

Ecole Supérieure de Commerce de La Rochelle,

Mémoire de fin d'études

Sous la direction de

Maurice Héral.

**PERSPECTIVES D'EVOLUTION ET STRATEGIE DU BASSIN
OSTREICOLE DE MARENNES-OLERON**

par

Olivier Mourriéras

et

Frédéric Nerrière

La Rochelle, le 6 juin 1994.



REMERCIEMENTS

Sans leur collaboration, ce mémoire de fin d'études n'aurait pu être réalisé. Nous tenons donc à remercier :

- ☞ Monsieur Maurice Héral, notre directeur de mémoire, chef de laboratoire à l'IFREMER (Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la Mer) La Tremblade, pour l'attention et l'intérêt qu'il nous a témoignés ;
- ☞ Les ostréiculteurs de Marennes-Oléron et les personnels des administrations de cette région, trop nombreux pour être tous cités, avec une mention particulière toutefois à monsieur Jean-Claude Besson, ostréiculteur à Arvert ;
- ☞ Monsieur Georges Desbands, ostréiculteur à la retraite, dont les connaissances de la profession et de son histoire ont suscité toute notre passion pour ce sujet ;

Qu'ils trouvent ici l'expression de notre reconnaissance.

L'HUITRE

L'huître, de la grosseur d'un galet moyen, est d'une apparence plus rugueuse, d'une couleur moins unie, brillamment blanchâtre. C'est un monde opiniâtrement clos. Pourtant on peut l'ouvrir : il faut alors la tenir au creux d'un torchon, se servir d'un couteau ébréché et peu franc, s'y reprendre à plusieurs fois. Les doigts curieux s'y coupent, s'y cassent les ongles : c'est un travail grossier. Les coups qu'on lui porte marquent son enveloppe de ronds blancs, d'une sorte de halos.

A l'intérieur l'on trouve tout un monde, à boire et à manger : sous un firmament (à proprement parler) de nacre, les cieux d'en-dessus s'affaissent sur les cieux d'en-dessous, pour ne plus former qu'une mare, un sachet visqueux et verdâtre, qui flue et reflue à l'odeur et à la vue, frangé d'une dentelle noirâtre sur les bords.

Parfois très rare une formule perle à leur gosier de nacre, d'où l'on trouve aussitôt à s'orner.

Francis Ponge

Le parti pris des choses. Paris, Gallimard, 1942.

SOMMAIRE

PERSPECTIVES D'EVOLUTION ET STRATEGIE DU BASSIN OSTREICOLE DE MARENNES-OLERON.

--- o O o ---

METHODOLOGIE.....	p. 2
INTRODUCTION.....	p. 5
PREMIERE PARTIE : EVOLUTION DU MODE DE PRODUCTION DE L'HUITRE. DE LA CABANE A L'EXPLOITATION OSTREICOLE.....	p.14
PREMIER CHAPITRE.....	p.17
DEUXIEME CHAPITRE.....	p.31
TROISIEME CHAPITRE.....	p.43
DEUXIEME PARTIE : PRODUCTION ET COMMERCIALISATION, UNE GESTION DIFFICILE.....	p.60
PREMIER CHAPITRE.....	p.64
DEUXIEME CHAPITRE.....	p.83
TROISIEME CHAPITRE.....	p.90
TROISIEME PARTIE : PERSPECTIVES D'EVOLUTION ET STRATEGIE DU BASSIN OSTREICOLE DE MARENNES-OLERON.....	p.102
PREMIER CHAPITRE.....	p.106
DEUXIEME CHAPITRE.....	p.114
TROISIEME CHAPITRE.....	p.127
CONCLUSION.....	p.140
GLOSSAIRE.....	p.144
PLAN DETAILLE.....	p.165
BIBLIOGRAPHIE.....	p.172
FIGURES.....	p.176
ANNEXES.....	p.178

METHODOLOGIE

Nous avons voulu que ce travail réponde à un double objectif. Tout d'abord, nous souhaitions nous intéresser à une activité primordiale en Charente-Maritime et développer notre savoir sur l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron dont l'histoire est riche en événements. Ce travail nous permettait également de faire découvrir au lecteur non initié une forme de culture peu ou mal connue et qui est pourtant une importante source d'emplois et de revenus pour cette région.

Nous désirions ensuite mettre à profit notre acquis théorique afin d'apporter des éléments de réponse aux divers problèmes organisationnels de production ou de commercialisation que peut rencontrer la communauté ostréicole de Marennes-Oléron aujourd'hui, si possibilité de réponse il y a.

Pour cela, notre démarche méthodologique s'est structurée autour de quatre grands points :

⇒ Une recherche documentaire préalable : à la bibliothèque de l'IFREMER (Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la Mer) grâce à monsieur Maurice Héral, notre directeur de mémoire ; dans la presse quotidienne régionale et nationale ; dans la presse spécialisée ; et dans des ouvrages traitant plus particulièrement de l'ostréiculture ;

⇒ Un travail d'enquête, de rencontres et d'interviews sur le terrain, que ce soit auprès des ostréiculteurs du bassin de Marennes-Oléron, de la Chambre d'Agriculture de La Rochelle, du Bureau des Affaires Maritimes ou de la Section Régionale Conchylicole de Marennes ;

⇒ L'utilisation d'une étude réalisée par le FIOM sur l'analyse de l'ostréiculture et du marché français de l'huître ;

⇒ Une monographie conchylicole réalisée par le Bureau des Affaires Maritimes de Marennes, section des cultures marines.

Une fois ces étapes de recherche effectuées, nous avons pu sélectionner la documentation qui illustre le mieux notre sujet et allait permettre de faire évoluer notre travail afin de répondre précisément à nos objectifs.

Nous avons toutefois rencontré certains obstacles à notre recherche. L'absence de construction et de suivi statistique sur le secteur ostréicole est la première limite de ce travail. Hormis quelques données statistiques synthétiques de marché, aucune autre base ne donne d'informations sur les entreprises ostréicoles. La seule information statistique est administrative ; enregistrée par les Affaires Maritimes, elle est diffusée sous forme de monographies.

La seconde limite réside dans le fait que si il a été répondu à notre sens à la question initiale, cette réponse ne saurait satisfaire entièrement le besoin d'aide à la décision. Nous faisons ici état de ce qu'une approche technique, culturelle et économique peut dire, d'autres approches ayant été développées par ailleurs. Mais, à ce stade, la réponse engendre des interrogations auxquelles seuls les professionnels et les administrations conchylicoles peuvent répondre afin de mettre en oeuvre la gestion du bassin de Marennes-Oléron.

Par souci de compréhension, un glossaire a été inséré à la fin de ce mémoire afin de familiariser le lecteur non initié avec certains termes techniques appartenant au vocabulaire de l'ostréiculteur de Marennes-Oléron. Ces mots sont écrits en caractère gras lors de leur première apparition dans le texte.

Pour faciliter la lecture, un plan détaillé se situe à la fin de ce mémoire ; il permettra au lecteur de mieux suivre le cours de notre travail et de se reporter directement à la section qu'il recherche. Une bibliographie est également placée juste avant les annexes. Elle comporte les différentes sources et auteurs auxquels nous faisons référence dans ce travail.

INTRODUCTION

Source d'inspiration pour les uns ou mets exquis et raffiné pour les autres, nous laisserons aux poètes et aux gastronomes le soin d'apprécier ce coquillage. Plus prosaïquement, l'huître sera pour nous sujet d'étude. En réalité, notre réflexion portera plus précisément sur l'étude des conditions de production de ce coquillage et la mise en évidence des comportements culturels et des relations sociales dans une micro-société qui le cultive et le commercialise : **les ostréiculteurs du bassin de Marennes-Oléron** (Charente-Maritime).

Bien que le thème de notre travail ne soit pas l'huître en soi, mais plutôt la communauté **ostréicole**, l'huître demeure en fait l'argument de notre propos. Non pas au sens où l'envisagerait le biologiste ou le scientifique, mais comme élément biologique constitutif d'un groupe social. L'huître en tant que coquillage a engendré l'**ostréiculture** (i.e. la culture de l'huître), qui a donné naissance, au fil de l'histoire, au groupe ostréicole et aux ostréiculteurs du bassin de Marennes-Oléron. Et ce groupe ostréicole est entièrement assujéti à la destinée de ce coquillage. De la vie et de la mort de l'huître dépendent l'existence et la survie du système social et au-delà, celles du groupe exploitant. L'histoire ostréicole en témoigne.

Si la culture proprement dite de l'huître est relativement récente, celle-ci faisait déjà l'objet de la cueillette dans l'antiquité. Les Chinois semblent avoir été les premiers à "cultiver" les huîtres, cela depuis des millénaires. Cependant, le père de l'ostréiculture moderne est un Romain, Sergius Orata, qui installa les premiers parcs à huîtres dans la région de Baïes. Il dut faire rapidement fortune car les Romains raffolaient des huîtres sans lesquelles il n'était pas de banquet digne de ce nom.

Mais l'élevage de l'huître, l'ostréiculture, est probablement né en 1868 avec l'émergence accidentelle de la **Portugaise** ou *Crassostrea angulata*. En effet, à partir de 1860, des exploitants du bassin d'Arcachon l'importèrent du Tage (Portugal) afin de repeupler les bancs naturels d'huîtres **plates** (*Ostrea edulis*) en raréfaction (cf. ANNEXE I).

Et c'est en 1868 qu'un bateau à vapeur, *le Morlaisien*, transportant ces huîtres portugaises creuses, fut pris dans une tempête au moment d'entrer dans le bassin d'Arcachon. Il fut contraint de venir se poster dans l'estuaire de la Gironde dans l'attente de conditions météorologiques meilleures. Après plusieurs jours de mauvais temps, et étant donnée la nature périssable de sa cargaison, les autorités maritimes enjoignirent au capitaine du bateau de s'en séparer. Contrairement au consignes, l'opération fut effectuée près de la côte ; les huîtres se développèrent dans l'estuaire de la Gironde et des courants favorables étendirent le domaine de l'huître portugaise dans le bassin de Marennes-Oléron.

D'abord rejetée par les **affineurs** de la rive gauche de la Seudre, elle fut accueillie "comme une manne" par la population de condition pauvre. C'est ainsi qu'est apparu un nouveau groupe professionnel ostréicole, qui s'établit sur la rive opposée à celle des affineurs (c'est-à-dire la rive droite). On vit se structurer, autour de cette huître, un nouveau champ social, à Marennes, à Bourcefranc le Chapus et plus tard à Oléron. Une résistance opiniâtre à l'huître allogène, "les encombrantes portugaises", fut alors engagée pour les exploitants d'huîtres "indigènes" (Hervé, 1935), les **Marennes**.

Un conflit culturel naquit alors, suscité par les affineurs de plates craignant de voir leur espace d'exploitation envahi par l'huître portugaise. Cette crainte était dénuée de fondement réel, car les faits ont révélé par la suite que les deux sortes d'huîtres n'évolueraient jamais dans les mêmes zones. Les affineurs s'engagèrent dans une véritable lutte contre l'envahisseur afin d'éviter une hybridation entre les deux espèces, bien que celles-ci soient biologiquement et génétiquement profondément différentes.

Cette lutte se doublait d'un conflit socio-économique d'une part, et culturel d'autre part : un conflit socio-économique tout d'abord car l'huître de Marennes symbolisait celle du riche, alors que l'huître portugaise représentait, elle, celle du pauvre. Un conflit culturel ensuite, avec l'apparition du terme "ostréiculteur" qui n'existait pas avant l'introduction de l'huître portugaise. En effet, les huîtres pêchées à la drague ou ramassées sur des **gisements** naturels étaient ensuite "jetées pêle-mêle sans aucune précaution " (Diderot, 1765, volume II, tome 8) à l'**affinage** (**engraissement**) dans les **claires**. Le passage de la simple cueillette à l'ostréiculture est issu d'une révolution technique : le captage du **naissain** sur des **collecteurs** artificiels.

Aujourd'hui, même si le processus de reproduction est parfaitement maîtrisé en laboratoire, il demeure moins prévisible et inquantifiable en milieu naturel. C'est ce qui rend cette profession d'ostréiculteur si aléatoire. Le produit lui-même est d'une extrême vulnérabilité puisque les deux espèces ont disparu totalement ou presque du bassin de Marennes-Oléron depuis le début de ce siècle.

En 1920, l'huître plate disparut du bassin, touchée par une **épizootie**, laissant par là-même l'exclusivité à l'huître portugaise. Cette *Ostrea edulis* est toutefois encore cultivée en Bretagne mais ne représente plus qu'un très faible pourcentage de la production nationale. Jusqu'en 1970, les huîtres du bassin de Marennes-Oléron étaient donc essentiellement des huîtres portugaises affinées et **verdiées** en bassin naturel. Mais, vers 1967, ces mêmes huîtres avaient commencé à donner des inquiétudes ; il s'agissait alors d'une nouvelle épizootie. Des pertes anormales touchaient les jeunes huîtres ainsi que le naissain, et le **cheptel** fut totalement détruit en 1971.

Cependant, seule *Crassostrea angulata* a été touchée, les autres huîtres continuant à vivre et à se reproduire comme si de rien n'était. En particulier sa proche parente, *Crassostrea gigas* (cf. ANNEXE I), en expérience depuis 1966 à l'Institut Scientifique et Technique des Pêches Maritimes (ancienne dénomination de l'IFREMER), restait indemne. Et c'est du Canada que l'on a fait venir les huîtres-mères (celles qui émettent ovules et sperme qui, fécondés, donnent les oeufs à l'origine du naissain) après 1970 pour réensemencer le bassin. Parallèlement à l'importation de ces huîtres-mères, 2.700 tonnes de naissain en provenance du Japon ont été amenées dans le bassin. Elle connut un essor sans précédent ; la production en 1972 et 1973 fut exceptionnelle, tant sur le plan quantitatif que qualitatif. Communément appelée la **Japonaise**, elle est devenue la nouvelle "**Marennes-Oléron**".

En Charente-Maritime, dans la région littorale dénommée pour raison commerciale le bassin de Marennes-Oléron, l'ostréiculture est donc l'activité économique qui prédomine depuis la fin du XIXème siècle, époque à laquelle l'huître devint produit de culture. Ce bassin a la forme d'un quadrilatère (cf. ANNEXE II). Il est situé au nord du bassin aquitain. Ouvert sur le grand large au nord à la hauteur de l'estuaire de la Charente et au sud sur le pertuis de Maumusson, il est protégé à l'ouest par l'île d'Oléron et délimité à l'est par la côte. Deux rivières, la Charente et la Seudre l'alimentent en eau douce.

Le bassin de Marennes-Oléron est composé de deux espaces fondamentaux : l'**estran**, qui appartient au Domaine Public Maritime, et dont une partie est concédée par l'Administration Maritime aux exploitations conchyliques parmi lesquelles les exploitations ostréicoles sont les plus nombreuses, et le **marais** (principalement celui de la Seudre et, pour une plus petite part, ceux de Brouage et d'Oléron), situé à cheval sur le Domaine Public et le domaine privé, qui "interpose entre la mer et les plaines calcaires du centre ouest des contrées argileuses aussi verdoyantes au printemps que jaunâtres à la fin de l'été et à blanc d'eau l'hiver" (Regrain, 1980).

Sur le marais, on distingue trois territoires relativement homogènes spatialement qui correspondent à des zones d'exploitations spécialisées. Chacun de ces espaces joue un rôle prédominant dans l'une des trois phases du cycle ostréicole. La région de Port des Barques/St Froult (côte atlantique), la plus au nord du bassin, située à l'embouchure de la Charente et à proximité des principaux gisements naturels d'huîtres est destinée au **captage**. Au centre du bassin, dans le secteur compris entre Bourcefranc/Marennes et l'île d'Oléron (St Trojan, le château d'Oléron, Ors, Boyardville), se pratique l'**élevage**. Enfin, le marais qui borde la Seudre dont les principales communes ostréicoles sont La Tremblade, Arvert, Etaules, Chaillevette, Mornac, l'Eguille sur la rive gauche, Luzac, Artouan, Nieulle et Souhé sur la rive droite, est le haut lieu de l'**affinage**.

Jadis, les ostréiculteurs limitaient leurs pratiques au cadre physique environnant. On était spécialisé comme **capteur**, **éleveur** ou **affineur**. L'amélioration des réseaux routiers et ferroviaires, l'évolution des transports maritimes, mais aussi la transformation du mode de commercialisation, ont invité les ostréiculteurs charentais à diversifier leur activité professionnelle par l'acquisition de nouveaux espaces d'exploitation. Maintenant, les **établissements** ostréicoles dans leur grande majorité réalisent toutes les phases du cycle de production de l'huître.

Le bassin de Marennes-Oléron produit aujourd'hui environ 25.000 tonnes d'huîtres creuses. D'une façon générale, il commercialise près de 40% des huîtres creuses consommées en France, c'est-à-dire - selon les années - de 30.000 à 40.000 tonnes (cf. ANNEXE III). En outre, le bassin assure à lui seul près de 80% de la production française en huîtres affinées, l'affinage en claires étant la spécificité de l'ostréiculture à Marennes-Oléron.

En revanche, suite aux épizooties de 1974 et 1979, la production d'huîtres plates n'a cessé de chuter : sa production dans le bassin n'est plus que marginale (3.500 tonnes en 1985), et cette tendance se confirme sur le plan national.

Les ostréiculteurs de Marennes-Oléron ont engendré un chiffre d'affaires avoisinant un milliard de francs en 1993. Ceci s'explique par la superficie actuellement exploitée sur le bassin qui dépasse 3.200 hectares de parcs. On y trouve près de 2.370 exploitations ostréicoles qui emploient approximativement 3.000 ouvriers permanents.

Une enquête, qui s'était déroulée à Marennes-Oléron en 1988 sous l'égide de l'IFREMER, fait état de : 2.789 permanents familiaux ; environ 2.000 ouvriers permanents ; 2.700 saisonniers ou familiaux ; 1.800 aides familiales saisonnières. Soit un total approximatif de 9.280 personnes employées dans le bassin ostréicole de Marennes-Oléron qui permet de constater que l'ostréiculture emploie à elle seule 4% de la population rurale de Charente-Maritime (soit 240.000 personnes au recensement de 1982).

Sur le plan national, on constate une nouvelle évolution liée à une stratégie de développement de l'ostréiculture charentaise : *Crassostrea gigas*, l'huître japonaise, est aujourd'hui élevée sur tout le littoral français, signe d'un dynamisme certain.

L'ostréiculture, avec une production de plus de 140.000 tonnes en 1989, reste la forme d'aquaculture la plus importante en France dans le secteur des pêches maritimes et des cultures marines. Elle réalise à l'élevage un chiffre d'affaires supérieur au milliard de francs, ce qui représente une valeur comprise entre le cinquième et le quart du produit des ressources marines vivantes en France.

