se décourager et perdre pied par rapport à un acheteur. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

Mais il serait manichéen de ne voir les limites des actions de l'organisation de producteurs uniquement dans le mode de fonctionnement des petites exploitations, d'autres mytiliculteurs s'empressent de dénoncer également certaines pratiques des entreprises les plus importantes qui, en se souciant uniquement de leur propre seuil de rentabilité, font s'effondrer les prix. C'est ce que mentionne ce professionnel dont l'entreprise produit pourtant 250 tonnes de moules par an, et qui de ce fait est parmi les plus importantes entreprises de la Baie.

« Et puis quand je vois certains chez nous quand ils ont beaucoup de moules, et bien en attendant, ça bradait un peu. Donc, ça c'est mauvais, mauvais. On sait que beh il y a un prix de revient, il y a chiffre d'affaires à faire. On a eu des exemples, le gars qui disait bon moi il me faut tant d'argent, je m'en fous, j'en ai tant, je fais la règle et puis je vends à 6 balles quoi, sans s'occuper que l'autre à côté bein lui il en avait moins et puis à 6 balles, il peut pas vendre. Oui [*les grosses structures sont mieux placées en termes de coûts*], bien sûr. Beh oui, mais ça il faut être très vigilant là dessus, il faut être très vigilant. Faut pas, faut pas, moi, je sais que j'ai beaucoup, bon maintenant j'arrive en fin d'emprunt sur mon entreprise, je pourrais baisser mon prix de moules. Moi, tous les ans, je peux faire 300 tonnes de moules, je peux baisser de 50 centimes, ça ne va pas me pénaliser, mais celui là qui en a 80 tonnes ou 100 tonnes à vendre, lui il ne pourra pas, je vais le couler, je vais le couler. Et ça faut pas, ça faut pas. » (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

Comme c'est souvent le cas, une discrimination des positions entre petites et grosses structures est un peu simpliste. Il faut plutôt chercher du côté d'une différence entre ceux qui ont plutôt une vision de long terme et ceux qui travaillent sur le court terme. Il est évident que le fait de participer à une forme d'action collective, quelle qu'elle soit, comme c'est le cas de ce mytiliculteur qui vient de s'exprimer, amène le producteur à envisager le futur de la profession et le conduit à pousser vers une vision de long terme. Dans ce cadre, toutes les bonnes volontés des professionnels visant à maintenir des prix élevés, même au détriment de profits sur le court terme, sont à motiver.

Pourtant, certains problèmes ne semblent pouvoir être résolus qu'à l'échelle interindividuelle et supposent un engagement fort des producteurs derrière des positions claires. C'est le cas de la mise en place du schéma d'aménagement des structures qui vise à mieux organiser les conditions d'exploitations des concessions par les professionnels. Des règles collectives doivent être édictées et fonctionner de la même façon pour tous, qu'il s'agisse de règles très pragmatiques comme celles liées à l'entretien régulier des bouchots, ou de règles plus spécifiques comme celles régissant la suppression des lignes de bouchot endiguées et leur remplacement vers des lignes plus au large.

L'entretien des pieux est un bon exemple de ce qui devrait, aux yeux de certains mytiliculteurs, fonctionner comme une sorte d'éthique professionnelle que chacun devrait respecter pour le bien de l'ensemble du collectif.

« Pour moi bien travailler, c'est surtout l'entretien des concessions, vous voyez. Bon la qualité de toute façon, c'est pas nous qui la faisons, c'est l'eau. Donc la qualité, que le gars travaille bien ou qu'il travaille mal, ça sera pareil mais ce qu'il faut surtout c'est que les concessions soient bien entretenues c'est à dire une concession propre, vous voyez, une concession qui tous les ans, garnie ou pas garnie, n'ait pas de bigorneaux, n'ait pas de prédateurs dessus, vous voyez. Et ça malheureusement tout le monde ne le fait pas. Nous les pieux eh bien on les arrache, dès qu'il est mauvais, hop, on l'arrache, on en met un neuf. [...] Faut pas laisser des pieux vieillir tout seuls, c'est là où les parasites vont se mettre dessus où les crabes vont, et puis on va multiplier après les problèmes, vous voyez. Donc, ça faut pas, faut pas. » (M. Colin, mytiliculteur, Charron)

Mais d'autres formes de régulation ne peuvent pas être mises en place uniquement par la profession et sont encadrées par les autorités, c'est-à-dire en l'occurrence le service des cultures marines de la Direction des Affaires Maritimes, avec l'expertise de l'IFREMER. Il s'agit du dossier de nouvel aménagement du schéma de structure qui prévoit le remplacement de certains points de concession qui ne peuvent plus être exploités par d'autres points plus au large.

« Il y a une autre question qui se pose sur le secteur, c'est en fait les rendements de production et puis la qualité du produit. Alors pas d'un point de vue microbiologique, mais quantité de chaire dans la moule et taille de la moule puisqu'en fait depuis quelques années ils ont vu des ralentissements de croissance sur leur production, donc des moules plus petites qui

ont un problème de commercialisation par rapport à d'autres secteurs type Le Vivier-Sur-Mer en Bretagne Nord. » (M. Gouletquer, Ifremer, La Tremblade)

Aujourd'hui, l'une des solutions adoptées par les mytiliculteurs pour accroître leur productivité passe par la diminution du nombre de pieux. En cherchant à lutter contre un parasite de la moule, le « *myticola* », les producteurs du Vivier-Sur-Mer se sont aperçu que "la diminution de la densité ne s'est pas traduite par une baisse des volumes de moules. Au contraire, même, la production aurait tendance à s'accroître » rapporte le magazine « Produits de la Mer » : « En effet, la biomasse totale étant sérieusement allégée, les moules disposent d'une plus grande quantité de nourriture ».

Si la tendance était à l'accroissement du nombre de pieux, la découverte du Vivier a inspiré d'autres bassins qui ont alors cherché à faire respecter le schéma des structures. C'est le cas notamment de la Bretagne Sud ou de la Normandie dont le président de la SRC, en septembre 1998, affirmait que si « au fil des ans, les densités ont été de moins en moins respectées » il s'agissait maintenant de « pérenniser les entreprises à travers la qualité, plutôt que sur les volumes produits, car les capacités trophiques du milieu sont dépassées par la biomasse ».

Les mytiliculteurs de la Baie de l'Aiguillon ont donc bien compris que si l'intensité des pieux déterminent à priori la quantité commercialisable, un captage trop important, en tirant de manière accrue sur le potentiel de nourriture, limite la croissance des moules.

« Alors ils ont réagi à leur niveau de façon positive en diminuant les densités de pieux donc les densités d'élevage sur l'ensemble de la zone, ça ça a été une modification responsable quoi, c'est quelque chose qui a été fait aussi au Vivier Sur Mer il y a quelques années ».
(Gouletquer, Ifremer, La tremblade)

Ainsi, et comme le note le journal L'ostréiculteur français, « en janvier 99, les mytiliculteurs du Pertuis Breton ont décidé de modifier le schéma des structures et de diminuer progressivement le nombre de pieux par bouchots. La décision était de passer de 129 pieux autorisés jusqu'ici à 110 pieux, au 1^{er} janvier 2000, et à 100 pieux, au 1^{er} janvier 2001. L'idée directrice était de diminuer la densité de moules en élevage, cause probable du manque de croissance des coquillages »⁵⁰. L'IFREMER peut alors constater un effort notable des producteurs.

⁵⁰ L'ostréiculteur français, 2000, "La tempête provoque une pénurie de pieux", n°134.

« Mais de même ils sont, enfin la profession, ils sont quand même assez sensibles parce que le secteur, bon il n'y a pas de gâteau pour tout le monde quand même. Il y a une production d'algues pour nourrir les moules qui est relativement limitée. Alors il y a des études pour savoir combien un secteur peut produire d'animaux marins en fonction de la nourriture qui s'y trouve. [...] Mais là ils se sont quand même aperçu que s'il y avait une trop grande densité de pieux à l'unité de surface, ben il y avait moins de chance que ça grossisse. Ils ont fait des efforts dans ce sens, c'est-à-dire qu'ils ont éclairci un peu leurs pieux, leurs bouchots . »
(Mme Ryckaert, Ifremer, laboratoire côtier, L'Houmeau)