L'huître, en tant que première ressource marine nationale, place la conchyliculture française parmi les trois premiers pays aquacoles du monde. Car ce marché national a connu, surtout à partir de 1989, une croissance régulière de la production avec une tendance à la baisse des cours.

L'augmentation du chiffre d'affaires des entreprises s'explique donc par une importante hausse des volumes commercialisés, alors que les prix baissent. Cette production est réalisée sur 20.640 hectares de surfaces concédées et environ 60.000 **concessions** sont localisées sur tout le littoral français. Ces concessions sont exploitées par plusieurs milliers d'entreprises à caractère essentiellement artisanal et familial.

L'ostréiculture joue donc un rôle économique et social très important, en particulier dans les régions où la production est traditionnellement élevée. Et l'historique du bassin ostréicole de Marennes-Oléron ainsi que la position qu'il occupe aujourd'hui sur le marché français sont là pour le confirmer. Ici se dégage donc tout l'intérêt de notre étude. Car notre analyse portera sur la production de l'huître de Marennes-Oléron, sur la gestion de l'outil de production et sur la distribution et la commercialisation de ce produit naturel.

A travers l'étude du mode de production de l'huître, nous approchons toute la problématique de notre travail. L'histoire nous a montré que l'huître et la communauté ostréicole de Marennes-Oléron ont toujours été étroitement dépendantes des diverses épidémies qui se sont successivement développées dans le bassin.

Mais aujourd'hui, les données du problème ne sont plus autant liées à des maladies passagères. Le dilemme est ailleurs : alors qu'il fallait deux années à une huître pour arriver à maturité en 1973, cette durée est aujourd'hui multipliée par deux. Ceci serait la conséquence, selon les scientifiques, d'une mauvaise gestion du bassin par les professionnels, cumulée à une trop rapide évolution des techniques d'exploitation (cf. ANNEXE IV).

D'un point de vue économique, l'huître, produit marchand, est soumise aux aléas de la conjoncture. Ainsi, l'augmentation croissante de la consommation, accompagnée d'une stagnation des prix à la production depuis quelques années, incite les ostréiculteurs à la surproduction. Si ce comportement répond à une logique économique, il est totalement contraire à la logique collective puisqu'il conduit à terme à l'appauvrissement, voire à la destruction du stock des produits en exploitation. En effet, la capacité nutritionnelle du bassin est naturellement limitée et ne saurait être améliorée par l'apport de substances artificielles. En conséquence, si la production s'accroît démesurément, le développement de l'huître, moins bien nourrie, se ralentit.

L'ostréiculture est donc enserrée, comme prise dans un étau entre l'économie et le biologique. L'organisation actuelle de la production semblerait accentuer cette dépendance : chaque exploitation, chaque **cabane**, se pense comme un centre autonome de production. Et l'individualisme est le trait premier qui caractérise le milieu ostréicole. Cet individualisme tient à la nature même du métier d'ostréiculteur qui est le seul responsable de la bonne marche de son exploitation et qui doit faire face seul aux difficultés (mauvaise pousse, mauvais captage...) qui peuvent la menacer.

Cette dépendance envers les caprices de la nature, et une perpétuelle crainte de ne pas couvrir leurs lourdes charges d'exploitation ont conduit les ostréiculteurs à la surproduction qui les menace aujourd'hui. Car la qualité du produit s'en trouve directement et logiquement affectée, ce qui resurgit ensuite sur la commercialisation. L'huître de Marennes-Oléron pourrait alors perdre auprès du grand public l'image de qualité qui a fait sa renommée et son succès. Mais le plus grand danger est que la plupart des ostréiculteurs ne paraissent pas avoir conscience de cette menace.

L'intérêt et la problématique de notre recherche résident donc dans l'ambivalence d'une profession qui se situe à la frontière de la terre et de la mer, de la biologie et de l'économie, de la modernité et de la tradition, et dont on ne sait si l'acteur est marin, agriculteur ou commerçant.

C'est pourquoi, dans une première partie nous évoquerons *l'évolution du mode de production de l'huître*. Nous partirons du produit naturel qu'est l'huître pour en arriver à sa culture, l'ostréiculture, telle qu'elle se pratique à Marennes-Oléron. Nous élargirons encore notre réflexion afin de traiter des mutations du monde ostréicole, en nous intéressant à l'évolution de la communauté ostréicole et à l'impact du progrès technique sur cette profession. Puis nous terminerons avec l'évolution de l'exploitation ostréicole, et ce dernier point nous permettra de dresser un bilan de la situation actuelle du bassin,

La deuxième partie, intitulée *"production et commercialisation, une gestion difficile"*, sera moins un constat qu'une mise en avant de toute la problématique de notre sujet. Elle révélera les difficultés de la production ostréicole à travers l'analyse du cheptel et l'impact de l'absence de gestion des stocks sur la rentabilité économique.

Nous concluons ce deuxième volet avec l'étude de l'offre comme principal facteur de régulation du marché ; nous évoquerons les problèmes rencontrés par les ostréiculteurs lors de la phase de commercialisation.

Enfin, la troisième partie devra être considérée par le lecteur comme la réponse à la problématique. Nous y traiterons des *perspectives d'évolution et de la stratégie du bassin ostréicole de Marennes-Oléron*. Nous expliquerons l'évolution que suit l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron. Et, finalement, nous apporterons des éléments de réponse aux problèmes actuels, en proposant une nouvelle organisation de la production ainsi qu'une stratégie marketing de positionnement.

PREMIERE PARTIE

EVOLUTION DU MODE DE PRODUCTION DE L'HUITRE.

DE LA CABANE A L'EXPLOITATION OSTREICOLE.

CITATION

"... Nourriture peu onéreuse ou mets de luxe, selon les époques où les lieux, de tout temps objet de convoitise et de gourmandise, l'huître n'est plus un coquillage généreusement dispensé par la nature qu'il suffit de cueillir sur un rocher.

L'huître se capture, s'élève, s'engraisse, s'éduque au fil d'un patient et dur travail, pratiqué par un peuple laborieux de spécialistes..."

Michel GRELON,
Saintonge, pays des huîtres vertes, La Rochelle, Ed. Rupella, 1978.

Sur le bassin de Marennes-Oléron, les ostréiculteurs sont souvent qualifiés à tort d'aquaculteurs traditionnels et représentent, auprès de l'opinion publique, le symbole de la résistance au changement s'opposant radicalement à l'innovation. Pourtant, l'inconstance de la nature, l'évolution du marché et parfois même des théories scientifiques ont incité cette profession à se tourner vers une productivité moderne sans pour cela se sacrifier au modernisme. Ces préjugés s'avèrent donc en réalité infondés, et c'est ceci que nous allons tenter de mettre en lumière dans cette première partie.

Ainsi, dans un premier temps, nous analyserons la culture traditionnelle de l'huître, et les différentes techniques liées à son élevage à travers son cycle de vie. Le déroulement des activités ostréicoles dans chacun des trois espaces (l'estran, le marais et la cabane) se traduit par une succession d'opérations différentes en matériel, en temps et en fréquence. Cette "série d'opérations qui permet de transformer une matière première en un produit" (Creswell, 1976) constitue un ensemble de chaînes opératoires, indépendantes ou non, qui tendent toutes vers une même finalité : la production d'huîtres marchandes.

Puis, nous décrirons dans un deuxième chapitre les mutations techniques et technologiques du monde ostréicole. Nous y découvrirons quelles sont aujourd'hui les nouvelles étapes de croissance du coquillage avant sa commercialisation. Outre ces mutations, nous nous rendrons compte de l'évolution de la communauté ostréicole et des transformations des rapports sociaux dans le système de production.

Enfin, nous terminerons cette première partie avec l'évolution de l'exploitation ostréicole dans le bassin de Marennes-Oléron. Cette évolution est un peu le revers de l'évolution technique décrite dans le deuxième chapitre, et elle est l'amorce de la problématique soulevée à travers ce mémoire. Nous y parlerons de l'évolution de l'exploitation des claires à travers la technique de l'affinage, et nous soulèverons ensuite le problème - s'il en est véritablement un - de la provenance des huîtres. Nous conclurons par les différents types d'entreprises ostréicoles en activité sur le bassin.

PREMIER CHAPITRE

**DE L'HUITRE A L'OSTREICULTURE : CYCLE DE VIE DE
L'HUITRE ET TECHNIQUES LIEES A SON ELEVAGE.**

Au cours de ce chapitre nous allons pouvoir nous rendre compte de la complexité et de la variété des activités liées à l'ostréiculture. Car l'huître n'est pas un "vulgaire caillou" qui aurait "poussé" naturellement, mais elle requiert un rude travail et un soin comparable à celui apporté à la taille d'un diamant. Et cette complexité naturelle du produit a donné logiquement naissance à l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron.

La culture et l'élevage de l'huître doivent être resitués dans un cadre à la fois technique et temporel. En effet, cette profession est directement dépendante de la nature et des conditions climatiques : le calendrier des **marées** - le calendrier des **malines** - rythme la vie et les tâches des ostréiculteurs. Mais cette chronologie des tâches est également soumise à la logique technique qui va de la préparation des parcs (ou des claires), à la pêche des huîtres en fin de chaîne. Toutefois, si "une chaîne opératoire possède un début et une fin, elle n'est pas nécessairement linéaire " (Lemonnier, 1976). C'est pourquoi l'ordonnancement des activités, au sein de chaque phase du processus technique, peut se dérouler suivant un ordre strict ou variable.

Nous exposerons donc le mode de production de l'huître à Marennes-Oléron en ayant soin de distinguer le cycle de vie de l'huître (contrainte temporelle) des techniques d'élevage (contrainte technique). Puis, nous terminerons ce premier chapitre avec l'affinage en claires, la spécificité de l'ostréiculture du bassin de Marennes-Oléron.

1- LE CYCLE DE VIE DE L'HUITRE DANS LE BASSIN DE MARENNES-OLERON

1.1 QU'EST-CE QU'UNE HUITRE ?

D'après le Petit Robert, l'huître est le "*nom courant de plusieurs espèces de mollusques lamellibranches, à coquille feuilletée ou rugueuse, comestibles ou recherchés pour leur sécrétion minérale (nacre, perle)*". Pour la zoologie, l'huître est un mollusque acéphale, c'est-à-dire sans tête. Comme la moule ou la coquille Saint-Jacques, elle appartient au groupe des bivalves, dits encore lamellibranches. Leur famille, les ostréidés, se distingue cependant nettement des autres familles du groupe par sa coque irrégulière, plus ou moins "feuilletée" et sans côtes rayonnantes.

Comme tous les produits de la mer, les huîtres représentent une source appréciable de protéines, éléments nécessaires à l'organisme. Mais c'est peut-être à sa valeur minérale et surtout vitaminique que l'huître doit sa plus grande originalité sur le plan nutritif, à condition de la consommer crue. Car elle filtre, pour se nourrir, l'eau de la mer qui l'entoure et concentre vitamines et éléments minéraux dans son organisme digestif très particulier, l'hépatopancréas.

1.2 REPRODUCTION ET DEVELOPPEMENT DE L'HUITRE

L'élevage est délicat puisque les larves ont besoin d'une température et d'une salinité précises pour se développer. Il est également très long puisqu'il faut compter environ 3 ou 4 ans pour qu'une huître soit consommable. Elle peut, en théorie, vivre 25 à 30 ans. On a même trouvé des "fossiles" avoisinant le demi-siècle, mais il s'agit là d'exceptions. La durée moyenne de vie est de 10 à 15 ans, tout au moins dans les réserves naturelles.

Adulte vers 4 ans, l'huître peut, à cet âge se reproduire. Elle est extrêmement prolifique puisqu'elle peut produire 1 à 2 millions d'oeufs, mais sur ce nombre une dizaine d'entre eux seulement échappent aux divers périls et trouvent un collecteur pour se développer afin de devenir à leur tour des huîtres adultes.

La "ponte" a lieu habituellement en été et c'est la raison pour laquelle les huîtres sont laiteuses à cette époque. L'oeuf fécondé se transforme très vite en une larve minuscule. La larve, puis la jeune huître - naissain - doivent trouver des conditions climatiques favorables, une eau à bonne température (21°C sans grandes variations) et pas trop salée, d'où la nécessité de la proximité des embouchures de rivières.

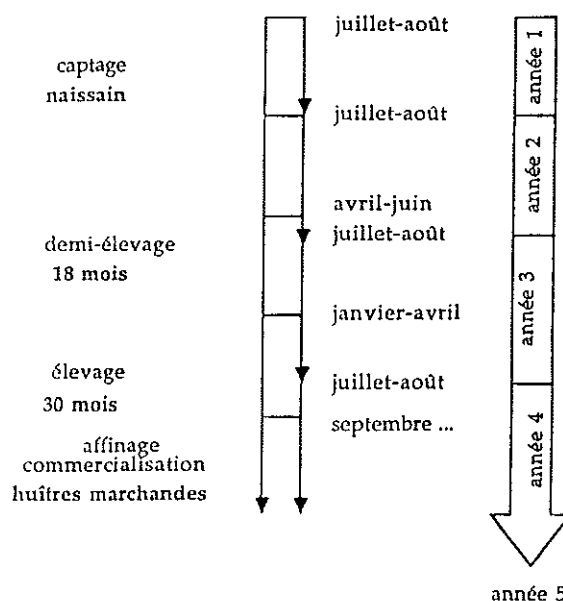
1.3 LE CYCLE DE VIE DE L'HUITRE A L'ELEVAGE

Il est de tradition, dans le bassin de Marennes-Oléron, de reconnaître plusieurs âges à l'huître. Toutefois, cette classification s'attache davantage au stade d'élevage atteint par l'huître qu'à son âge exact.

Ainsi, selon sa maturité, plusieurs dénominations lui sont attribuées:

- ① le "naissain", qui est l'huître à l'état de larve ;
- ② les "grattis", qui sont les huîtres d'environ un an ;
- ③ le "dix-huit mois", qui correspond aux coquillages séparés des collecteurs (détroqués) et mis en parc en **paquets** sur l'estran ;
- ④ les "trente mois", qui constituent les huîtres proches de la taille adulte éparées une à une ;
- ⑤ "l'huître marchande", qui est commercialisable.

Ces différentes appellations reflètent plutôt les phases du cycle de vie du coquillage auxquelles correspondent des opérations techniques et commerciales spécifiques (comme nous le montre la figure ci-après). Par exemple, des trente mois de bonne taille peuvent être commercialisées et, à l'inverse, dans ce même lot, des petites doivent retourner dans les parcs une année supplémentaire (et sont à nouveau désignées à la saison suivante comme des "trente mois").



Les huîtres captées en juillet/août 1990 sont commercialisées en décembre 1993.

Figure n°1 : Cycle de vie de l'huître

A cette première classification liée à l'âge se superpose un classement qui prend en compte exclusivement les principales phases du processus technique : captage, **demi-élevage**, élevage, affinage et commercialisation. Ces étapes successives sont les composantes de l'ostréiculture. Elles représentent les techniques traditionnelles d'élevage de l'huître dans le bassin de Marennes-Oléron.

2- LES TECHNIQUES TRADITIONNELLES D'ELEVAGE DE L'HUITRE

Dans la vie quotidienne de l'ostréiculteur, la part de stratégie individuelle demeure importante. Ainsi, les travaux peuvent être entrepris à des périodes différentes, en fonction du climat bien entendu, ou en fonction du trop grand nombre d'activités à réaliser à la même période. Cette liberté d'action traduit une certaine capacité d'adaptation aux phénomènes extérieurs. L'adaptabilité des ostréiculteurs aux conditions naturelles, techniques, culturelles et économiques est sur ce point remarquable.

La durée du travail quotidien de chaque ostréiculteur n'est soumise à aucune règle précise ; elle est avant tout fonction de la saison et du type d'opération réalisée. Ces opérations (le captage, le demi-élevage, l'élevage, l'affinage et la commercialisation) sont effectuées selon des contraintes temporelles, comme nous l'avons vu précédemment dans le cycle de vie de l'huître, et selon des contraintes techniques, dans des espaces différents.

2.1 LE CAPTAGE

Le captage des naissains est une tâche essentielle puisque la qualité de cette opération conditionne la quantité de produit qui pourra être élevée et commercialisée par la suite. A ce stade de la production l'ostréiculteur peut-être comparé à un agriculteur dans la mesure où son travail consiste en une véritable récolte bien qu'il n'en maîtrise pas la semence. Dans la mer, la larve fait partie du plancton et, si elle survit pendant les trois semaines qui font d'elle un naissain, elle doit trouver à se fixer. D'où la nécessité des collecteurs.

Le premier type de captage qui fut utilisé était celui "sur pierres". Cette activité de captage débutait en janvier et se terminait à la mi-septembre. La pêche commençait avec l'année civile en janvier et se terminait en juin. Recueillir les petites huîtres fixées sur des pierres permettait de découvrir ces dernières, de les nettoyer et donc de les préparer au nouveau captage qui intervenait l'été suivant. Dès l'annonce d'émission de larves, toutes ces pierres prêtes à capter étaient disposées en tas afin de collecter les naissains en quête d'endroits durs pour se fixer. Le plus souvent, cette activité s'effectuait selon un roulement de trois années. Les huîtres étant **dédoublées** sur les pierres, elles pouvaient croître et arriver à maturité. Ensuite les capteurs les revendaient en vrac aux éleveurs et aux affineurs.

L'activité de capteur sur pierres était une profession à part entière. Ils ont disparu du bassin de Marennes-Oléron en même temps que l'huître portugaise. C'est avec l'apparition de l'huître japonaise que le captage a évolué. L'évolution technique fut d'abord conditionnée par un problème d'ordre économique lié au coût de la main-d'oeuvre, puis au produit lui-même car ces huîtres **pêchées** en paquets ne trouvaient plus d'acquéreurs.

De nos jours, les collecteurs sont multiples et varient selon la nature du fond de la mer, sableux ou vaseux : "**chapelets**" de coquilles et d'ardoises, "**bouquets**" de tuiles, **pieux** d'ardoise, barres de fer ou tubes plastiques. Ici, le premier des rôles de l'ostréiculteur est de fournir au naissain des collecteurs appropriés, convenablement placés, installés au moment favorable et parfaitement propres. La préparation des collecteurs, qui n'est assujettie à aucune contrainte climatique, est généralement effectuée par les femmes à la cabane.

Le moment idéal pour la pose des collecteurs est très aléatoire puisqu'il dépend à la fois des dates des malines et des périodes d'émission des larves. Cette opération se situe généralement entre la mi-juillet et la mi-septembre. Le temps de fixation de la larve est très court, entre le quinzième et le vingtième jour d'existence, ce qui implique un délai de pose des collecteurs très bref.

Les périodes d'émission de larves sont signalées par l'IFREMER, par voie d'affichage dans les cafés et les mairies des communes ostréicoles, ou encore sur répondeur téléphonique. Et même si ces informations sont souvent suivies par les professionnels, tous n'accordent pas une entière confiance en ces résultats.

Le captage apparaît donc comme une phase relativement aléatoire et primordiale dans le processus de production de l'huître. Un bon captage garantit une production importante et donc des ventes proportionnellement accrues. Une fois de plus, à travers l'étude de cette étape de l'élevage de l'huître, nous nous rendons compte à quel point la profession d'ostréiculteur est dépendante de la nature.

2.2 LE DEMI-ELEVAGE

Lorsque le naissain a été capté, l'ostréiculteur doit procéder au **dédoublage** des collecteurs. Cette opération consiste à isoler les collecteurs les uns des autres et à les disposer un à un sur des tables métalliques dans les parcs, de sorte que les petites huîtres puissent croître dans un maximum d'espace, condition essentielle pour un développement homogène et rapide du coquillage.

Une fois celui-ci suffisamment robuste, on procède au **détroquage** sur les collecteurs. Cette opération s'effectue sur les huîtres d'en général dix-huit mois qui entrent de ce fait dans leur phase de demi-élevage. Cependant, depuis une dizaine d'années, certaines huîtres sont détroquées dès un an pour en faire du grattis. Ces huîtres de grattis sont délicatement décollées de leur support pour être mises dans des poches de petit maillage. Quant aux huîtres de dix-huit mois, elles sont elles aussi mises en poches puis mises à l'eau le jour même du détroquage ou dès la marée suivante.

Les coquillages en demi-élevage sont éparés et **égalisés** dans des parcs à **plat** pour une durée qui peut varier entre un et deux ans suivant la **pousse**. Selon la nature du terrain, les parcs sont plus ou moins garnis. Sur un sol assez ferme, on épare environ 400 à 450 **mannes** en 4 à 5 **chalands**. En revanche, si la vase est molle, comme c'est le cas pour de nombreux **viviers** actuellement, 350 mannes sont un maximum.

Mais ces quantités d'huîtres par vivier ne sont que des estimations ; elles dépendent par ailleurs de nombreux facteurs tels que la situation géographique, les courants, ou encore la quantité de parasites sur le site. Ces constatations ne font d'ailleurs que confirmer le caractère aléatoire et empirique de cette culture.

2.3 L'ELEVAGE

Le cycle d'élevage débute après la pêche des huîtres entre janvier et avril. Elles ont alors trente mois et sont destinées à être séparées une à une par les femmes de la cabane, puis à retourner dans les parcs où elles sont à nouveau éparées et égalisées.

Depuis toujours, les huîtres étaient traditionnellement élevées à même le sol selon le procédé de l'élevage à plat. Mais c'est encore avec l'émergence de l'huître japonaise que les ostréiculteurs ont dû réviser leur technique de production, la pousse des huîtres japonaises étant plus tardive que celle des huîtres portugaises. Cette perte de temps dans la pousse devait être récupérée ailleurs par une technique d'élevage plus efficace. Ainsi est apparue la technique du **surélevé**, limitant le processus d'élevage à cinq ou six opérations au lieu d'une quinzaine nécessaires dans l'élevage en parcs à plat.

Peu d'opérations sont nécessaires à la culture d'huîtres en surélevé : une à une détroquées, elles sont mises en poches puis posées sur des tables en métal jusqu'à leur arrivée à taille marchande. Dans ces poches les huîtres sont à la fois protégées et beaucoup plus maniables : à la place des opérations de **hersage** et de **grattage** qui prennent énormément de temps, les poches sont brassées et virées. De cette manière, la **dentelle** de l'huître est brisée et le coquillage prend une forme coffrée. Et les poches contenant les huîtres parvenues à taille marchande seront levées, au plus tard, au mois d'octobre de l'année de commercialisation.

Les trois opérations précédemment décrites (captage, demi-élevage et élevage) font partie des techniques traditionnelles de la culture de l'huître. Il manque cependant une étape primordiale dans la description des tâches et attributions de l'ostréiculteur de Marennes-Oléron : c'est l'affinage.

Cette technique bien particulière confère toute sa spécificité et son originalité à l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron. Et ceci est d'autant plus important que la spécialisation des ostréiculteurs du bassin dans cette activité est sensée donner au produit, la "Marennes-Oléron", un avantage concurrentiel non négligeable lors de sa commercialisation.

3- L'AFFINAGE, SPECIFICITE DE L'OSTREICULTURE A MARENNES-OLERON

Vu d'avion, le bassin de Marennes-Oléron se divise en deux principales zones d'exploitation : l'estran, sur lequel on trouve les parcs, et le marais, gigantesque mosaïque de 3.600 hectares de claires. Ce dernier se compose de deux espaces séparés par une digue : le premier comprend les claires de sartières, le second les claires endiguées (cf. figure suivante).

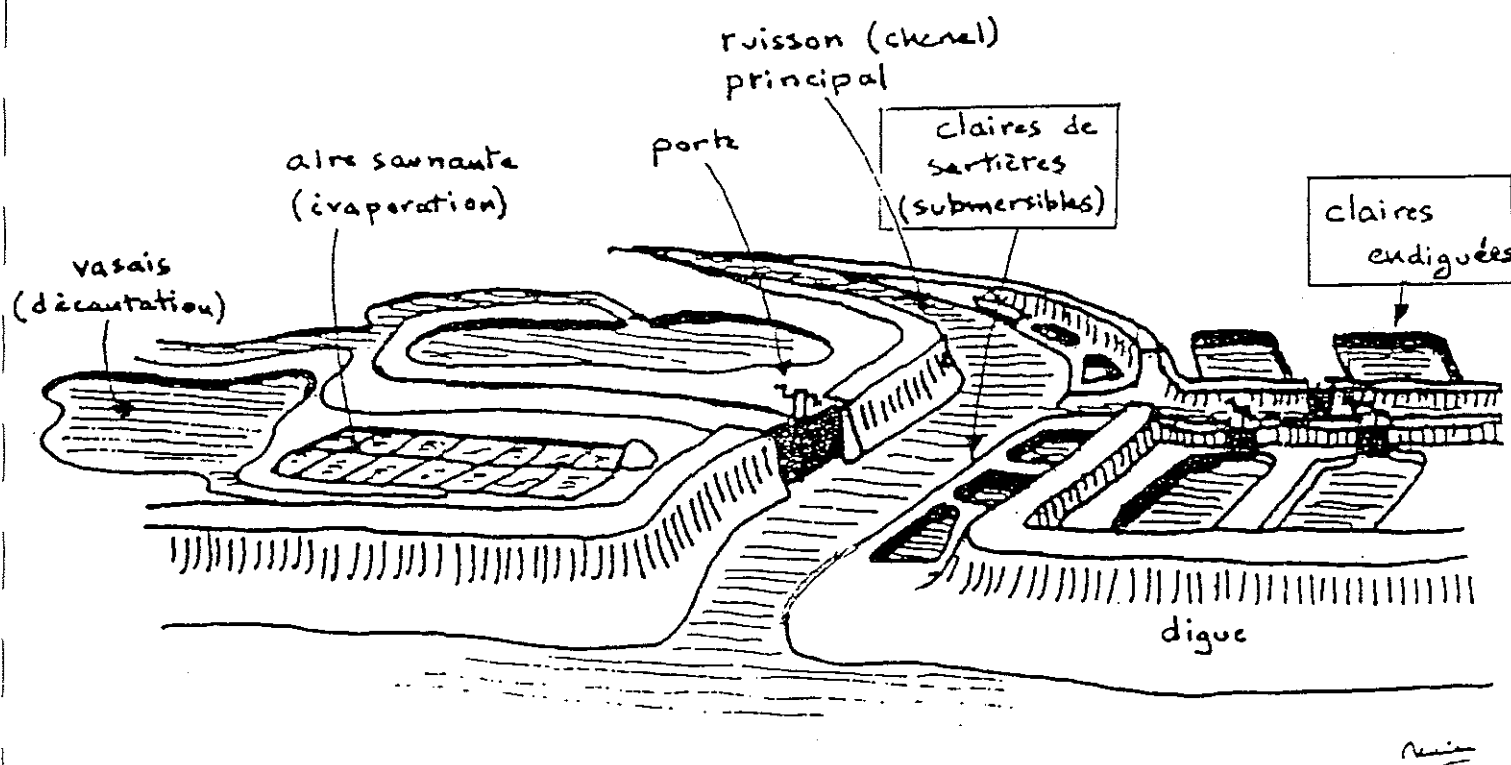


Figure n°2 : Marais salés. Claires de sartières et claires endiguées
(Mercier J-P., 1986)

3.1 LE DOMAINE DES CLAIRES

3.1.1 Présentation

Les claires sont des bassins creusés dans des sols imperméables (vase ou argile). Leurs dimensions sont réduites (300 à 500 m²) et leur profondeur est faible puisque l'eau n'y dépasse pas 50 centimètres. Les claires de sartières, situées sur les côtes basses et planes du rivage, ont un tracé irrégulier, d'une part en raison de leur installation anarchique - "on les fait sans aucune norme" (Diderot, 1765)-, mais aussi, et peut-être surtout parce que les artisans de ces bassins étaient contraints de se soumettre à la conformation du terrain et de suivre la sinuosité des ruissons.

Elles ont été édifiées à marée basse à l'aide de deux outils particuliers : la **ferrée** (prononcer feurrée) et la petite pelle **boguet**. Les marais endigués à usage ostréicole (claires endiguées) furent créés dans d'anciens marais salants. L'ossature fut conservée, mais la taille, la disposition des bassins, ainsi que le système hydraulique furent totalement modifiés.

Dans un marais donné, les claires sont généralement contiguës, séparées seulement par d'étroits talus larges de 1 ou 2 mètres appelés les **abotteaux**. Deux marais sont séparés par des **bosses**, grands amas de terre d'une dizaine de mètres de largeur, facilitant ainsi l'accès aux claires.

L'alimentation en eau est assurée par des canaux principaux, les **chenaux**, qui débouchent directement sur la mer. Elle s'effectue toute les deux semaines, lors des grandes marées. L'eau de mer des chenaux aboutit à un réseau complexe de fossés secondaires, les **ruissons**, qui la distribuent dans les claires au moyen d'une encoche pratiquée dans l'abotteau, la **dérase**. C'est la hauteur de cette dérase qui permet le maintien du niveau d'eau de mer propre au développement du plancton et de la **marennine**. L'ensemble des claires et de leur réseau d'alimentation est soumis au régime des marées.

3.1.2 Le fonctionnement d'une claire

Nous savons désormais qu'une claire fonctionne selon un principe hydraulique bien particulier puisqu'il est lié aux marées et à leurs coefficients. Pendant la période de mise en claires des huîtres, l'ostréiculteur " va au marais " chaque jour pour surveiller la qualité de l'eau dans chacune de ses claires, et éventuellement pour modifier le niveau en la faisant **boire**. C'est la dérase qui permet de régler la hauteur d'eau contenue dans la claire et de la faire boire à un coefficient de 70-80° en période de maline.

L'approvisionnement en eau a lieu en moyenne deux à quatre fois tous les quinze jours, lors des plus hautes marées de **vives-eaux**. Mais le choix de faire boire ou non une claire est essentiellement conditionné par des phénomènes aléatoires liés aux facteurs météorologiques - soleil, froid, pluie -. Le climat a une incidence sur le comportement du coquillage, et la température de l'air influe directement sur celle de l'eau. Ainsi, l'ensoleillement important des mois de juillet-août favorise l'évaporation et le réchauffement de l'eau. De plus, en période estivale, en raison des conditions météorologiques et des faibles coefficients de marée (mois de mai, juin et juillet), l'eau des claires est peu renouvelée. En claire, l'eau froide est aussi préjudiciable car elle compromet l'engraissement des huîtres.

Ainsi, en cas d'ensoleillement ou de froid, l'eau de la claire doit-elle être particulièrement renouvelée pour refroidir ou réchauffer l'eau du bassin. Ce n'est que lorsqu'une claire est **verte** que le renouvellement de l'eau se fait parcimonieusement et avec prudence, afin de ne pas la perturber pour ne pas faire disparaître la **verdeur**.

3.1.3 L'entretien d'une claire

Les claires doivent être entretenues tout au long de l'année, et c'est sans aucun doute la tâche la plus difficile et la plus lourde du travail de l'ostréiculteur de Marennes-Oléron. L'érosion des aboteaux et la sédimentation font monter le niveau de la claire par rapport à la mer, d'où le danger de ne voir celle-ci boire uniquement lors des très grandes marées. Afin d'éviter cette détérioration du milieu, la claire est **asséchée** chaque année. L'ostréiculteur **doue** ses claires, ce qui consiste à prélever la vase au pied de l'aboteau pour la rapporter sur celui-ci afin de le consolider.

En outre, tous les dix ans, le **piquage** est destiné à évacuer la vase accumulée par la sédimentation et à rétablir la profondeur d'origine de la claire en maintenant une certaine déclivité qui permet de l'assécher. Ces deux opérations s'effectuent entre le mois d'avril et le mois de juillet. Au-delà de l'entretien physique de la claire, ce travail fertilise également le sol en l'oxygénant et en détruisant les parasites. Une fois nettoyées, les claires sont remises en eau et ainsi prêtes à recevoir les huîtres qui vont s'y charger en glycogène (c'est l'engraissement) et s'y verdier : c'est la technique de l'affinage.

3.2 L'AFFINAGE EN BASSINS NATURELS D'EAU CLAIRE

3.2.1 Les modalités de l'affinage

Les claires possèdent une quantité importante de phytoplancton, en particulier la **navicule bleue** sagement appelée *navicula ostrearia*. C'est une algue unicellulaire en forme de navette - d'où son nom - entourée d'une enveloppe siliceuse et classée parmi les diatomées. C'est cette algue microscopique que l'on trouve en grande quantité entre les mois d'octobre et de février qui donnera sa teinte verte à l'huître.

La navicule en question émet un pigment bleu qui, absorbé puis filtré par l'huître, est à l'origine du **verdissement** de celle-ci dans les claires. La couleur verte, remarquable au niveau des branchies, résulte de la superposition de leur teinte propre, généralement jaunâtre, avec le pigment bleu de la navicule.

En principe, une huître ne verdit dans une claire que si cette claire est elle-même verte ou l'a été récemment. Ce verdissement qui témoigne de la présence des navicules bleues se fait lentement. Un réseau verdâtre apparaît d'abord sur le fond qui se couvre peu à peu d'une pellicule dont la couleur s'accroît en un à deux jours. Une claire peut rester verte plusieurs semaines. Puis des lambeaux de pellicule se détachent, montent en surface - c'est le bavis - et sont éliminés lors de la marée suivante. La claire est **déverdie**. Elle est redevenue **blanche**. Le cycle peut se dérouler plusieurs fois de suite dans une même claire.

Verdissement et déverdissement sont imprévisibles. Deux claires voisines alimentées par le même ruisseau peuvent se comporter très différemment. Seules les navicules apportées naturellement sont efficaces. Tous les essais effectués pour faire verdier une claire blanche en lui ajoutant vase verte ou bavis sont restés très décevants. Il semble que les navicules ont, à ce stade, perdu le pouvoir de se reproduire.

3.2.2 Les produits de l'affinage

Les premières immersions des huîtres en claires ont lieu en mai. Elles se poursuivent jusqu'à la fin de l'automne.

De nos jours, cet affinage en claires permet différentes productions définies par la norme française AFNOR en 1985 et satisfaisant les goûts des consommateurs :

➤ les huîtres *fines de claires* qui sont stockées à une densité de 20 par mètre carré et qui séjournent au minimum un mois en bassin ;

➤ et les huîtres *spéciales de claires* qui sont, elles, stockées à une densité de 10 par mètre carré pour une durée minimale de deux mois.

L'affinage en claires est donc aujourd'hui une pratique courante pour la grande majorité des **expéditeurs** du bassin de Marennes-Oléron. La profession d'affineur reste toutefois l'apanage des ostréiculteurs de la rive gauche de la Seudre, dont les fiefs sont Arvert, Etaules et Chaillevette. Mais quoi qu'il en soit, les modalités de l'affinage viennent à nouveau d'illustrer le caractère aléatoire de la culture des huîtres ainsi que son absolu naturel.

L'huître possède un cycle d'élevage immuable d'un bassin à l'autre. Le bassin de Marennes-Oléron représente près de 45% de la production nationale. Son principal atout réside dans l'appellation "Marennes-Oléron", une des meilleures huîtres françaises et quasiment la seule huître verte affinée en claires au monde.

Nous avons pu voir que sa production n'en est pas pour autant moins aléatoire. Que ce soit à travers le captage, l'élevage ou l'affinage, les conditions naturelles qui garantissent la pousse et la qualité de l'huître commercialisée sont relativement imprévisibles. La dépendance à l'égard des phénomènes naturels, classique dans les sociétés rurales revêt, dans le cas de l'ostréiculture, une importance toute particulière, d'une part parce que le temps s'inscrit dans un cycle naturel - celui des marées qui règlent la vie quotidienne -, d'autre part parce que chacun est conscient qu'il ne peut dominer le milieu maritime.

L'ostréiculture est donc un métier bien à part, en dehors de toutes normes traditionnelles ; c'est une corporation particulière par ses espaces, par ses techniques de production, mais aussi singulière dans son savoir et ses structures sociales, ce que le chapitre suivant va nous permettre de découvrir.

DEUXIEME CHAPITRE

LES MUTATIONS DU MONDE OSTREICOLE :

LE TEMPS DE L'ARCHAISME EST REVOLU.

Ce deuxième chapitre va nous permettre d'élargir le domaine de notre étude. En effet, de l'huître nous sommes passés à l'ostréiculture à travers la présentation des techniques d'élevage et de production, et nous en arrivons à présent à la communauté ostréicole dans le bassin de Marennes-Oléron. Cette démarche en éventail va logiquement nous conduire aux progrès qu'a connus le monde ostréicole ces dernières années, aux mutations de la communauté ostréicole et aux transformations des rapports sociaux dans cette profession, mais aussi au développement de nouvelles techniques de production.

Alors que pour l'ensemble des Français, l'agriculture, l'horticulture ou la viticulture suscitent un certain nombre d'images et de connaissances, l'ostréiculture ne laisse qu'une vague impression d'archaïsme que vient pourtant contredire aussitôt le constat d'une genèse - somme toute récente - sur les côtes de Charente-Maritime. Cette méconnaissance tient peut-être au métier lui-même, à sa marginalité spatiale et temporelle, et à son originalité culturelle.