Mais l'organisation de l'action collective professionnelle prend un tour particulier dans le contexte de la Baie de l'Aiguillon en raison de la dépendance de la zone à deux juridictions administratives : celle de la Charente-Maritime et celle de la Vendée. Cette situation peut poser un certain nombre de problèmes lorsque les décisions de fermeture ne sont pas harmonisées entre les deux préfetures. C'est d'autant plus le cas que les entreprises disposant d'un numéro sanitaire inscrit en Charente-Maritime ont pour la majorité (presque 90%) des concessions situées en Vendée. C'est pour cette raison que le développement du champ de filière au large a été arbitrairement divisé en deux parties égales dépendant chacune de l'une des juridictions de la Baie. Il faut enfin préciser que ce découpage administratif ne recoupe pas actuellement le découpage de la représentation professionnelle, puisqu'au contraire l'ensemble de la Baie, malgré l'appartenance de la zone à deux départements, est rattachée à une seule section régionale conchylicole (la SRC Ré-Centre-Ouest). Il existe actuellement un projet visant à mettre en regard le découpage départemental avec celui des instances de représentation professionnelle, ce qui aboutirait à la création d'une section Poitou-Charentes et d'une section Loire-Atlantique. Si ce projet peut satisfaire les ostréiculteurs, il a de quoi inquiéter les mytiliculteurs, dont les forces, scindées sur deux sous-sections mytilicoles, se verraient à chaque fois diminuées de moitié face aux représentants de l'ostréiculture. En effet, la mytiliculture n'est pas très développée sur Marennes-Oléron, ni sur la Vendée. Les mytiliculteurs sont essentiellement concentrés sur la Baie de l'Aiguillon. L'ancien responsable de la sous-section mytilicole s'est fortement, pour cette raison, opposé à ce projet.

« La mytiliculture au sein de Ré-Centre-Ouest avait son mot à dire, maintenant la mytiliculture dans la partie Poitou-Charentes et dans la partie Pays de Loire va être quantité négligeable ; la partie Poitou-Charentes ce n'est pas 10 000 mytiliculteurs qui font entendre leur voix auprès de Marennes-Oléron et dans la partie je dirais Pays de Loire, le responsable était bien content de ne plus avoir l'épine de mytiliculture et peut être moi personnellement à

toujours vouloir changer certaines choses ; c'est un petit peu le cas. » (M. Millet, ancien responsable de la sous-section mytilicole à la SRC Ré-Centre-Ouest)

Mais, il semble bien que l'enjeu le plus important de l'action collective au sein de la profession, soit la prise en charge de problèmes qui sont aujourd'hui traités de manière séparée sur le plan administratif. Le problème de la qualité de l'eau est probablement un très bon exemple, tant ses implications sont éclatées entre des administrations différentes : la DDAM pour l'octroi de concessions de cultures marines et leur usage, la DASS pour la pêche à pied et la baignade, la DSV pour la qualité des produits de la conchyliculture destinés à être mis en marché.

« L'origine des auto-contrôles collectifs c'est moi qui l'avait décidée, il a fallu même se battre beaucoup pour que les services vétérinaires des Charente-Maritime l'acceptent ; si on appliquait le texte Monsieur Rouillé [*responsable DSV*] était catégorique là dessus, les auto-contrôles étaient individuels. Il n'y avait rien de plus ridicule que de faire faire toutes les semaines une analyse à des professionnels à des concessions des fois qui sont espacées de 15 mètres ; si la concession alors que dans le réseau de surveillance IFREMER il y avait que 4 points dans la baie. Vous voyez c'était ça quoi, de 4 points dans la baie on est passé à 14 zones et chaque zone au vu des résultats, à part certaines zones qui ont des mauvais résultats je dirais chroniques c'est des zones situées le plus près des estuaires, on a même proposé à l'époque dans ces zones là où il y a quand même beaucoup plus de captage que d'élevage, et bien d'encourager le captage c'est à dire de modifier les textes qui définissent les concessions, c'est-à-dire, bon je prends l'exemple du captage dans une concession c'est 3 kilomètres, dans les zones situées près de l'estuaire pour encourager les personnes à faire que du captage dans ces zones là et non pas de la production, production qui pourrait être, je dis bien pourrait être, soumise à des problèmes de qualité d'eau dans l'estuaire, dire voilà dans ce secteur là et bien au lieu de mettre 3 kilomètres on peut mettre 4 kilomètres c'est-à-dire en accordant un bonus à ces concessions là les personnes auraient eu plus intérêt à faire du captage plutôt que de l'élevage ; donc moins de risque après de retrouver des produits d'élevage élevés dans des zones sensibles ; vous voyez, bon ce n'est pas toujours suivi et par les professionnels et par l'administration qui n'y a peut-être pas vu, et bien je dirais, un moyen comme un autre de clairvoyance quoi. » (M. Millet, ancien responsable de la sous-section mytilicole à la SRC Ré-Centre-Ouest)

On retrouve ici une vision partagée par les représentants actuels au sein de la sous-section mytilicole dans laquelle les enjeux de l'action collective sont très fortement liés à ceux posés par la nouvelle prise en compte des questions sanitaires. Ce positionnement souligne toute la portée d'une telle action et en même temps interroge ses limites dans un contexte

professionnel réputé pour l'individualisme de ses membres. Il semble bien que la viabilité des solutions proposées par la profession (renforcement des points de contrôle, responsabilisation des producteurs, mise en place d'un classement saisonnier) soit très fortement associée à la capacité que les mytiliculteurs sauront déployer pour s'engager dans le cadre d'actions collectives.

Conclusion : les trois figures du mytiliculteur en Baie de l'Aiguillon

A travers cette présentation des conséquences de l'utilisation des résultats de mesure des réseaux de surveillance de l'IFREMER pour des décisions de fermetures ou de restrictions de commercialisation, nous avons voulu montrer qu'il est difficile de limiter l'analyse à l'identification d'impacts isolés. Bien au contraire, c'est l'ensemble des interdépendances entre des professionnels, des métiers, des problématiques qu'il s'agit de suivre, dans ce contexte particulier où des décisions administratives et réglementaires viennent donner un nouveau cadre à l'activité mytilicole. Ces interdépendances peuvent presque être perçues à l'échelle de chaque mytiliculteur, dont les figures se recomposent au gré des problématiques qu'ouvrent de telles questions sur son activité. Le professionnel se fait tour à tour producteur, marchand et acteur politique, et doit en permanence être capable de jouer ces trois rôles.

Lorsqu'il se fait producteur, il doit envisager les conditions d'exercice de son activité et saisir les différents éléments qui en constituent le cadre. Il lui faut alors travailler sur les techniques qui lui permettent de gérer les spécificités du métier, sans considérer que celles-ci sont constantes dans le temps. La nature des équipements dans lesquels il doit investir prend alors tout son sens dans ce contexte : s'équiper d'un établissement à terre ne représente pas seulement le moyen de s'adapter aux contraintes réglementaires en vigueur, cela permet aussi de changer radicalement les façons de travailler, de modifier les horaires, de définir autrement son rôle dans un système de production local, d'envisager d'autres formes de relation au marché, de calculer autrement les principes de rentabilité de l'activité.

Le mytiliculteur est également un marchand. Celui qui travaille ses moules sur les bouchots, doit aussi savoir en faire la promotion sur le marché, trouver des clients, s'ajuster à la demande, suivre le marché. La proximité, souvent géographique et organisationnelle, avec le marché lui permet de façonner l'offre en fonction de la demande. Certains par exemple, commencent à mettre en place des outils de traçabilité. Ceux qui le font le plus volontiers sont ceux qui ont compris que ces outils permettaient également de piloter la production en fonction des spécificités du marché. L'outil prend une pertinence particulière parce qu'il permet justement d'accrocher deux activités du mytiliculteur, dont nous avons vu plus haut l'incompatibilité dans le temps. Mais la proximité au marché lui fournit également le moyen de saisir les répercussions qui se font sentir lorsque la commercialisation n'est pas possible dans les mêmes conditions. A force de travailler son marché, il sait ce qu'il en coûte de se trouver dans l'impossibilité de fournir un client. L'impact de la fermeture n'est pas géré autrement qu'à travers une anticipation permanente du risque que celle-ci représente. Ce n'est pas une fois que la commercialisation est suspendue que le mytiliculteur doit la gérer, c'est bien avant. Et nous avons vu, le travail marchand déployé de manière récurrente et permanente pour pérenniser des relations qui ne demandent qu'à se défaire au moindre incident. Il s'agit bien moins de créer les conditions de la confiance que de se rendre irremplaçable aux yeux du client, pour, lorsque c'est possible inverser le rapport de dépendance. Pour cela, nul doute que les actions de différenciation des produits de la Baie seront un atout majeur. Voilà reposée, encore autrement la question de l'introduction d'outils de gestion de la production qui peuvent sensiblement modifier la qualité du produit.