Si l'exploitation de l'huître dans chacun des trois sites (l'estran, le marais et la cabane) fait appel à l'utilisation d'outils singuliers, à des savoirs spécifiques, ils n'ont cependant jamais été un frein à l'évolution de la communauté ostréicole. Issus de sa plus profonde histoire, ils font seulement partie de sa culture et évoluent avec elle. Preuve en sont les bateaux qu'on peut voir filer à plus de 40 noeuds entre deux viviers, ou les nouvelles exploitations ostréicoles qui expédient en moyenne 150 tonnes d'huîtres par jour en période de fêtes.

Tous ces progrès ont été réalisés dans le seul but de limiter la dépendance à l'égard d'un produit naturel. La transformation des rapports sociaux dans le système de production, les progrès réalisés dans les moyens de transport, ou le développement de l'élevage en surélevé, sont autant de mutations profondes qui expliquent la situation de l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron à la fin de notre siècle.

1- L'EVOLUTION DE LA COMMUNAUTE OSTREICOLE

Le monde ostréicole, souvent qualifié de milieu archaïque, est pourtant en proie au progrès technique qui lui a permis, au fil du temps, de perfectionner son outil et ses méthodes de production, et d'accroître ainsi sa rentabilité. Mais outre ce développement technique, c'est la communauté ostréicole toute entière qui a évolué ces dernières années, et les rapports sociaux s'y sont transformés.

1.1 L'EVOLUTION DU METIER D'OSTREICULTEUR

1.1.1 Les causes de cette évolution

Il y a une vingtaine d'années de cela, on distinguait trois types d'ostréiculteurs : les éleveurs qui récoltaient les naissains pour ensemer leurs parcs, et les expéditeurs qui achetaient aux éleveurs l'huître marchande pour la commercialiser. A ces deux opérations s'ajoutait l'affinage en claires, autrefois métier à part entière et qui fut progressivement pratiqué par les éleveurs et les expéditeurs du bassin de Marennes-Oléron.

Puis, ces trois activités se sont entrecroisées et mélangées sous la menace de la concurrence. Les éleveurs ont cherché à pratiquer l'affinage et l'**expédition** afin de diminuer les risques liés à l'exercice d'une seule activité trop aléatoire : le captage. Les expéditeurs se sont, eux, tournés vers l'affinage et surtout vers l'élevage afin de ne plus se soumettre aux tarifs élevés pratiqués par les éleveurs. Et les affineurs, qui avaient à l'égard des éleveurs une relation de dépendance, se sont mis à produire eux-mêmes et sont par la suite devenus expéditeurs afin de compléter leur activité.

1.1.2 L'ostréiculteur d'aujourd'hui

Aujourd'hui, en raison de cette tendance à la généralisation d'un mode d'exploitation vertical, l'ostréiculteur est devenu éleveur (capteur), affineur et expéditeur. La profession ostréicole est désormais une activité tripartite dans laquelle les espaces, les temps de travail et les pratiques culturelles se chevauchent tout en demeurant distincts.

En effet, afin de maîtriser tous les maillons de la chaîne, et pour limiter au maximum sa dépendance envers autrui, l'ostréiculteur tente de nos jours d'assumer toutes les étapes depuis la production jusqu'à la commercialisation. C'est pourquoi on ne distingue actuellement plus que deux types d'ostréiculteurs : le *capteur-éleveur-affineur* et le *capteur-éleveur-affineur-expéditeur*.

⇒ Les ostréiculteurs de Marennes-Oléron qui sont des capteurs-éleveurs-affineurs sont bien souvent d'anciens capteurs qui ont élargi leur activité de captage afin de ne plus dépendre des éleveurs. Ils produisent des huîtres qu'ils vendent ensuite, affinées ou non, aux expéditeurs. Ils ne peuvent en effet pas vendre eux-mêmes à l'expédition puisqu'ils ne détiennent pas l'étiquette sanitaire imposée par la réglementation.

⇒ C'est donc pourquoi les cabanes de Marennes-Oléron sont, pour un grand nombre, des établissements de captage-élevage-affinage-expédition. La plupart des ostréiculteurs de ces établissements réalisent l'ensemble de la chaîne des opérations, du captage à la commercialisation, avec des huîtres qu'ils ont captées eux-mêmes. Cependant, la production personnelle ne fournit qu'une faible part du tonnage commercialisé. Très souvent, l'élevage n'est pour eux qu'une activité d'appoint qui permet, d'une part de compenser les pertes survenues lors de l'achat et de la mise en claires de huîtres, d'autre part, et peut-être surtout, d'occuper le personnel pendant les mois creux de l'expédition. Car l'expédition reste leur activité dominante puisqu'ils disposent d'un **numéro** d'expéditeur qui les autorise à commercialiser sous étiquette sanitaire les huîtres qu'ils achètent aux éleveurs.

1.1.3 Le courtier

En marge de ces métiers d'ostréiculteur se trouve le courtier. Celui-ci a pour fonction d'acheter ou de vendre des huîtres, soit à l'intérieur de la communauté, soit entre les diverses communautés ostréicoles (charentaises, bretonnes, normandes...). Il bénéficie aujourd'hui du statut de négociant ; il achète généralement aux éleveurs leur stock d'huîtres triées, puis le revend par lots calibrés aux expéditeurs. Il assure également les achats pour les grandes exploitations en organisant le ramassage des huîtres chez les différents éleveurs fournisseurs de ces grosses entreprises.

Il a toutefois souvent une image négative auprès des professionnels. Selon eux, il est responsable de la baisse des prix à l'élevage : l'expéditeur rattrape la commission du courtier sur le prix d'achat des huîtres à l'éleveur. En outre, le courtier joue sur le fait qu'il paye à trente jours pour faire accepter une baisse de prix à l'éleveur souvent soucieux d'écouler sa surproduction et connaissant ses difficultés de trésorerie (l'éleveur ne perçoit souvent la totalité de ses revenus annuels qu'en une fois, en fin d'année).

1.2 LES ETABLISSEMENTS OSTREICOLES

On distingue aujourd'hui deux types d'établissements ostréicoles calqués sur les deux métiers d'ostréiculteur qui subsistent dans le bassin de Marennes-Oléron : les établissements d'élevage et les établissements d'expédition.

1.2.1 Les établissements d'élevage

La cabane d'élevage est conçue de façon à préparer les huîtres qui seront vendues aux expéditeurs. Nous avons pu visiter deux styles de cabane : la cabane d'élevage traditionnelle et la cabane d'élevage "moderne", toutes deux représentatives de ce que nous pouvons observer actuellement sur le bassin.

➤ La cabane d'élevage *traditionnelle* est en bois recouvert de coaltar. Elle se compose d'une pièce unique ; son sol est de terre battue, ou recouvert de parquet, ou encore depuis peu de béton. L'aménagement de cet espace se résume à une table de tri placée sous la fenêtre et à une cheminée. On y entrepose les outils et le petit matériel, alors qu'à l'extérieur on trouve les mannes, les poches et les collecteurs.

➤ La cabane d'élevage *"moderne"* se compose d'une salle principale divisée en deux parties avec d'un côté la table de tri et le poêle, et de l'autre, l'emplacement réservé aux matériels et outils usuels. Les huîtres y sont brassées manuellement, et la **calibreuse** y est la seule machine dont on se sert.

1.2.2 Les établissements d'expédition

Ces installations répondent à de strictes exigences administratives, notamment aux normes imposées par la CEE pour 1994-1995. La réglementation fait la distinction entre les établissements d'expédition de première et de seconde catégorie. Dans chacun des cas la cabane est construite dans le but de répondre aux exigences commerciales.

➤ l'établissement de *première catégorie* est généralement un grand hangar subdivisé en plusieurs salles (salle de tri, salle d'emballage, bureau...). Le circuit de distribution des huîtres est automatisé depuis 1985. Elles passent du **dégorgoir** à l'aire de lavage d'où elles sont ensuite chargées sur des tapis mécaniques. Ces tapis les acheminent soit dans une salle où les femmes les emballent à compter, soit dans une autre pièce où elles les emballent au poids.

➤ l'établissement de *seconde catégorie* se compose habituellement de deux salles. La première est réservée aux travaux les plus courants (le détroquage, le tri et l'emballage) qui se font sur la table de tri placée sous la fenêtre. La seconde pièce sert aux tâches les plus occasionnelles : l'expédition, les réparations de petits matériels...

La communauté ostréicole a donc subi une importante évolution durant les dernières décennies. Que ce soit à travers le métier d'ostréiculteur ou dans les transformations des rapports sociaux dans le système de production, ces mutations sociales ont engendré ce qu'est le groupe ostréicole aujourd'hui. Cependant, le progrès technique a également joué un rôle dans ces bouleversements ; l'évolution des moyens de transport et le développement de l'élevage en surélevé sont là pour en témoigner.

2- LES PROGRES REALISES DANS LES MOYENS DE TRANSPORT

Les moyens employés pour le transport - dans le processus de production ou pour l'acheminement des marchandises vers leur lieu de vente - ont toujours été un facteur clé du métier d'ostréiculteur. Et, qu'il s'agisse de transport maritime ou routier ils ont fait évoluer la profession.

2.1 LES TRANSPORTS MARITIMES

Le transport maritime est un transport "intra-bassin" puisqu'il intervient directement dans le processus de production, contrairement au transport routier qui sert davantage à véhiculer l'huître marchande sur le lieu de commercialisation. Et la grande révolution s'est effectuée en particulier dans le domaine de la propulsion sur tous les genres d'embarcations.

2.1.1 Evolution

L'ostréiculture, à son origine, était totalement tributaire des conditions météorologiques. Les déplacements des ostréiculteurs vers l'estran se faisaient à la voile sur des embarcations lourdes et encombrantes, les yoles. En outre, les claires - auxquelles on ne pouvait accéder que par voie d'eau - ne permettaient pas l'accès à la voile, ruisseaux et chenaux étant trop étroits. Seules les lasses y parvenaient, à la godille.

C'est dans les années 40 que le moteur à combustion interne a rendu ces embarcations plus autonomes. Puis, jusque dans les années 70, des moteurs diesel ont été utilisés sur des bateaux dont la fonction était de tracter les lasses et les bacs jusque sur les parcs. Depuis une vingtaine d'années, un seul et même bateau accompagne l'ostréiculteur sur tous ses lieux de travail. Il s'agit du chaland, embarcation plate équipée d'un moteur hors-bord dont la puissance peut atteindre 200 chevaux. Cette dernière évolution technique est à l'origine d'un gain de temps considérable. Par exemple, jusqu'en 1970, il fallait deux heures pour couvrir la distance séparant la Grève à Duret (commune d'Arvert) des parcs de Lamouroux. Aujourd'hui, un chaland doté d'un moteur de 60 chevaux peut faire le voyage en 25 minutes à vide et 45 minutes à plein. Le gain de temps oscille donc entre 55 et 75%, ce qui est énorme.

Cette rapidité et cette facilité de déplacement permettent à l'ostréiculteur de visiter plusieurs parcs en une seule marée, et d'accomplir ainsi une quantité de travail beaucoup plus importante. Ce progrès technique, auquel s'est ajouté le développement de l'élevage en surélevé (cf. Section 3 de ce chapitre), a engendré la superposition de plusieurs calendriers d'activité.

2.1.2 Conséquences directes de cette évolution

L'apparition et le développement du chaland dans le milieu ostréicole provoque toutefois un alourdissement des investissements et des charges financières que doit supporter toute exploitation ostréicole. Alors qu'un bateau à moteur diesel pouvait être utilisé pendant 25 à 30 ans, le chaland n'a qu'une durée de vie de 15 ans, et son propulseur de 6 à 7 ans en moyenne. L'entretien de celui-ci est lourd financièrement : la consommation d'essence a triplé en volume, et l'intervention de mécaniciens est très fréquente compte tenu de la technicité du moteur d'une part, et du rythme qu'il subit d'autre part.

2.2 LES TRANSPORTS ROUTIERS

Bien que la consommation d'huîtres soit encore très saisonnière (près de la moitié de la production nationale est commercialisée durant la période des fêtes de fin d'année), elle a de nos jours tendance à se répartir davantage sur la période estivale. Ceci était impensable avant l'apparition des camions frigorifiques, autour de 1955, qui permettent de transporter les huîtres sur plusieurs milliers de kilomètres, à n'importe quelle saison de l'année, et ceci sans affecter la qualité du produit.

Ces véhicules ont presque totalement remplacé les camions bâchés qui assuraient autrefois la livraison des huîtres marchandes. Aussi, l'amélioration du réseau routier et des performances des camions ont engendré un raccourcissement notable des temps de transport ; cette constatation nous permet de dire qu'aujourd'hui la durée séparant la sortie de l'eau de la commercialisation ne dépasse jamais - ou presque - 24 heures. Sous l'impact des services vétérinaires, les camions acheminent leurs marchandises à une température constante de 6-7 degrés favorable à la conservation des huîtres dans des conditions idéales.

Aussi, n'est-il pas surprenant de trouver dans des grandes villes éloignées de la côte des huîtres d'une qualité et d'une fraîcheur totalement semblables à celles que l'on peut acheter sur le marché local. Paradoxalement, on peut même y acheter des produits d'une qualité supérieure.

Ceci illustre donc parfaitement le niveau de progrès atteint par le transport routier et les camions frigorifiques qui, tout comme le chaland dans le transport maritime, ont permis à l'ostréiculteur de se libérer un peu plus des contraintes naturelles liées à la production et à la commercialisation de l'huître.

3- LE DEVELOPPEMENT DE L'ELEVAGE EN SURELEVE

3.1 PRINCIPE DU SURELEVE

L'élevage à plat, comme nous l'avons vu précédemment (cf. Premier Chapitre, Section 2.3) est une technique traditionnelle nécessitant un nombre important de manipulations et donc des déplacements contraignants sur les parcs .

Avec l'huître japonaise est apparu l'élevage en surélevé. Pendant la période d'élevage, les huîtres sont enfermées dans des poches en plastique rigide maillé ; ces poches sont ensuite attachées sur des bâtis métalliques, hauts de 40 à 50 centimètres, appelés **tables** ou **berceaux**. Créés à des degrés d'amplitude des marées similaires à ceux des viviers (coefficients de marée : de 60 à 110), les parcs en surélevé sont généralement établis dans des zones au sol ferme. En effet, ils réclament un minimum de préparation lorsqu'ils sont installés dans des secteurs peu envasés, et parfois même aucun entretien si ils sont dans des zones sableuses. Simplement balisés, ces parcs sont tout au plus nettoyés des quelques huîtres tombées des poches.

Non seulement cette technique octroie, par son côté pratique, un gain de temps considérable à l'ostréiculteur, mais elle préserve également le produit de ses prédateurs naturels tout en permettant d'accroître les densités. Car l'élevage à plat ne tolère pas des densités trop importantes ; en effet, les huîtres éparées à même le sol ne sont exposées aux courants marins, donc au renouvellement de l'eau, que par la surface du vivier. Alors que dans le cas du surélevé, les huîtres étant en hauteur, elles jouissent d'une double exposition aux courants, par le dessus et par le dessous des poches. Ce nouveau procédé pratique permet d'accroître sensiblement les densités d'huîtres tout en préservant une qualité normale.

Les avantages du surélevé conduisent aujourd'hui à une réduction progressive de l'élevage à plat comme le fait apparaître le tableau suivant :

	1984		1988		1992	
Elevage à plat	30.235	44%	43.388	39%	25.170	32%
Elevage en surélevé	38.500	56%	67.712	61%	51.146	68%
Total	68.735		111.100		76.316	

Figure n°3 : Evolution des élevages à plat et en surélevé (en tonnes d'huîtres)

3.2 LES LIMITES DU SURELEVE

Néanmoins, l'élevage en parc à plat n'est pas condamné à disparaître en raison de l'insuffisance de parcs adaptés à cette technique dans le bassin de Marennes-Oléron. Et c'est d'ailleurs pourquoi aucun ostréiculteur ne pratique exclusivement l'élevage en surélevé.

En outre, c'est aujourd'hui que l'on pèse réellement les inconvénients de l'élevage en surélevé. Car les surfaces gigantesques investies pour ce genre de procédé forment de véritables barrages qui modifient la configuration des courants marins et donnent lieu à un phénomène d'envasement. L'élément n'est pas nouveau mais, freinant les courants et déviant leur cours, l'accumulation de la vase est en effet favorisée par les tables où elle se trouve retenue. Cette sédimentation accélérée devient un obstacle à l'élevage, posant des problèmes d'accès et réduisant la circulation de l'eau favorable à la qualité de l'huître.

Enfin, le retrait des tables est obligatoire pour la saison hivernale jusqu'au mois de juin, dans le centre du bassin, comme par exemple à Lamouroux (décision SRC 1977), afin de favoriser la circulation des eaux et le nettoyage des bancs. Ceci constitue une charge de travail supplémentaire mais aussi un manque à gagner.

3.3 L'ENTRETIEN DES PARCS EN SURELEVE

3.3.1 Le cercle

De fabrication familiale ou artisanale, les premiers **cercles** furent élaborés à partir d'anciennes roues de charrette ; ce n'est en fait qu'une simple roue métallique maintenue par deux barres diagonales et reliée au bateau de l'ostréiculteur par une chaîne.

L'expression *passer le cercle* fut introduite dans le langage ostréicole vers 1975, après que les ostréiculteurs de Marennes-Oléron eurent mesuré l'inconvénient essentiel de la culture en surélevé : la vase. Elle consiste, selon eux, à "rabattre la vase pour que le terrain redevienne dur". Ainsi, lors de la manoeuvre, l'ostréiculteur sillonne toute la surface du terrain sans jamais sortir des limites de son parc.

Cette opération, qui est juste tolérée par les Affaires Maritimes, ne résout pas en réalité le problème de l'envasement, puisque sous l'effet de cet instrument la vase est soulevée et déplacée sans toutefois être évacuée hors des limites du bassin.

3.3.2 Les laveurs

Un autre procédé, inventé à la même époque que le cercle, consiste à installer des **laveurs** dans les parcs toujours dans le but d'évacuer les excédents de vase.