Mais c'est probablement la figure politique du mytiliculteur qui nous paraît la plus intéressante pour la question qui nous préoccupe. En effet, nous étions partis sur l'idée de l'évaluation (non économique) de l'impact de contraintes exogènes sur l'activité mytilicole. Et nous avons bien été obligés de constater le lourd travail conduit par les mytiliculteurs pour redéfinir de manière endogène la dégradation de la qualité de l'eau. En identifiant les acteurs concernés par la gestion de la qualité de l'eau, en suggérant de nouvelles formes de gestion collectives et en obligeant à un traitement politique de la question par sa mise sur agenda, les mytiliculteurs ont perdu leur statut de victimes et sont devenus de nouveaux acteurs d'un problème totalement redéfini. La grande force de leur action est alors d'être parvenu à pointer ce qui devient par-là même objet d'un intérêt non plus individuel ou professionnel mais véritablement collectif : la qualité des eaux littorales. Leur propre enjeu devient un enjeu à l'échelle locale, mais aussi nationale, et presque déjà européenne.

« C'est ce qui s'est passé dans toute l'Europe. Dans toute l'Europe, on s'est dit le milieu est pourri, on va faire des bassins pour épurer les coquillages. Il y a des pays qui ont peut être atteint un point de non retour, comme l'Espagne, depuis malheureusement toujours les canons à ordures déversent le long des falaises...il n'y a aucun système d'épuration qui fonctionnait encore il y a peu de temps. Mais dans notre région, on aurait pu peut être avoir là un exemple de reconquête du milieu si vous voulez. Parce que ces productions conchyliques doivent être les témoins en aval, de l'environnement préservé. » (M.Roux, mytiliculteur, Charron)

Etre un acteur politique c'est aussi proposer une solution économiquement acceptable et politiquement raisonnable. Loin de se résoudre à vouloir trouver une solution propre à leur métier, pensée comme une manière de gérer l'impact de décisions réglementaires, et dont ils connaissent mieux que quiconque les limites de la mise en œuvre, ils préfèrent suggérer une solution praticable et durable au sens que l'économie de l'environnement donne à ces termes.

« Il faut quand même voir ce qui se passe dans les endroits où les gens ont des bassins. Nous on a pu le constater en Espagne, dans *la ria de Porte Benra* en 84, où après avoir passé une semaine chez les conchyliculteurs, et après avoir visité les centres d'épuration, on se rendait compte que la production ne passait pas en épuration. Parce que ces productions conchyliques sont liées à des phénomènes saisonniers, les ventes sont saisonnières, il y a des pics de vente qui sont assez importants, et on ne fait pas les bassins par rapport aux ventes intensives, on les fait sous des ventes moyennes. Donc, au moment de Noël en Espagne, les moules effectivement ne passent pas dans les bassins, ils n'ont pas le temps. Techniquement c'est impossible, et puis c'est vrai partout, c'est vrai partout. C'est une caution par rapport effectivement aux vétérinaires, par rapport aux services de contrôles, c'est quelque chose qui permet d'avoir une étiquette de salubrité mais il ne faut pas s'imaginer que les gens ont le temps de passer toutes leur moules dans les bassins lorsque les ventes sont au plus fort de la saison. La solution c'est eh bien...à mon avis, la solution elle est très simple, c'est de définir un taux de coliformes acceptable qui est sûrement au-dessus de celui qui est considéré aujourd'hui et puis parallèlement à ça de prendre des mesures en amont, pour qu'il y ait moins de pollution agricole et urbaine. » (M. Roux, mytiliculteur, Charron)

La prise en compte des nouveaux effets de la réglementation concernant la production et la mise en marché des moules en Baie de l'Aiguillon a ceci de particulier qu'elle dépasse largement le cadre local dans lequel se pose le problème. La force de la profession dans ce bassin a bien été de renverser doublement la problématique : transformant la qualité de l'eau en variable endogène alors qu'elle était décrite, selon le langage des économistes comme une

contrainte exogène, en en faisant le résultat de l'action de différents professionnels que les pouvoirs publics doivent apprendre à mieux harmoniser ; faisant de la mise en question des conséquences d'une qualité sanitaire dégradée, décrite par les administrations comme un enjeu pour les intérêts individuels d'une profession, une question en réalité collective, dépassant les frontières de la Baie pour concerner l'ensemble de la gestion sanitaire des eaux territoriales en Europe.

Conclusion générale

La question de l'évaluation des impacts de la production et de l'utilisation des informations concernant la qualité sanitaire des eaux de production conchylicole peut être abordée à travers la mesure économique du coût que représente pour l'ensemble des acteurs de la filière la fermeture d'une zone ou la dépréciation de la réputation liée à cette fermeture. Ces impacts sont localisés et temporaires, mais paradoxalement ils s'avèrent difficiles à évaluer. La limite principale à cette mesure est liée au positionnement des acteurs eux-mêmes. En effet, ils sont peu nombreux à faire cette mesure, à pouvoir l'estimer, et plus profondément à considérer qu'elle est révélatrice de l'impact que peuvent avoir ces informations.

Il paraît alors nécessaire d'analyser la question des impacts des informations sur la qualité sanitaire des eaux de culture autrement. Il faut accepter son caractère non plus localisé mais diffus, non plus temporaire mal longitudinal. Autrement dit, il faut admettre que c'est l'ensemble de la filière qui peut être concernée par de tels impacts et que ceux-ci ont une portée qui dépasse largement chacun des incidents de fermeture. De toute évidence, la mesure n'est plus le dispositif d'évaluation adéquat. On peut alors penser qu'il est nécessaire de comprendre les reconfigurations organisationnelles qui sont liées à la production et l'utilisation des informations concernant la qualité des eaux littorales, au sein de l'ensemble de la filière.

Nous avons analysé ces reconfigurations à travers deux monographies auxquelles nous avons accordé un statut épistémologique différent. La première concerne l'étude du bassin ostréicole de Marennes-Oléron. Elle permet à travers la description la plus fine possible des interdépendances en jeu dans le cadre de la production et de la mise en marché des huîtres de mieux comprendre les choix que font les acteurs lorsqu'ils nouent des relations avec d'autres acteurs pour échanger des produits. Nous avons notamment étudié le rôle des formes de coordination, de la confiance interpersonnelle jusqu'aux formes de contractualisation les plus équipées, dans la gestion des incertitudes portant sur la qualité des produits échangés. La seconde monographie a été réalisée dans le bassin mytilicole de la Baie de l'Aiguillon. Cette zone conchylicole est actuellement touchée par des problèmes sanitaires importants suspendant grandement les modes d'organisation actuels de la production. Il ressort là aussi que ce sont les formes de coordination entre acteurs qui apportent des solutions aux

incertitudes pesant sur la qualité des produits. Nous avons notamment décrit précisément l'ensemble des mécanismes qui permettent aux producteurs de gérer les différents aléas pesant sur leur activité. Mais, plus profondément, on peut voir à travers les problèmes sanitaires qui se posent actuellement pour cette zone conchylicole que la profession trouve là les enjeux du positionnement de son activité à l'échelle locale mais aussi nationale. C'est l'ensemble des questions de la gestion de la qualité de l'eau qui se trouve redéfinie et interrogées à travers les actions des mytiliculteurs. Ce constat souligne, s'il en était besoin, de la nécessité d'adopter une perspective la plus élargie possible pour aborder cette question des impacts.

Pour synthétiser notre propos, nous voudrions revenir sur les quatre résultats principaux de notre recherche :

- i) L'analyse de la question des impacts de la production et de l'utilisation d'informations sur la qualité sanitaire des eaux conchylicoles nécessite de considérer le caractère diffus et longitudinal de ces impacts en décrivant les reconfigurations organisationnelles qu'ils engagent au sein de la filière. Ces reconfigurations peuvent être décrites à travers les nouvelles formes d'interdépendances qui se nouent entre les acteurs et qui sont produites par les formes de coordination qu'ils mettent en œuvre pour échanger des produits. Ce résultat tend à souligner le fait que les informations sur la qualité sanitaire des produits sont très peu traitées isolément par les acteurs des filières conchylicoles. Elles sont plutôt utilisées de manière conjointe avec d'autres types d'informations sur la qualité que chaque acteur, à son niveau, cherche à produire et faire circuler sur le marché : le principe d'une définition de la qualité marchande des produits.
 - ii) La qualité sanitaire et la qualité marchande sont dans la majorité des situations articulées par les acteurs de la production et du marché qui les traitent rarement séparément.
- Soit les acteurs considèrent que la qualité sanitaire est en toute situation acquise, ils s'appuient alors sur l'existence d'un système de confiance institutionnalisé