De soixante centimètres à un mètre de long, sur quatre à cinq centimètres de large, les laveurs sont des lanières de caoutchouc liées à deux ou trois par l'une des extrémités. Ils sont soit attachés directement sur le bâti de chaque table, soit disposés à même le sol dans l'allée entre deux rangées. Ainsi, sous l'effet des courants et de la marée, les lanières des laveurs, en s'agitant, soulèvent la vase et l'évacuent. Fruits de l'ingéniosité des ostréiculteurs, ces laveurs sont le résultat de l'observation empirique du comportement d'algues aquatiques, appelées **morets**, dont l'action sur la vase est similaire. Cependant, l'efficacité des laveurs est à relativiser, au même titre que celle du cercle

Au cours de ce chapitre nous nous sommes rendus compte des transformations des rapports sociaux dans le système de production. De plus, nous avons pu mesurer tous les bienfaits d'une évolution technique qui, que ce soit dans le domaine des moyens de transport ou dans le développement de l'élevage en surélevé, a permis de faire progresser le métier d'ostréiculteur.

Mais si nous avons vu que la communauté ostréicole a dernièrement connu des mutations sociales, l'exploitation ostréicole a connu elle aussi de profonds changements. Certes, le progrès technique a fait évoluer la profession, mais il a aussi révélé ses limites dans des domaines primordiaux pour l'activité comme l'élevage.

Et ces limites du processus de production sur le bassin ont conduit les ostréiculteurs de Marennes-Oléron à modifier leur mode et leur structure d'exploitation. C'est ce que nous allons aborder dans le troisième chapitre.

TROISIEME CHAPITRE

L'EVOLUTION DE L'EXPLOITATION OSTREICOLE DANS LE BASSIN DE MARENNES-OLERON.

Les pertes de performances liées à l'envasement et les limites spatiales du bassin ont incité les producteurs à chercher ailleurs des espaces libres et plus productifs. La conséquence a été double : d'abord et surtout une importation à moindre coût d'huîtres en provenance d'autres bassins ostréicoles de France ou d'étranger et, ensuite, des vagues de migration d'ostréiculteurs vers d'autres sites de production et d'élevage.

Mais ceci n'est pas le seul trait de l'évolution de l'exploitation ostréicole dans le bassin de Marennes-Oléron. Outre cette délocalisation de l'élevage, nous pourrions nous rendre compte, dans un second temps, de l'évolution de l'exploitation des claires où l'affinage n'est plus systématique.

Enfin, nous clôturerons cette première partie avec une analyse des différents types d'entreprises conchylicoles. Ceci nous permettra de découvrir les disparités financières, économiques et sociales qui subsistent entre les diverses exploitations du bassin.

1- L'EVOLUTION DE L'EXPLOITATION DES CLAIRES

L'accroissement et la modification des modes de commercialisation ont eut pour effet d'encourager l'augmentation de la production dans les claires, tout en favorisant la diminution des temps de culture pour les fines et les spéciales de claires. Malgré tout, cette hausse des quantités produites n'est pas la seule cause du désintéressement des ostréiculteurs pour l'affinage. Ce procédé, qui reste pourtant l'apanage de l'ostréiculture à Marennes-Oléron, est également victime de la sous-exploitation du marais.

1.1 LA SOUS-EXPLOITATION DU MARAIS

1.1.1 Constat

Le bassin de Marennes-Oléron possède une surface de marais disponible pour l'ostréiculture d'approximativement 8.880 hectares. Jusque dans les années 70, son exploitation était importante puisqu'elle oscillait entre 50 et 65% selon les communes et la situation géographique des claires.

Force est de constater aujourd'hui que les entreprises ostréicoles sous-exploitent le marais car seulement 34% de ces 8.880 hectares sont entretenus. Ainsi, près de 5.824 hectares de marais exploitables sont en friche et laissés à l'abandon. Cette situation est cependant hétérogène sur le bassin ; certaines localités connaissent un bilan plus critique que d'autres :

☞ Sur le secteur de l'île d'Oléron, les surfaces de marais pour l'ostréiculture se répartissent autour des principaux chenaux :

- le chenal de la Perrotine avec plus de 1.000 ha peu exploités ;
- le chenal d'Arceau avec 670 ha exploités à 80% ;
- le chenal de la Baudinière avec 100 ha exploités en totalité ;
- le chenal de la Brande avec 200 ha exploités à 60% ;
- le chenal de l'Etier Neuf avec 80 ha exploités en totalité ;
- le chenal d'Oum avec 110 ha exploités à 40% ;
- le marais de St Trojan - Grand Village (chenal d'Ors et de la Soulasserie) avec près de 2.000 ha très peu exploités.

Soit un total de 4.160 hectares de marais exploitables mais qui sont, pour les plus importants (la Perrotine et St Trojan - Grand Village), pratiquement à l'abandon ;

☞ Sur la rive gauche de la Seudre l'exploitation du marais est assez importante puisqu'elle est en moyenne de 50%. En revanche, la répartition de cette exploitation y est très hétérogène : alors qu'en aval les claires sont utilisées à 80% (chenal de la Grève à Duret, chenal de Coux, chenal de la Grève, et la Route Neuve), en amont, entre Mornac et l'Eguille, au plus 20% du domaine sont seulement exploités ;

☞ Sur la rive droite de la Seudre, le tableau est aussi simple à dresser qu'il est critique : 3.000 hectares de marais sont exploités à 20%, ce qui représente une superficie de 2.400 hectares à l'abandon ;

Quant au secteur nord du bassin, l'exploitation se répartit ainsi :

- Montportail compte 20 ha totalement exploités ;
- Havre de Brouage - Mérignac forment à eux deux 100 ha seulement exploités à 20% ;
- La Potane - pointe de Daire avec 100 ha exploités en totalité.

1.1.2 Les causes de la sous-exploitation

L'hétérogénéité de la répartition du marais découle directement de l'évolution technique qu'a connue l'ostréiculture à Marennes-Oléron depuis vingt ans. Faute de temps et à cause d'une forte augmentation des charges de personnel, l'entretien des claires (le douage et le piquage) ne peut plus être fait manuellement. En outre, les mentalités refusent d'exercer aujourd'hui ce travail qu'elles n'hésitent pas à qualifier de bagne : "Piquer aux claires, on ne veut plus de ça, c'est un travail de fou !".

De nos jours, l'entretien du marais s'effectue mécaniquement avec des engins lourds tels que des bulldozers ou des pelleteuses. Néanmoins, toutes les claires ne sont pas aisément accessibles par voie terrestre ; seules les claires endiguées permettent l'accès des engins. Ainsi, plus faciles d'accès, elles sont mieux entretenues et donc les plus exploitées. Les claires de sartières, au tracé irrégulier et d'une conception archaïque interdisent le passage d'engins lourds sur les bosses. Ceci justifie leur sous-exploitation.

Un deuxième facteur ralentit l'utilisation de certains secteurs de claires : il s'agit de l'altitude du marais. Afin d'être efficace, nous avons vu qu'une claire doit boire régulièrement (cf. Premier chapitre, Section 3.1.2) ; mais plus elle est haute, moins elle a de chance de voir son eau renouvelée, ce qui explique l'abandon quasi total de la zone située entre Mornac-sur-Seudre et l'Eguille.

En outre, une plus grande fréquence d'apports en eau douce par l'exploitation agricole sur cette zone accroît également les mortalités et réduit donc la rentabilité de ce secteur.

1.2 L'AFFINAGE N'EST PLUS SYSTEMATIQUE

Outre cette sous-exploitation du marais, un phénomène plus inquiétant est apparu depuis une vingtaine d'années : l'affinage en claires n'est plus systématique, tout du moins n'est-il plus effectué selon les règles qui ont fait sa notoriété et celle du bassin de Marennes-Oléron (cf. ANNEXE V).

Depuis la disparition de la Portugaise et l'importation de la Japonaise dans les années 70, les modes d'utilisation des claires ont évolué, tout comme les temps d'affinage et les quantités d'huîtres introduites dans chaque bassin. Nous trouvons deux principales raisons à cela : d'une part les huîtres japonaises ont un cycle de pousse printanier et automnal contraire à celui qu'avaient la plate et l'huître portugaise.

Les huîtres japonaises sont donc de préférence éparées dans les claires entre les mois de septembre et d'avril-mai, mais n'y sont maintenues que quelques semaines, parfois même quelques jours. Par conséquent, les claires servent dans ce cas moins à l'engraissement qu'au verdissement et au stockage.

D'autre part, la rentabilité, qui se résume bien souvent à "faire du tonnage", est devenue le maître mot de l'ostréiculture actuelle. On met donc plus d'huîtres dans les claires pendant une période plus courte. La qualité de l'huître commercialisée s'en trouve donc logiquement affectée, avec en plus le risque de voir, à terme, l'ostréiculture du bassin de Marennes-Oléron perdre son avantage concurrentiel acquis par sa grande spécificité dans cette technique.

Cet état de fait résulte aussi d'une certaine incapacité des ostréiculteurs à mener une politique commerciale régulière et commune pour valoriser les huîtres de claires. En effet, en une quinzaine d'années, l'huître, qui était un produit de luxe, est passée au stade de produit de grande consommation au fur et à mesure que les ostréiculteurs se sont tournés vers les grandes surfaces pour la commercialiser. Dans le même temps, le prix de l'huître a baissé de 9 à 10 francs au début des années 1970 à 1,80 francs (en francs constants) en 1988. La marge des huîtres de claires n'est plus aujourd'hui supérieure que d'un franc à celle des huîtres parquées. La différence considérable entre les deux produits n'étant pas à la hauteur de la marge, les producteurs ont progressivement recherché une rentabilité optimale et donc négligé l'affinage en claires.

Il convient cependant de nuancer ce constat plus que pessimiste en distinguant l'affinage chez les petits et chez les gros producteurs. Ces derniers sont les plus soucieux d'accroître leurs tonnages pour rentabiliser leur production, du fait des volumes importants qu'ils traitent. Et les petites exploitations, qui sont souvent restées dans la tradition de l'affinage, ont de plus en plus de mal à supporter cette concurrence car il leur faut justifier à la vente la différence de prix pour un produit qui a pourtant la même appellation.

Il apparaît donc ici un problème évident de gestion de la qualité de la production et de positionnement sur le marché. L'évolution de l'affinage est étroitement liée à un souci de rentabilité, souvent prétexte à des débordements abusifs. Et ce problème de rentabilité est accentué par le coût de la main-d'oeuvre qui rend trop onéreux l'entretien systématique du marais.

Ainsi, on voit depuis dix à quinze ans les Charentais développer la culture de leurs huîtres japonaises dans les eaux normandes ou bretonnes. Cette constatation nous conduit logiquement à la double question de la délocalisation de la production et de la provenance des huîtres commercialisées sous l'appellation "Marennes-Oléron".

2- LA PROVENANCE DES HUITRES

2.1 LA DELOCALISATION DE L'ELEVAGE

Depuis plusieurs années, on assiste à une délocalisation de l'élevage du bassin de Marennes-Oléron vers d'autres bassins ostréicoles de France et parfois même de l'étranger. Ce phénomène tend à prendre de l'importance avec le perpétuel souci d'une majorité d'ostréiculteurs Charentais d'accroître leur rentabilité en réduisant leurs coûts de production à l'élevage.

En effet, depuis plus d'une dizaine d'années, l'ostréiculteur du bassin de Marennes-Oléron va chercher hors du terrain charentais de nouveaux espaces dans des régions ostréicoles éloignées. Ceci se fait sous forme de demandes de création ou de reprise de concessions dans d'autres zones.

Il y a donc extension de l'exploitation par intrusion au sein d'autres communautés ostréicoles. Il est cependant très difficile d'évaluer exactement cette délocalisation de l'élevage, mais l'on sait que 45% de la production française est commercialisée depuis Marennes-Oléron, alors que 35% seulement des huîtres marchandes y sont réellement exploitées.

Outre ces migrations, on constate aujourd'hui l'apparition d'un nouveau type de transactions avec les autres bassins de France, engendrées par le souci des ostréiculteurs de charentais d'améliorer leur rentabilité et leur productivité.

Le tableau ci-dessous est un exemple qui illustre parfaitement cette nouvelle forme de procédures marchandes entre les diverses communautés ostréicoles :

juin / juillet 1989	: le naissain est capté à Marennes-Oléron.
mai / juin 1990	: les huîtres obtenues ont un an. Elles sont vendues à un breton, puis mises en poches à Paimpol.
février / mars 1992	: au terme de ce séjour breton, ce lot d'huîtres est racheté par un charentais et à nouveau transporté vers Marennes, où il est laissé trois mois en dépôt. Durant cette période, les huîtres sont triées puis remises en poches avant un nouveau voyage vers la Normandie.
mai / décembre 1992	: en Normandie, les huîtres sont reparquées jusqu'aux mois d'octobre/décembre selon les coquillages.
campagne 1992/93	: retour en Charente pour un séjour en claires avant l'expédition sous l'appellation "Marennes-Oléron".

Figure n°4 : Mouvements à la production d'un lot d'huîtres

2.2 LES CAUSES DE CETTE DELOCALISATION

Cette migration alternante (car l'ostréiculteur ne se déplace que pour visiter ses parcs en période de malines) se fait surtout vers la Bretagne, la Normandie, la Vendée et la Méditerranée. La délocalisation permet d'obtenir de faibles coûts de production dans ces régions et d'arriver ainsi à une meilleure rentabilité sur l'élevage. Par exemple, un dragueur qui pêche les huîtres d'élevage sur les côtes de Quiberon, en Bretagne, récolte environ 15 tonnes par jour, alors qu'il faut huit personnes dans le bassin de Marennes-Oléron pour récolter 2 à 3 tonnes d'huîtres à la fourche sur une même journée. L'argument de rentabilité prend toute sa valeur à travers cet exemple représentatif des écarts de coûts entre les différents bassins.

La rentabilité sur l'élevage est donc la motivation première de l'ostréiculteur qui loue des concessions hors du bassin de Marennes-Oléron. Mais elle n'est pas pour autant la seule raison expliquant ce phénomène.

En effet, les limites de l'élevage en surélevé (voir Deuxième chapitre, Section 3.2) ont énormément conditionné le choix des ostréiculteurs charentais. La pénurie de terrains adaptés à la pratique du surélevé dans le bassin, et la difficulté de lutter contre l'envasement lié à ce mode de culture, ont été et demeurent des éléments importants incitant les professionnels charentais à aller chercher, hors du bassin, de nouveaux espaces ostréicoles.

2.3 LE POIDS DE L'OUVERTURE DU MARCHE EUROPEEN

La CEE et l'ouverture effective du marché commun en janvier 1993 ont et vont influencer sur l'ostréiculture française et en particulier dans le bassin de Marennes-Oléron. Ainsi peut-on voir se développer des importations en provenance des Pays-Bas et d'Irlande, pays avec lesquels le négoce est actuellement le plus fréquent.

En 1993, les exportations irlandaises vers la France ont connu une importante progression par rapport à 1992, puisqu'elles seraient passées de 870 à 2500 tonnes environ.

Le BIM (Office des pêcheries maritimes irlandaises) indique un prix moyen situé entre 13 et 14 francs, une fourchette qui rejoint le prix français à la production. Par contre, il n'est pas très facile d'obtenir des informations sur les importations d'huîtres de Hollande ; leur prix aurait tendance à faire peser les cours vers le bas, fait plutôt alarmant pour les producteurs nationaux (cf. ANNEXE VI).

L'ouverture des frontières permet donc aux ostréiculteurs du bassin d'importer des huîtres d'Europe, de les mettre en claires et de les commercialiser ensuite sous le label "Marennes-Oléron". De la même façon, on peut voir aujourd'hui des ostréiculteurs charentais acquérir des espaces ostréicoles à l'étranger (Espagne, Portugal ou Maroc) afin d'y tenter des essais d'élevage.

Mais ceci serait-il une offense à la production locale si ces huîtres importées atteignaient - une fois affinées - un niveau de qualité à la hauteur de la réputation de la Marennes-Oléron en étant produites à coût égal voire inférieur ?

Bien évidemment non. Le seul problème réside en fait dans le non respect par un grand nombre d'ostréiculteurs des normes *finés de claire* et *spéciales de claire* avec ces huîtres importées tout comme avec les huîtres produites dans le bassin. Car ces huîtres "étrangères", sont vendues surtout comme des spéciales, alors qu'elles ne séjournent en claires qu'un mois au grand maximum, parfois même dans des poches.

L'évolution de l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron a donc été marquée, durant la dernière décennie, par l'évolution de l'exploitation des claires, avec des changements radicaux dans la technique de l'affinage. Cette évolution s'est aussi caractérisée par l'apparition sur le bassin d'huîtres en provenance de nouveaux espaces ostréicoles en France ou à l'étranger.

3- LES ENTREPRISES OSTREICOLES DE MARENNES-OLERON

Les ostréiculteurs exercent leur activité dans des entreprises ostréicoles qui varient selon leurs moyens de production et la taille de leur surface d'exploitation de parcs ou de bassins de claires.

3.1 LES DIFFERENTES ENTREPRISES OSTREICOLES

On distingue trois sortes d'entreprises ostréicoles :

- les petites entreprises artisanales ;
- les entreprises artisanales moyennes ;
- les grandes entreprises.

3.1.1 Les petites entreprises artisanales

Disposant d'une superficie avoisinant l'hectare sur le Domaine Public Maritime, elles se consacrent en général au captage et à l'élevage. Elles s'adaptent à des conditions de plus en plus difficiles par un allongement du temps de travail et de l'emploi familial.

Les situations sont très diverses au regard de leur rentabilité et de leur dynamisme. Ceux-ci sont pour beaucoup dépendants de l'âge du chef d'exploitation ; l'histoire de l'entreprise, ses phases de croissance et de déclin étant liées au cycle de vie du chef d'exploitation. La main-d'oeuvre est donc exclusivement familiale :

- Le chef de famille : chef d'entreprise affilié à l'Etablissement National des Invalides de la Marine dans la très grande majorité des cas ;
- L'épouse qui n'est généralement affiliée à aucun régime social ;
- Un ou plusieurs enfants affiliés à l'E.N.I.M. ou à la M.S.A. (Mutualité Sociale Agricole).

Dotées d'une cabane (cf. Deuxième chapitre, Section 1.2.1), elles ont le matériel minimum indispensable pour le travail des concessions et le transport des huîtres : **ponton** ou bateau de moins de 3 tonneaux mû par un propulseur amovible, et une ou deux lasses.

Un certain nombre d'éleveurs, notamment dans le nord du bassin, en raison du faible prix des huîtres à l'élevage vendent directement leur produit sur les marchés et se sont dotés pour cela de petits camions diesel de 2 à 3 tonnes. Nombre d'entre eux possèdent quelques petites claires d'affinage.

3.1.2 Les entreprises artisanales moyennes

Le deuxième groupe d'entreprises, pratiquant l'expédition, est caractérisé par un fort pourcentage du produit de leur élevage dans le total commercialisé. Leur rentabilité est globalement bonne avec cependant une très grande diversité de situation. Celle-ci semble dépendre essentiellement des capacités d'organisation et de gestion du chef d'exploitation. Ces entreprises disposent des moyens en personnel et matériels suivants :

- Une main-d'oeuvre composée, en plus de l'exploitant et de sa famille, d'un ou deux ouvriers employés à temps plein et, pendant certaines périodes (en fin d'année notamment), de deux à quatre salariés saisonniers qui sont généralement affiliés à la M.S.A. ;

- Une superficie avoisinant 1,5 hectare sur le Domaine Public Maritime, et 30 à 100 claires sur propriété privée pour l'affinage ;

- Un établissement (cf. Deuxième chapitre, Section 1.2.2) comportant des dégorgeoirs pour le travail d'expédition ;

- Un navire de 3 à 5 tonneaux de jauge brute à moteur fixe ou hors-bord, plus un nombre variable de chalands et lasses armés en rôle collectif, et un véhicule utilitaire.

3.1.3 Les grandes entreprises

Dans un troisième groupe on classe les entreprises commercialisant plus d'un tiers d'huîtres en provenance d'autres éleveurs. Elles sont les plus en difficulté actuellement. Les situations du point de vue de la rentabilité sont relativement homogènes. Ceci est caractéristique d'une logique commerciale (marge réduite sur de grandes quantités) qui efface les différences de savoir-faire et de localisation. La rentabilité moyenne s'établit à 6% du chiffre d'affaires et s'effrite plus on va vers des entreprises de grande taille avec une faible part de production propre.

Elles se caractérisent par :

- Une superficie de concessions sur le Domaine Public Maritime de plus de 2,5 hectares dans le bassin de Marennes-Oléron, très souvent complétée par des concessions ou des accords conclus avec les concessionnaires d'autres régions ostréicoles complémentaires (Bretagne et Normandie) ;

- Un établissement (cf. Deuxième chapitre, Section 1.2.2) couvrant une superficie en eau importante avec bassins et dégorgeoirs ;

- Des claires bien structurées avec accès facile pour véhicules utilitaires, sur propriété privée ;

- Un navire principal de 3 à 5 tonneaux de jauge brute avec chalands et lasses armés en rôle collectif ;

- Une mécanisation de plus en plus poussée de la production et de la manutention : matériel de levage, trieurs, chariots, auto-élévateurs, moto-pompes... ;

- Plusieurs véhicules utilitaires ;

- Elles emploient à temps plein de 4 à 6 hommes ainsi que 2 ou 3 femmes chargées du travail à l'intérieur de l'établissement. Cette main-d'oeuvre est très largement renforcée au moment des expéditions de fin d'année et peut compter, dans certaines entreprises à cette époque, plus de 120 personnes qui s'affairent pour faire face aux commandes.

Toutefois, si l'on s'intéresse de plus près à la taille des entreprises, malgré une certaine tendance à la concentration de la production, les petites entreprises artisanales demeurent les plus nombreuses (71% des entreprises). Elles réalisent un tonnage annuel inférieur à 50 tonnes. Les grandes entreprises (celles qui réalisent une production annuelle supérieure à 200 tonnes) sont peu nombreuses puisqu'elles représentent seulement 5% des entreprises. Enfin, les entreprises moyennes ont une production comprise entre 50 et 200 tonnes par an et forment près un quart des entreprises ostréicoles de Marennes-Oléron.

La figure n°5 fait état de ces disparités au niveau de la production selon le type d'entreprise ; ce n'est donc qu'une minorité d'entreprises qui réalise une grande partie du chiffres d'affaires de l'ostréiculture à Marennes-Oleron :

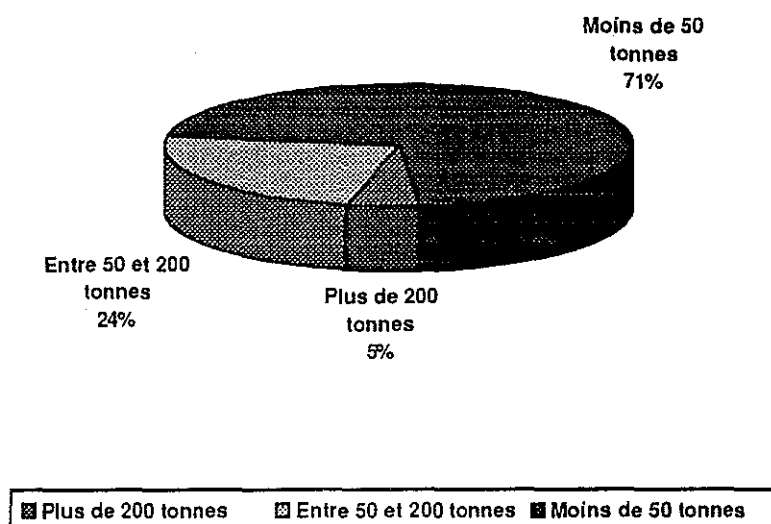


Figure n°5 : Tonnage annuel réalisé par les entreprises de Marennes-Oléron
(Année 1992)

3.2 L'EVOLUTION DES ENTREPRISES

En vingt ans, le nombre de concessionnaires a diminué de près de la moitié dans le quartier de Marennes-Oléron. Cette évolution de l'activité est liée à l'abandon de la profession par un certain nombre d'exploitants - essentiellement lors du départ à la retraite - et à une restructuration des exploitations, avec l'abandon de parcelles difficilement exploitables ou insuffisamment rentable et l'augmentation de la surface moyenne détenue par concessionnaire. En effet, les superficies concédées ont diminué durant les dernières années alors que la surface moyenne individuelle a augmenté : elle est passée de 96,17 ares en 1970 à 1,4 hectare en 1988.

Le tableau ci-après fait apparaître ce phénomène de réduction du nombre de concessions :

Tranches d'âge	Situation au 30.06.85	Situation au 30.06.89	Situation au 30.06.90	Situation au 30.06.91	Situation au 30.06.92	Situation au 30.06.93
< 25 ans	96	39	35	42	25	23
25-35 ans	345	360	345	335	321	298
35-45 ans	443	438	455	446	442	429
45-55 ans	553	456	435	450	452	441
55-65 ans	437	372	337	289	273	274
> 65 ans	71	79	60	48	53	50
TOTAL	1945	1744	1667	1610	1566	1515

Figure n°6 : Nombre de concessionnaires par tranches d'âge
(Détenteur unique)

Le nombre d'entreprises a baissé de 80 à 100 chaque année depuis 1992. Nous constatons donc une certaine concentration de la production durant ces dernières années. Ceci s'explique en partie par les charges supportées par une exploitation ostréicole, parallèlement à une baisse des prix de vente.

Les achats d'animaux (huîtres d'élevage ou affinées) ont augmenté de façon notable (de 33 à 45,5 francs, sur une base de 100 francs, entre 1989 et 1991) pour permettre une augmentation de la production. L'effort de modernisation sur les moyens de transport (cf. Deuxième chapitre, Section 2.1) a entraîné une progression sensible des coûts de mécanisation. Enfin, la modernisation des équipements en général a nécessité un recours plus important à l'emprunt ; le taux d'endettement est passé de 41% en 1989 à 47% en 1991. Ceci a engendré une forte progression des frais financiers.

La figure qui suit met en avant la nature de ces charges financières supportées en moyenne par une entreprise ostréicole à Marennes-Oléron.

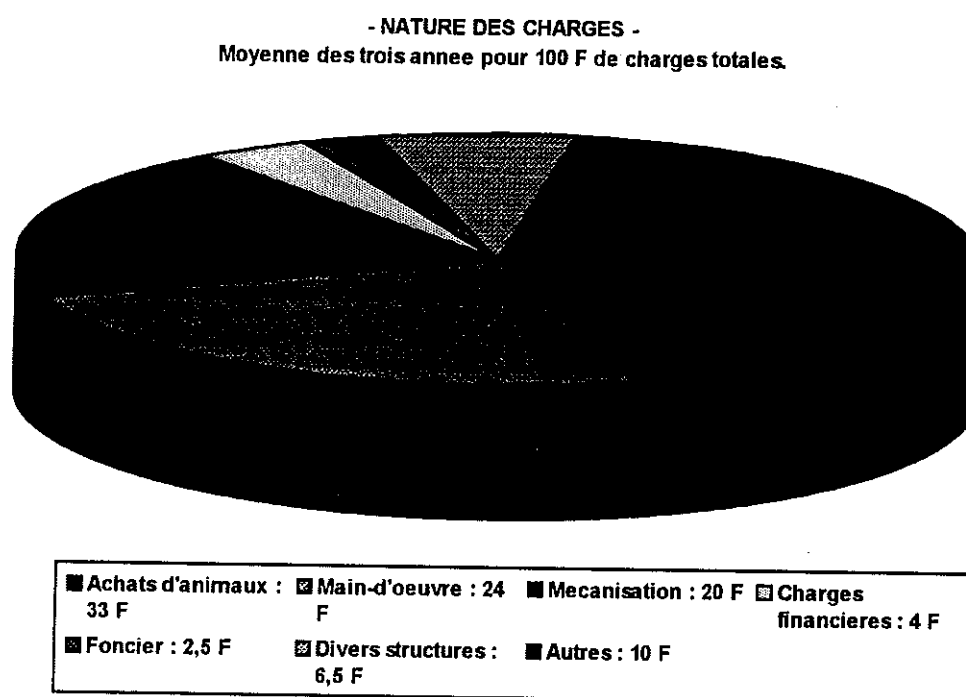


Figure n°7 : Analyse des charges

L'exploitation ostréicole dans le bassin de Marennes-Oléron a donc connu de sérieuses mutations durant les dernières années. Nous avons pu noter, au cours de ce troisième chapitre, des modifications capitales dans les rapports de l'ostréiculteur avec le milieu naturel et le produit qu'il a mis en domestication.

L'ouverture croissante au système commercial extérieur - la délocalisation de l'élevage - et le changement de produit avec l'huître japonaise ont bouleversé les modes traditionnels de production. Ceci a été l'amorce d'une nouvelle transformation de la communauté ostréicole à Marennes-Oléron. Avant la crise de 1970 marquée par la disparition de l'huître portugaise, la communauté charentaise dépendait d'une économie essentiellement régionale.

Puis, parallèlement à l'éclatement des structures traditionnelles locales les réseaux d'échange se sont étendus hors des limites territoriales charentaises.

Les ostréiculteurs charentais, autrefois groupe technique initiateur, semblent être en train de perdre aujourd'hui le pouvoir dont ils disposent à travers leur savoir-faire et leur technique. L'évolution de l'exploitation des claires en est la preuve. Ou alors sont-ils tout simplement victimes de leur dynamique professionnelle ?

Les impératifs de production, la bataille tarifaire entre éleveurs et expéditeurs, les disparités entre les différentes entreprises ostréicoles et la menace de la concurrence sont là pour justifier de l'évolution de l'exploitation ostréicole dans le bassin aujourd'hui.

Dans cette première partie, il a été mis en évidence que le groupe ostréicole de Marennes-Oléron est totalement assujéti à la destinée de l'huître. Celle-ci "se capture, s'élève, s'engraisse, s'éduque au fil d'un patient et dur travail, pratiqué par un peuple laborieux de spécialistes" (M. Grelon, *Saintonge, pays des huîtres vertes*, 1978). Et chacune des phases de la production a sa part d'imprévisible. L'historique du bassin et l'étude du cycle de vie de l'huître nous l'ont montré.

Trois espèces ont successivement séjourné dans les eaux du bassin de Marennes-Oléron : la Marennes (*Ostrea edulis*), l'huître portugaise (*Crassostrea angulata*) et l'huître japonaise (*Crassostrea gigas*). La disparition des unes et l'apparition des autres ont déclenché des bouleversements sociaux, techniques et culturels dans la communauté ostréicole. Avec l'huître portugaise naquit un groupe professionnel et l'huître devint ostréiculteur. Son activité dépassa la simple cueillette du coquillage pour aboutir à une véritable culture de l'estran. Quant à l'huître japonaise, elle fut à l'origine du concept de productivité moderne sur le bassin.

Pourtant, l'ostréiculture n'est pas intrinsèquement liée au modernisme et au progrès. C'est sous la contrainte de la nature que le métier a évolué. Chaque crise du bassin et chaque disparition d'une espèce a eu des conséquences directes sur le monde ostréicole. Mais si, en tant qu'exploitant, l'ostréiculteur est dépendant de la nature, il demeure soumis aux conditions générales du marché en tant que commerçant.

En effet, la force économique semble avoir aujourd'hui pris le pas sur le naturel et le biologique. L'exploitation ostréicole dans le bassin de Marennes-Oléron subit la dure loi du marché et de la concurrence. Elle se doit à présent de gérer au mieux les impératifs de la production de l'huître et les contraintes de sa commercialisation.

DEUXIEME PARTIE

PRODUCTION ET COMMERCIALISATION,

UNE GESTION DIFFICILE.

CITATION

" Il est facile de se rendre compte que, si des mesures énergiques ne sont pas prises rapidement pour essayer d'enrayer la déficience de pousse et de qualité qui s'aggrave d'année en année et dont l'une des causes principales, sinon la plus importante, provient de la densité exagérée des produits entreposés dans le bassin, les ostréiculteurs de Marennes-Oléron se trouveront bientôt dans la situation suivante : ils auront dans leurs parcs des milliards de petites huîtres d'âges divers, mais de qualité inférieure, et ils ne disposeront pas des quelques centaines de millions de produits susceptibles de satisfaire aux demandes de leur clientèle. "

Charles Hervé,
Président des Syndicats Ostréicoles.
Rivages et Cultures Marines, avril 1960.

Avec *Crassostrea gigas*, l'ostréiculture a connu de forts progrès techniques intensifiant la production : progrès en matière de transport, apparition et domination de l'élevage en surélevé... Nous avons aussi vu que cette évolution se faisait très souvent aux dépens de la culture traditionnelle, avec la disparition progressive de la pratique de l'affinage. Néanmoins, la gestion du bassin de Marennes-Oléron s'est considérablement dégradée ces dernières années, que ce soit à travers la gestion des stocks ou au niveau de la commercialisation.

Ainsi, on se trouve aujourd'hui face à une surexploitation de l'estran. Même si cet état n'est pas un fait nouveau en soi - on le constatait déjà sous l'hégémonie de l'huître portugaise - la pratique du surélevé et l'abandon de collecteurs auraient accéléré le processus pour l'huître japonaise. Et depuis cette implantation, en 1970, on constate une diminution progressive de la croissance et de la qualité. Car l'augmentation sans cesse croissante des stocks en élevage et la fragilité de cet écosystème estuarien mettent en évidence les liaisons et interactions entre les huîtres et leur milieu (DESLOUS-PAOLI, 1982).

En revanche, la structure du marché a sensiblement évolué depuis une vingtaine d'années : l'offre a tendance à s'atomiser face à une demande qui se concentre. Les spécificités du produit et l'abaissement de la qualité tendent aussi à réduire le pouvoir de négociation des éleveurs et des expéditeurs.

Nous verrons, au cours de cette seconde partie, que l'ostréiculture à Marennes-Oléron se trouve prise dans un cercle vicieux : la production d'huître reste dépendante de la capacité biotique du milieu. L'ostréiculture n'est pas un secteur où la production peut être augmentée délibérément sans risquer d'altérer la qualité du produit.

C'est pourquoi, nous consacrerons un premier volet à l'étude de l'évolution et de l'état du cheptel ostréicole du bassin. Avec l'analyse de la relation biomasse/production, nous arriverons au premier problème que rencontre aujourd'hui le groupe ostréicole de Marennes-Oléron : la surexploitation du milieu. Nous nous rendrons ainsi compte des effets de la surcharge du bassin sur la qualité de la production actuelle. Puis nous décrirons les contraintes climatiques et géologiques auxquelles est soumise la profession.

Dans un deuxième volet, nous mesurerons l'impact de l'absence de gestion des stocks sur la rentabilité économique des producteurs et des entreprises du bassin. Nous évaluerons cet impact avec les effets typiques du partage de la ressource. Nous appuierons notre argumentation grâce à une analyse en termes d'effet d'expérience. Nous achèverons ce volet par la régulation de l'exploitation d'un bassin ostréicole au niveau des mécanismes d'allocation des droits d'usage.

Enfin, nous terminerons par un troisième volet dans lequel nous nous intéresserons plus particulièrement à l'offre, en tant que principal facteur d'évolution et de régulation du marché. Nous analyserons la commercialisation de l'huître et, en particulier, son circuit de distribution. Nous conclurons par une étude de la politique de prix ainsi que de l'actuel ajustement sur les prix.

PREMIER CHAPITRE

EVOLUTION ET ETAT DU CHEPTEL OSTREICOLE

DANS LE BASSIN DE MARENNES-OLERON :

LA SUREXPLOITATION DU MILIEU.

Comme nous l'avons précisé antérieurement, l'apparition de la Japonaise a impliqué de grandes modifications techniques qui ont bouleversé le mode de production depuis le début des années 70. Cependant, l'étude de l'influence des paramètres physiques et trophiques (quantité et qualité de nourriture) sur l'évolution de *Crassostrea gigas* nous a paru nécessaire à ce stade de notre travail. En effet, elle est une étape obligée vers une meilleure compréhension du fonctionnement de l'écosystème du bassin de Marennes-Oléron. Elle permettra en outre d'expliquer la situation actuelle du bassin et les problèmes liés à la production de l'huître sur ce site.

Notre but est donc de mettre en évidence les relations entre les performances de croissance des huîtres (taille, développement et qualité du produit naturel) en fonction des stocks cultivés (élevage sur l'estran).

Nous approchons ici toute la complexité de la profession d'ostréiculteur et par là même de notre recherche : la production d'huître reste dépendante de la capacité biotique du milieu, de ses fluctuations naturelles, du succès du captage, des altérations de l'environnement et des épizooties. Or, le souci de rentabilité des entreprises ostréicoles de Marennes-Oléron et leur désir de "faire du tonnage" (cf. Première partie, Troisième chapitre, Section 1.2) conduisent à une mauvaise gestion des stocks et à une surexploitation du milieu. La qualité du produit s'en trouve directement affectée, ce qui influe ensuite logiquement sur sa commercialisation.

1- ANALYSE DE LA RELATION BIOMASSE / PRODUCTION

L'analyse d'un modèle de production (HERAL M., 1986) appliqué à la série historique de données de production et de biomasse met en évidence, aussi bien pour l'huître portugaise que pour l'huître japonaise, une baisse marquée dans le temps des taux de croissance ainsi qu'une hausse simultanée du taux de mortalité chronique (hors mortalité par des agents pathogènes).