garantissant la qualité sanitaire des produits conchyliques circulant sur les marchés. Ce système est celui des mesures et contrôles réalisés par différentes administrations et leurs experts : depuis les contrôles portant sur la qualité sanitaire des eaux, jusqu'à ceux portant sur la qualité sanitaire des produits sur l'étal. Dans cette situation, ils estiment ne pas avoir à se préoccuper de vérifier le respect de la réglementation en se renseignant sur le zonage ou les décisions de fermeture, puisque l'activité conchylique de production et de mise en marché des coquillages est encadrée par ces dispositifs de surveillance et de contrôle.

- Soit les acteurs estiment que la qualité sanitaire est un préalable à la qualité marchande. Il leur faut alors vérifier la qualité marchande des produits pour s'assurer de la qualité sanitaire des produits. Ils cherchent donc à se doter de différents moyens organisationnels destinés à évaluer et contrôler la qualité marchande, définie comme l'adéquation du produit aux attentes du marché.

iii) Les moyens organisationnels mis en œuvre par les acteurs de la production ou de la mise en marché des coquillages peuvent s'inscrire dans deux types de configurations :

- Le développement de relations pérennes basées sur la réciprocité des services et la confiance dans les personnes peut être une solution envisagée pour suspendre l'incertitude pesant sur la qualité des produits lorsque les acteurs sont peu nombreux et identifiables. C'est la solution qui est choisie par des acteurs de l'aval (chefs de rayon de grandes surfaces, grossistes) pour s'approvisionner auprès d'ostréiculteurs ou de mytiliculteurs. Mais cette solution est également adoptée par des expéditeurs du bassin de Marennes-Oléron qui achètent des huîtres semi-élevées ou des huîtres de parcs auprès d'éleveurs situés sur le bassin ou sur un autre bassin français.
- Inversement, le recours à des dispositifs techniques et organisationnels peut viser à verrouiller les risques sur la qualité associés à l'intervention d'acteurs nombreux et pas toujours identifiables. Cette solution est mise en œuvre par les enseignes de la grande distribution ayant adopté une organisation centralisée. Des filières

d'approvisionnement sont ainsi sécurisées par des cahiers des charges et des dispositifs de contrôle qui suspendent le recours à la confiance pour s'assurer de la qualité des produits.

- iv) Dans le cas très particulier où les informations sur la qualité sanitaire des eaux littorales et des produits conduit à des reconfigurations profondes de l'activité conchylicole (modification des pratiques et des équipements), les acteurs de la production ont été amenés à les prendre en compte très spécifiquement dans le cadre de leur activité. Cette situation, qui est celle que connaissent les mytiliculteurs de la Baie de l'Aiguillon, a conduit ces professionnels à refuser le caractère exogène de ces informations pour contribuer eux-mêmes à la redéfinition des conditions de production de ces informations et à leur gestion dans un cadre local. La notion d'impact est ici particulièrement inadaptée puisqu'il faut considérer le travail particulier réalisé par les acteurs pour endogénéiser ce qui était jusque là une contrainte (la baisse de la qualité de l'eau littorale) à travers la mise sur agenda politique de la gestion de cette qualité (désignation des responsabilités et des acteurs concernés, participation aux actions de surveillance de la qualité, proposition d'un principe d'application des décisions liées aux mesures sur la qualité de l'eau). Ce cas particulier, dans lequel un problème défini comme local, force l'ensemble des acteurs à traiter la question de la qualité sanitaire et ses impacts au niveau productif et marchand, peut se lire comme la volonté des acteurs de ne justement pas faire de ce problème une question locale : la prise en compte des informations sur la qualité sanitaire par les différents acteurs de la production et du marché doit alors supposer de redéfinir autrement la manière dont cette qualité est gérée. Pour les professionnels à l'origine de ce positionnement, il s'agit alors de faire en sorte que cette qualité apparaisse bien comme le produit d'activités humaines (industrie, agriculture, concentration urbaine) qu'il s'agit de mieux maîtriser, cela permettra alors de considérer que les produits conchylicoles issus de chaque bassin ne sont pas équivalents en fonction des moyens que ces bassins se donnent pour maîtriser cette qualité. Cela conduit à permettre que les produits purifiés ne soient plus traités sur le marché comme

identiques aux produits non purifiés mais autorisés à circuler car produits dans une zone de salubrité A, puisque leur qualité marchande sera reconnue par tous les acteurs du marché, du producteur au consommateur, comme différente. Si une telle perspective était adoptée, elle reviendrait à faire en sorte que les informations sur la qualité sanitaire soient enfin traitées sur le marché, ce qui n'est aujourd'hui finalement pas le cas, puisque nous avons vu plus haut que de telles informations dépassaient rarement le niveau du producteur ou du premier metteur en marché.