1.1 PRESENTATION

A partir de ces données, le stock total cultivé - somme des biomasses des différentes classes d'âge - est calculé, ce qui permet de mettre en relation l'évolution de la production annuelle en fonction du stock total cultivé. Il apparaît alors nettement qu'au-delà d'une certaine charge, la production tend à plafonner.

Y aurait-il alors surcharge du bassin alors que l'on ne peut plus accroître la production ? Comment se traduit cette stagnation de la quantité annuelle d'huîtres commercialisables ?

C'est à travers l'analyse plus approfondie du modèle de production du bassin de Marennes-Oléron que nous allons tenter de décrire et d'analyser ce ralentissement de l'activité de l'huître. Cette approche prend pour hypothèse que, pour la période considérée, les facteurs environnementaux sont restés constants même s'ils ont pu présenter une certaine variabilité inter annuelle : climatologie, courantologie, sédimentologie, production primaire.

1.2 BIOMASSE ET PRODUCTION

1.2.1 Relations entre biomasse, capacité trophique et production

L'étude du rapport biomasse / production implique une grande précision dans le recueil des données statistiques. Pour le bassin de Marennes-Oléron, des données de production existent depuis 1867. Les données disponibles sont exprimées de 1896 à 1990 avec un facteur de conversion de 20 huîtres par kilogramme. Ces chiffres, s'ils paraissent un peu anciens, sont néanmoins les plus fiables étant donné qu'il est difficile d'obtenir des statistiques récentes précises sur l'ostréiculture. En effet, peu de rapports sont faits sur cette activité, et les ostréiculteurs dévoilent difficilement leurs résultats.

Cette approche nous permet d'obtenir la figure suivante :

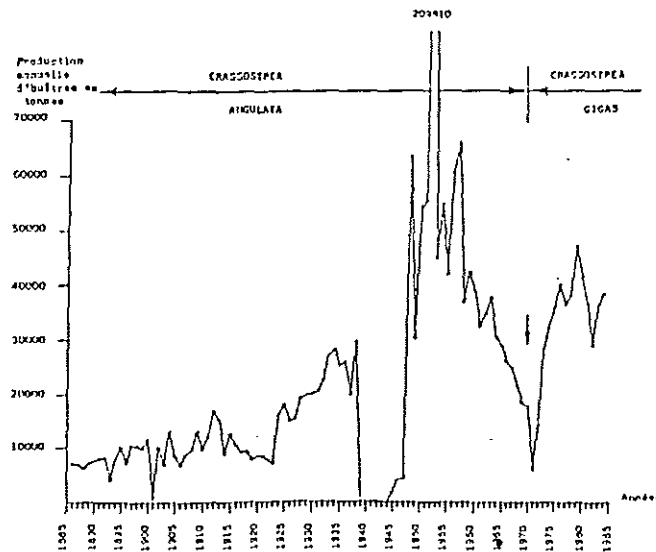


Figure n°8 : Production annuelle d'huîtres portugaises et japonaises du bassin de Marennes-Oléron en poids (tonnes)

Toutefois, le poids moyen des huîtres commercialisées a évolué sous l'effet d'un certain nombre de facteurs tels que :

- la biomasse en élevage ;
- les temps de croissance ;
- les habitudes alimentaires du consommateur ;
- l'évolution des prix.

Ainsi, le facteur de conversion a changé au cours du temps, et dans le but d'affiner la validité de ces données, il est possible de les confronter à d'autres séries statistiques de production indépendantes :

- les étiquettes de salubrité ;
- les relevés d'expédition par chemin de fer.

Il semblerait, suite à l'analyse de ces deux types de données, que la production des années 50 soit largement surévaluée par les statistiques officielles. La production réelle ne dépasserait guère 50.000 tonnes, contrairement au tonnage moyen de 70.000 tonnes avec un maximum de 280.000 tonnes. Ceci s'explique en particulier par la baisse du poids moyen des colis d'huîtres en provenance de Marennes-Oléron (de 25 kg de 1942 à 1952, à 14 kg de 1978 à 1984).

La série statistique officielle pondérée par l'analyse à travers les étiquettes sanitaires et le transport ferroviaire nous permet d'établir une estimation finale que constitue la figure n°9 :

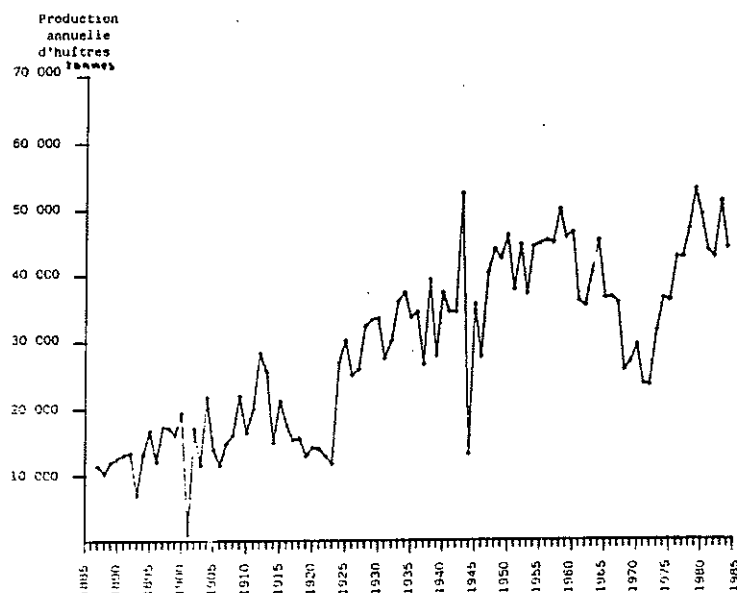


Figure n°9 : Estimation finale de l'évolution de la production annuelle d'huîtres commercialisées dans le bassin de Marennes-Oléron

Cependant, la production commercialisée par le bassin de Marennes-Oléron ne correspond pas intégralement à une production endogène au bassin (cf. Première partie, Troisième chapitre, Section 2). Une partie des expéditions provient d'autres bassins ostréicoles français, voire étrangers.

A ce titre, on considère que 30% de la production de Bretagne sont commercialisés par l'intermédiaire de Marennes-Oléron. Mais il est aussi une part non négligeable des productions de Normandie et de Méditerranée qui transitent par le bassin charentais.

Il est donc nécessaire de déduire ces quantités élevées dans d'autres centres de production pour obtenir la production biologique du bassin charentais. Une fois cette opération effectuée, on obtient la courbe finalement retenue dans la figure 10.

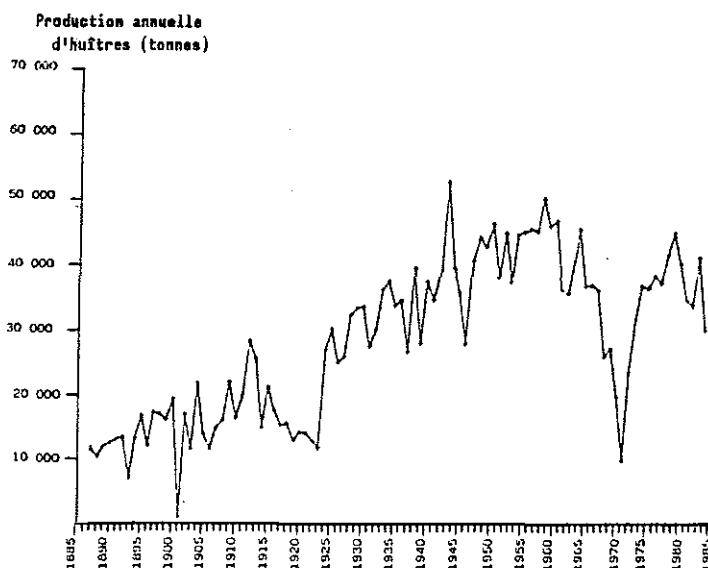


Figure n°10 : Courbe finalement retenue de la production annuelle d'huîtres élevées dans le bassin de Marennes-Oléron

1.2.2 La biomasse en élevage

Les biomasses en élevage dans le bassin ont été calculées à partir des productions annuelles d'huîtres élevées, en tenant compte de l'évolution des rendements des huîtres cultivées : performances de croissance et taux de mortalité.

Par ailleurs, l'estimation des stocks considère les éléments suivants :

- de 1885 à 1925, les huîtres portugaises provenaient principalement de la pêche des gisements naturels de Gironde, de Charente et de la région de La Rochelle.

Elles ne restaient en moyenne qu'une année dans le bassin pour poursuivre leur croissance au-delà de 50 grammes. Ce n'est qu'à partir de 1925 que s'est développé le procédé de captage ;

- suite au défaut de captage de 1934-1935, les ostréiculteurs ont importé 30.000 tonnes d'huîtres du Portugal d'un poids moyen individuel de 32 grammes ;

- à partir de 1962, des huîtres de demi-élevage d'un poids moyen de 30 grammes sont importées du Portugal pour tenter de pallier au déficit de croissance.

La biomasse du bassin oscille autour de 10.000 tonnes jusqu'en 1925 et croît ensuite progressivement pour atteindre les 100.000 tonnes en 1943. Une brusque hausse après la guerre amène le stock à 180.000 tonnes jusqu'en 1965. Les deux épizooties font ensuite rapidement décliner la biomasse de *Crassostrea angulata* alors que celle de *Crassostrea gigas* croît pour plafonner, dès 1974, autour de 80.000 tonnes (voir dans la figure n°11 l'ampleur des variations de la biomasse depuis 1925).

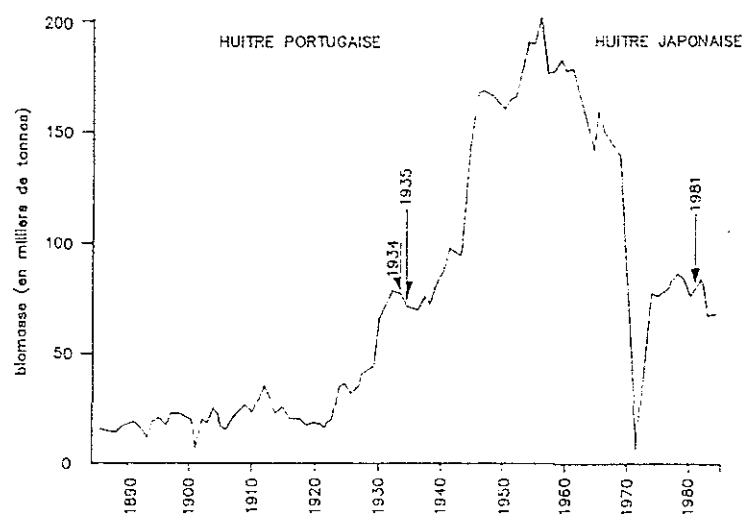


Figure n°11 : Evolution de la biomasse d'huîtres (*Crassostrea angulata* et *Crassostrea gigas*) cultivée dans le bassin de Marennes-Oléron

1.3 LA GESTION DES STOCKS EN ELEVAGE

1.3.1 Relation stock / production

Pour la relation stock / production, seules les données à partir de 1925 sont exploitées. L'évolution du rendement production commercialisée sur stocks en élevage (P/B) montre des paliers caractéristiques des niveaux de production (figure n°12).

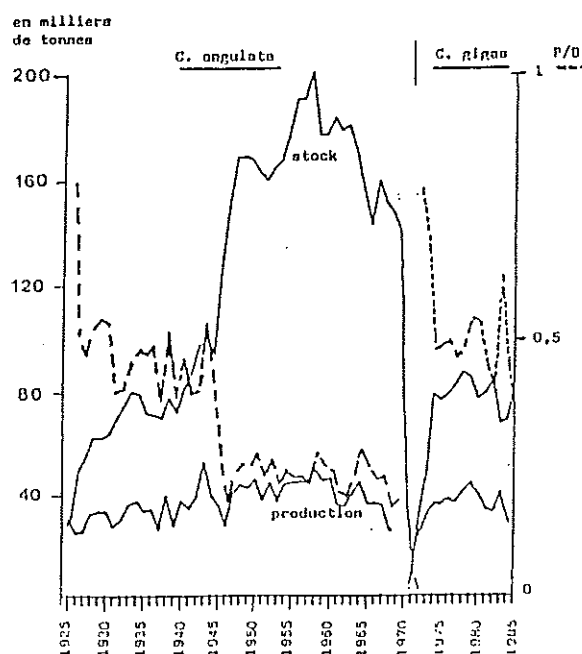


Figure n°12 : Evolution des productions commercialisées (P), des biomasses en culture (B) et du rapport P/B (---)

Le rapport P/B présente une rapide baisse de 1925 à 1927 parallèlement à l'augmentation des stocks sur la même période, puis une décroissance progressive en fonction de l'augmentation de la production et des stocks jusqu'en 1944. Lorsque la production plafonne à 40.000 tonnes, alors que les stocks augmentent fortement, le rapport P/B diminue brusquement. Suite à l'importation de *Crassostrea gigas*, P/B est en haut de la courbe mais chute dès 1972 alors que le stock s'est rapidement reconstitué à hauteur de 80.000 tonnes.

Ce rapport augmente en 1983 suite à la baisse de stock résultant d'un mauvais recrutement (captage) en 1981, et rebaisse fortement en 1985 parallèlement à l'augmentation de stock (83.000 tonnes) après l'excellent recrutement de 1982. Le rapport P/B de *Crassostrea gigas* est plus élevé que celui de *Crassostrea angulata*, ceci résultant des différences physiologiques importantes des deux espèces.

Si on superpose les rendements P/B annuels de chaque espèce, on obtient un nuage de points dont la tendance est semblable (Figure n°13). Le rendement P/B évolue selon trois étapes caractéristiques en fonction de l'état des stocks :

- une période où le rendement est à son maximum et dépend essentiellement du potentiel de croissance de l'espèce ;
- une période où P/B diminue avec l'augmentation du stock, pendant que la production annuelle continue de croître (mais moins vite proportionnellement) ;
- une période où P/B tend à se stabiliser à un niveau bas. Sa production stagne à 40.000 tonnes alors que le stock ne cesse d'augmenter.

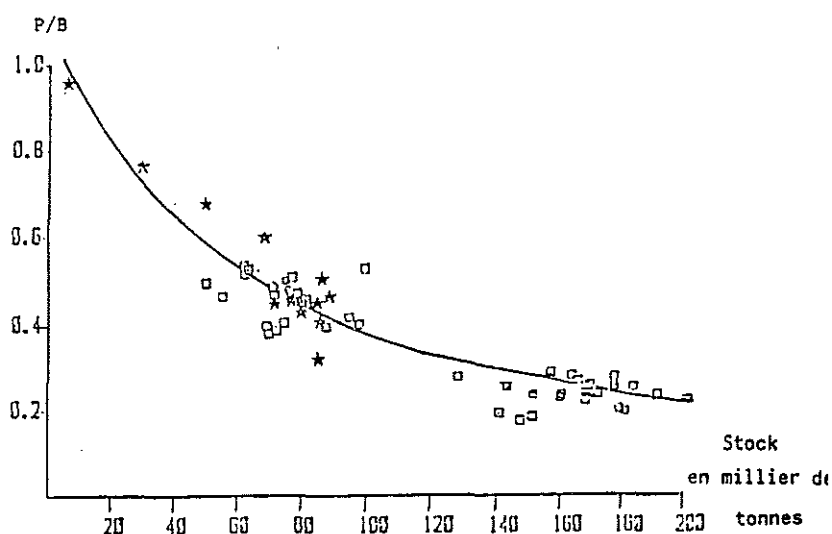


Figure n°13 : Evolution du rapport P/B en fonction des biomasses de *Crassostrea angulata* (□) et de *Crassostrea gigas* (★)

1.3.2 Commentaires

Cette approche scientifique de l'ostréiculture à Marennes-Oléron illustre qu'au-delà d'une certaine biomasse en culture, la production tend à plafonner. La production maximale de l'ordre de 40.000 tonnes peut-être atteinte avec un stock de 130.000 tonnes pour l'huître portugaise et 80.000 tonnes pour la japonaise.

Cette différence entre les deux espèces peut s'expliquer par les besoins énergétiques de chaque espèce. A biomasse égale, la nourriture assimilée par *Crassostrea gigas* induit une utilisation de la capacité trophique du milieu plus importante qu'avec *Crassostrea angulata*. Le métabolisme plus actif de l'huître japonaise correspond à une consommation de nourriture de l'ordre de 1,7 fois supérieure à celle de l'huître portugaise. Ceci explique donc que les mêmes productions soient obtenues avec des biomasses différentes pour chacune des deux espèces.

Comparer les deux huîtres implique donc une pondération des chiffres par le coefficient 1,7. Si l'on choisit l'huître portugaise comme espèce de référence, on constate que dans les années 1955-65 le stock en élevage a oscillé autour de 170.000 tonnes et qu'actuellement, pour l'huître japonaise transformé en équivalent d'huîtres portugaises, il est proche de 130.000 tonnes, ce qui traduit un état de surexploitation avancé du bassin. Cet état expliquant la détérioration des performances de croissance et l'augmentation des mortalités chroniques.

L'analyse du rapport production / biomasse met en évidence une tendance à la surcharge du bassin, au-delà de la biomasse minimale nécessaire pour obtenir une production maximale. L'analyse scientifique à laquelle nous venons de procéder s'avérerait donc nécessaire et instructive, même s'il elle a pu paraître à certains moments difficile à suivre pour le lecteur. Elle était cependant essentielle afin de bien faire comprendre la surexploitation du milieu, ses dangers, mais aussi l'inutilité des excès à la production.

D'un point de vue culturel, ce phénomène semble favorisé par l'inexistence de relations entre l'exploitant et son produit avant et pendant la phase initiale de formation. L'ostréiculteur observe une attitude passive envers la nature qui dicte sa loi.

A aucun moment de la reproduction il n'exerce un contrôle sur l'huître qu'il considère comme un don naturel. Cette reproduction lui semble infinie. G. Delbos parle à ce sujet "... du développement des eaux et de l'épuisement des fonds liés à l'exploitation déraisonnable, forcenée et même vampire des ressources naturelles par les intéressés eux-mêmes".

Sous un aspect davantage économique, nous ne pouvons que rappeler la détermination de rentabilité commerciale et la politique de volume constatées aujourd'hui chez les ostréiculteurs.

Les excès à la production, qui se traduisent tantôt par une pêche excessive engendrant la destruction des gisements, tantôt par une surproduction, ne sont jamais ressentis immédiatement comme préjudiciables à l'exploitant. En effet, à court terme, il constate presque toujours un résultat favorable lors de la commercialisation par l'augmentation des bénéfices de ses ventes.