Bibliographie

Akrich M., 1987, « Comment décrire les objets techniques ? », *Techniques et culture*, N°9, pp.49-64.

Callon M., 1981, « Pour une sociologie des controverses technologiques », *Fundamenta Scientae*, N° 2, Vol. ¾, pp. 381-399.

Charles E., 1997, « Les démarches qualité en conchyliculture », Mémoire de fin de diplôme, Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie de Rennes.

Clément Ph., 1999, « Le marché mondial de l'huître », PEE – CFCE, Produits de la pêche et de l'aquaculture n° 11, novembre 1999.

Cochoy F. et **Dubuisson-Quellier S.**, 2000, « Les professionnels du marché : vers une sociologie du travail marchand », *Sociologie du travail*, Vol. 42, N°3, pp.359-368.

Daniel G., 2000, *La filière mytilicole française : analyse de la première mise en vente à la consommation*, Mémoire de l'INA-PG.

Debril, T., 2000, « De l'organisation dans le marché. Mareyage et grande distribution : une double médiation sur le marché du poisson », *Sociologie du travail*, vol.42, N°3, pp. 433-455.

Dubuisson-Quellier S., **Méadel C.** et **Rabeharisoa V.**,1999, « Consommateurs et produits alimentaires : la construction des ajustements », rapport CSI-Ecole des Mines de Nantes, pour le compte de la DGAL et de l'Association UNIR.

Flandrin J-L. et **Montanari M.** (Dir.), 1996, *Histoire de l'alimentation*, Paris, Fayard.

Friedberg E., 1993, *Le pouvoir et la règle*, Le Seuil, Paris.

Houdart M., Kempf M., Michaudet L., 1998, « Les avis rendus par les laboratoires côtiers d'environnement de l'IFREMER », Rapport pour la Direction de l'Environnement et de l'Aménagement Littoral, IFREMER, Issy-les-Moulineaux.

Girard S., 1996, « Le marché ostréicole : évolution de l'offre et de la demande », Rencontres AGLIA.

Karpik L., 1996, « Dispositifs de confiance et engagements crédibles », *Sociologie du travail*, Vol. 38, n°4, pp. 527-550.

Le Grel L. et Bailly D., 1998, « Analyse de l'évolution de l'économie conchylicole du bassin de Marennes-Oléron », rapport Oïkos, novembre.

Lemieux C., 2000, *Mauvaise presse. Une sociologie compréhensive du travail journalistique et de ses critiques*, Métailié, Paris

Miossec L., et alii, 1998, « Contamination virale de coquillages responsables d'une épidémie de gastro-entérites à Poitiers en mars 1997 », *Bulletin épidémiologique hebdomadaire*, N°30, pp. 129-130.

Morel M. (Dir.), 1999, Surveillance de la qualité de l'environnement littoral, IFREMER, Issy-les-Moulineaux.

Pailotin G., 2000, *L'agriculture raisonnée*, rapport pour le Ministre de l'Agriculture.

Paquette Ph., 1995, « Le marché de la moule en France : évolution de l'offre et de la demande, VIIIèmes rencontres interrégionales de l'AGLIA, 14-15 septembre, Talmont Saint Hilaire.

Quiniou M., 1994, La valorisation des moules de bouchot de la Baie de l'Aiguillon, Mémoire de DESS, Université de Nantes.

Sans P. et de Fontguyon G., 1999, « Choc exogène et évolution des formes organisationnelles hybrides. Les effets de la crise dite « de la vache folle » sur la filière viande bovine », *Sciences de la Société*, N°46, pp. 173-189.

SRC Marennes-Oléron, 1999, *Diagnostic du bassin de Marennes-Oléron, Etude sur l'installation et la transmission des exploitations de cultures marines*, rapport CNASEA/SERC-ADASEA/Affaires Maritimes.