C'est donc pourquoi il n'y a pas, chez la très grande majorité des ostréiculteurs, de prise de conscience d'un déséquilibre naturel. Ainsi, selon les scientifiques, les professionnels connaissent mal le comportement trophique des mollusques et ne produisent pas en tenant compte de la quantité de nourriture disponible dans le bassin, mais en fonction du volume commercialisable.

Après avoir cerné ce phénomène de surexploitation du milieu par les ostréiculteurs charentais, voyons donc à présent quels sont les effets de la surcharge du bassin sur la production, sur l'huître et sa commercialisation.

2- LES EFFETS DE LA SURCHARGE DU BASSIN

L'analyse empirique de la surcharge du bassin mettant en évidence une stagnation de la production malgré une hausse notable du stock d'huîtres en élevage amène logiquement à se demander s'il n'y a pas une capacité trophique limitée dans l'écosystème conchylicole de Marennes-Oléron.

2.1 L'ALLONGEMENT DES TEMPS DE CROISSANCE

En effet, des différences substantielles des taux de croissance peuvent être relevées pour la même espèce sur divers sites de divers pays. Mais on peut également rencontrer ces écarts de croissance sur le même site à des niveaux d'exploitation différents. Le principal facteur pouvant expliquer les écarts de croissance est la nourriture disponible.

La valeur nutritive intrinsèque d'une baie est fonction, pour les mollusques, de la biomasse phytoplanctonique mais aussi de ses caractéristiques hydrauliques (vitesse des courants, temps de résidence des masses d'eau). De fait, on observe des taux de croissance totalement différents pour des mollusques identiques et cela, dans des régions très proches.

Cette valeur nutritive évolue également selon la densité des élevages, une densité locale provoquant une compétition spatiale. De même, la densité de mollusques, cultivés ou naturels, présents dans l'écosystème, réduit sensiblement le temps de croissance des huîtres.

Ainsi, dans la baie d'Hiroshima, la plus grande baie productrice au monde, le développement rapide de 1955 à 1970 du nombre de radeaux en élevage a permis une augmentation proportionnelle de la production (de 54.000 à 110.000 tonnes) ; ceci s'est opéré en conservant d'excellentes performances de croissance puisque la commercialisation des huîtres adultes s'effectuait après un an d'élevage. En revanche, suite à une forte hausse des biomasses cultivées, à Marennes-Oléron le temps de croissance des huîtres s'est allongé (2 ans) entraînant des complications dans les rotations des élevages.

Ainsi, la production du bassin de Marennes-Oléron ne pourrait ni ne devrait s'accroître au-delà de 40.000 tonnes ; toute hausse des biomasses entraîne inéluctablement un allongement des cycles de croissance car les huîtres, plus nombreuses, sont moins bien nourries individuellement.

2.2 L'ALLONGEMENT DU CYCLE DE PRODUCTION

L'allongement des temps de croissance que nous venons de constater dans la section précédente provoque logiquement un allongement du cycle de production. De ce fait, alors qu'il fallait 2 ans pour produire une huître japonaise à Marennes-Oléron en 1970, il en faut désormais 3 depuis 1984 pour que l'huître atteigne une taille commercialisable.

Par ailleurs, cet allongement du cycle de production est générateur de coûts de production croissants qui viennent alourdir les charges des entreprises. Mais cette première démonstration est d'autant plus éloquente que la masse de l'huître à taille adulte a considérablement changé ces dernières années, ceci afin de répondre aux attentes du consommateur. Alors qu'une huître était commercialisable à 100 grammes après deux années d'élevage en 1972, le même coquillage était commercialisé à 50 grammes au bout de trois ans en 1984.

2.3 LA BAISSÉ DES RENDEMENTS A L'ELEVAGE

Le taux de croissance des huîtres a donc quasiment été réduit des deux tiers en dix ans seulement. Cet allongement sensible de la durée du cycle d'élevage nous amène à un premier effet sur la rentabilité : l'augmentation des mortalités. D'une part, l'allongement du temps passé en élevage accroît logiquement la probabilité finale de mortalité du coquillage. Et d'autre part, la surcharge conduit à un affaiblissement des huîtres les rendant moins aptes à supporter les agressions extérieures ou des conditions naturelles extrêmes.

Le second effet est sans aucun doute le plus redoutable. L'huître étant affaiblie par la surexploitation du milieu, elle se trouve davantage exposée à une éventuelle épizootie. Et la probabilité d'apparition d'une maladie varie proportionnellement à l'évolution de la biomasse. Si on se réfère aux conditions dans lesquelles l'huître portugaise a subi l'épizootie qui a totalement ou presque décimé l'espèce, on comprend qu'aujourd'hui l'huître japonaise soit dans une situation critique.

Dans la figure suivante, la biomasse en élevage de *Crassostrea gigas*, transformée en équivalent *Crassostrea angulata*, se rapproche de la biomasse de l'huître portugaise dans les années 1968-69, date à laquelle le cheptel fut détruit.

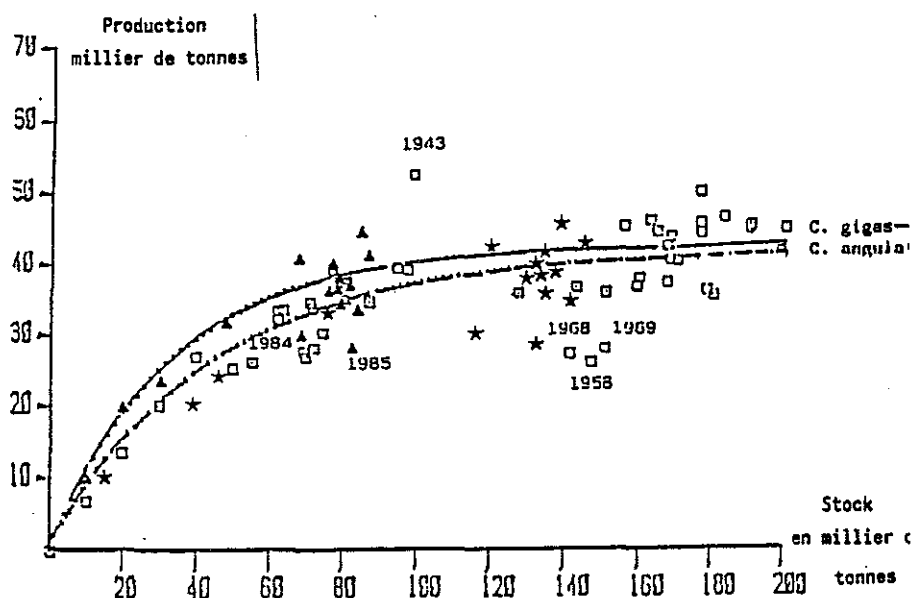


Figure n°14 : Evolution de la production en fonction de la biomasse en élevage pour l'huître creuse *Crassostrea angulata* (□), *Crassostrea gigas* (▲) et *Crassostrea gigas* transformée en équivalent *Crassostrea angulata* (★)

Ainsi, les conditions propices à l'apparition d'une épizootie sembleraient actuellement réunies. Nous venons de constater l'évidence d'une relation entre une probabilité élevée d'épizootie et des charges du bassin supérieures aux biomasses minimales nécessaires pour obtenir des productions élevées.

Cette baisse des rendements affecte également la qualité du produit qui est commercialisé. En effet, l'allongement du cycle de production et la perte de rendements à l'élevage induisent des coûts de production supplémentaires pour l'entreprise conchylicole. C'est pourquoi beaucoup d'ostréiculteurs commercialisent des huîtres qui n'ont pas atteint leur taille optimale car ils ont besoin de rentabiliser leur élevage. Ou alors cet allongement du cycle d'élevage se fait au détriment de l'affinage en claires, comme nous l'avons vu dans la première partie (cf. Troisième chapitre, Section 1.2). Dans tous les cas, le produit est en passe de perdre de sa crédibilité auprès du consommateur lorsqu'il arrive sur le marché avec une qualité moindre.

Mais si cet aspect de la relation entre l'ostréiculteur et le milieu naturel semble pouvoir être révisé, à conditions de surmonter les barrières socio-culturelles et morales, il est des contraintes naturelles qui sont incontournables.

3- LES FACTEURS NATURELS

3.1 LA GESTION DU BASSIN CONCHYLICOLE

Le développement, comme souvent le maintien des activités aquacoles, pose le problème de la connaissance du cycle biologique des espèces, des milieux propices à ces activités, et des agents pathogènes et des moyens de s'en préserver. Et, à ce stade, la recherche scientifique intervient dans l'ostréiculture pour l'analyse et la gestion des ressources naturelles du bassin.

3.1.1 Le rôle de l'I.F.R.E.M.E.R.

L'Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la Mer a été créé en juin 1984 pour rassembler, au sein d'un même organisme public, les moyens humains et matériels de l'Institut Scientifique et Technique des Pêches Maritimes et du Centre National pour l'Exploitation des Océans. Sa mission générale est d'acquérir et de transmettre les connaissances utiles à l'amélioration et au développement de l'exploitation des ressources marines ainsi qu'à la protection de l'environnement marin.

Le potentiel de recherche de l'IFREMER est réparti sur le territoire national de manière à assurer une présence sur le terrain dans les principaux centres d'exploitation. La station de La Tremblade/Ronce-les-Bains travaille donc sur le bassin de Marennes-Oléron où elle tente d'aider les ostréiculteurs à mieux connaître le milieu qu'ils cultivent.

En termes d'objectifs économiques, les expérimentations engagées ont deux orientations répondant aux particularités du littoral atlantique de la région Poitou-Charentes : la gestion des stocks et l'aménagement des bassins conchylicoles et la valorisation des marais maritimes.

Il s'agit, pour l'ostréiculture, de déterminer et d'analyser les contraintes naturelles inhérentes à la profession que les ostréiculteurs ne connaissent pas ou mal mais qui influent pourtant sur leur activité.

3.1.2 La qualité du milieu

La surveillance permanente des eaux littorales, le contrôle sanitaire des zones d'élevage, le suivi et l'étude du déterminisme d'apparition de phénomènes d'efflorescences phytoplanctoniques sont nécessaires pour préserver la qualité du milieu ostréicole. De plus, la surveillance scientifique est dans ce domaine essentielle pour la qualité du coquillage lorsqu'il est vendu au consommateur.

D'autre part, la qualité et le débit des eaux de la Charente sont primordiaux pour l'ostréiculture à Marennes-Oléron. En effet, les apports en eau douce sont une condition importante pour ce métier, et en particulier dans la phase d'affinage en bassins naturels d'eau claire (cf. Première partie, Premier chapitre, Section 3.1.2). De plus, la teneur en azote d'une eau, fait strictement naturel, limite la croissance du phytoplancton.

Enfin, les huîtres de Marennes-Oléron n'étant consommées quasiment qu'à l'état cru, il importe de protéger le consommateur en veillant à ce que les établissements d'expédition s'alimentent en eau de bonne qualité. Car la Charente constitue, avec son bassin versant étendu et les diverses agglomérations qui la bordent, un vecteur de pollution relativement important.

3.1.3 Les compétiteurs trophiques

Parallèlement à l'étude des stocks cultivés, il s'avère nécessaire de considérer les abondances et biomasses des mollusques non cultivés appartenant à la même niche trophique que les huîtres. Ainsi, la coque, la moule sauvage ou la crépidule sont des compétiteurs trophiques qui ont un impact sur le développement de l'huître en élevage. En effet, ceux-ci puisent dans les ressources naturelles du bassin privant par là même les huîtres d'élevage d'une certaine quantité de nourriture.

Mais il est une catégorie d'huîtres, celles dites "sauvages", qui sont également des compétiteurs trophiques pour les huîtres d'élevage. Ces huîtres sauvages sont des naissains qui ont échappé au captage et qui se sont développés librement. Il y aurait environ 3.000 tonnes de ces huîtres sur les gisements naturels. De plus, on estime à 20.000 tonnes les huîtres sauvages fixées sur des zones concédées et laissées à l'abandon. Donc, toute augmentation importante de ces gisements naturels nuira directement à la production.

La qualité finale de l'huître commercialisée dépend donc de ces facteurs naturels difficilement maîtrisables. Mais il existe d'autres contraintes, climatiques ou géologiques, que l'ostréiculteur rencontre dans son activité.

3.2 LES CONTRAINTES CLIMATIQUES ET GEOLOGIQUES

3.2.1 Influence sur le captage

L'influence des conditions de température sur la reproduction de l'huître japonaise est connue. Il apparaît que la température chez les huîtres joue un rôle sur le déclenchement de la ponte et sur la survie larvaire après la fécondation.

Le bassin de Marennes-Oléron s'est aligné sur les autres sites en terme de qualité et le produit ne peut plus faire face à ses contraintes naturelles le rendant moins performant :

- ponte en fin d'été des huîtres entraînant un amaigrissement marqué en début d'automne (perte des 2/3 de la chair en poids sec),
- captage tardif donc naissain plus petit par rapport au bassin d'Arcachon et donc difficilement commercialisable,
- captage abondant de moules qui interdit la culture en surélevé jusque fin juin, empêchant de profiter des conditions optimales pour la croissance de printemps qui représente pourtant les 2/3 de la croissance annuelle.

3.2.2 L'aménagement agricole des marais

Les marais littoraux du département de Charente-Maritime sont généralement à l'état de prairie naturelle, plus ou moins exploités par un élevage agricole intensif. Cet élevage agricole implique un contrôle du niveau d'eau avec assèchement et drainage pour évacuer l'excédent de pluviométrie hivernale ou d'irrigation estivale. Car les conchyliculteurs, dont les claires et les établissements d'expédition sont situés à proximité directe, craignent une modification quantitative et qualitative des eaux de ruissellement.

En outre, certains produits chimiques utilisés par l'agriculture intensive (insecticides, herbicides, fongicides...) nuisent à la qualité des eaux pour l'ostréiculture. C'est pourquoi un aménagement agriculture-conchyliculture est essentiel afin de favoriser le drainage enterré partout où les sols le permettent.

Ce troisième point sur les contraintes naturelles a pu paraître parfois un peu fastidieux au lecteur. Il était cependant primordial d'aborder l'ostréiculture à Marennes-Oléron sous cet angle afin de montrer les forces naturelles en présence. Car il nous faudra en tenir compte dans l'élaboration de notre stratégie de production puisqu'elles sont difficilement maîtrisables mais influent sur la profession. La croissance des mollusques cultivés dans une zone littorale à faible renouvellement d'eau (comme c'est le cas à Marennes-Oléron) est donc limitée, au-delà d'une certaine biomasse, par la disponibilité de nourriture, ce qui nécessite d'appréhender le mieux possible les capacités trophiques de l'écosystème.

Ce premier chapitre vient de mettre en évidence plusieurs phénomènes déterminants pour l'optimisation de l'exploitation ostréicole lorsque cette dernière a atteint un niveau d'intensification comme celui que connaît le bassin de Marennes-Oléron. La tendance à la surcharge du bassin a des conséquences néfastes sur le produit dont le poids à la vente a sensiblement diminué et dont la résistance est maintenant faible.

Comme dans la pêche et, plus généralement, l'exploitation d'écosystèmes dont la production est naturellement limitée et où l'accès à la ressource est difficile à réguler, la compétition pour la ressource - en l'occurrence la capacité trophique du bassin - se traduit par des mises en élevage de naissain par chacun des ostréiculteurs dont la somme dépasse fortement le niveau optimal tel qu'il peut-être défini sur la base de critères économiques et sociaux appropriés.

Ainsi, ce qui était au départ un atout porte en soi ses propres limitations. La production d'huîtres reste dépendante de la capacité biotique du milieu et de ses fluctuations naturelles. L'évolution de la production ostréicole illustre bien le jeu des différents facteurs naturels : elle se caractérise par une succession de cycles d'expansion rapide, de stagnation, puis de déclin, voire d'effondrement des cheptels.

Les signes de cette évolution sont depuis longtemps connus de la profession qui parle d'huîtres "boudeuses" en l'attribuant à une dégénérescence des espèces alors que, sur le plan génétique, l'huître japonaise n'a pas subi de dérive et a gardé les mêmes potentialités de croissance que lors de sa première implantation.

Mais la conséquence majeure de la surcharge du bassin de Marennes-Oléron s'exprime en termes de rentabilité. Nous avons vu qu'une augmentation des charges en élevage n'impliquait pas forcément une hausse des ventes. A contrario, elle peut alourdir de façon considérable les charges de l'entreprise ostréicole.

DEUXIEME CHAPITRE

**IMPACT DE L'ABSENCE DE GESTION DES STOCKS
SUR LA RENTABILITE ECONOMIQUE.**

Les aspects biologiques et écologiques de la surcharge du bassin de Marennes-Oléron ont été largement développés au cours du chapitre précédent. La compréhension des causes et des conséquences économiques qui accompagnent ces processus est toutefois essentielle si nous voulons apporter des éléments de réponse cohérents aux professionnels de l'ostréiculture.

Les principales interrogations qui découlent de ce phénomène de surcharge résident dans l'impact économique de l'absence de gestion des stocks. Nous nous trouvons ici face aux difficultés de gestion d'un secteur très atomisé constitué essentiellement d'exploitations à caractère artisanal et familial (cf. Première partie, Troisième chapitre, Section 3.1) présentant une très grande hétérogénéité. Il en résulte des niveaux de risque et d'incertitude très élevés tant en matière de production que de commercialisation.

Ce deuxième chapitre va donc nous permettre de découvrir les conséquences négatives de la compétition pour le partage de la productivité naturelle qui, du fait de la mobilité de la ressource, n'est pas régulée par l'appropriation privée du stock.

1- EFFETS TYPIQUES DU PARTAGE DE LA RESSOURCE NATURELLE

1.1 CONTEXTE

Dans le cas de l'ostréiculture ou de la conchyliculture en général, la surexploitation du milieu prend la forme d'une mauvaise adéquation des stocks à la disponibilité de la productivité naturelle qui est à l'origine de la croissance des animaux. Bien que partiellement pratiquées par les producteurs dans un objectif d'amélioration des performances individuelles, les formes actuelles de gestion des élevages ne suffisent pas pour contrecarrer les effets négatifs de la compétition pour le partage de la ressource.

De là découle une perte de productivité des facteurs de production dont la traduction la plus immédiate est une augmentation du coût moyen de production. Ceci pourra donc en partie expliquer les difficultés financières que connaît une forte majorité d'entreprises à Marennes-Oléron.

1.2 LA DEGRADATION DE LA RENTABILITE DE L'OSTREICULTURE

Compte tenu du stock en élevage, il faut désormais plus de temps de travail et des investissements de mécanisation qui étaient superflus quelques années auparavant. Cette relation stock/rentabilité peut-être représentée graphiquement en transformant la courbe de production type d'un bassin conchylicole (Héral, 1986) en courbe de revenu (BAILLY, 1993).

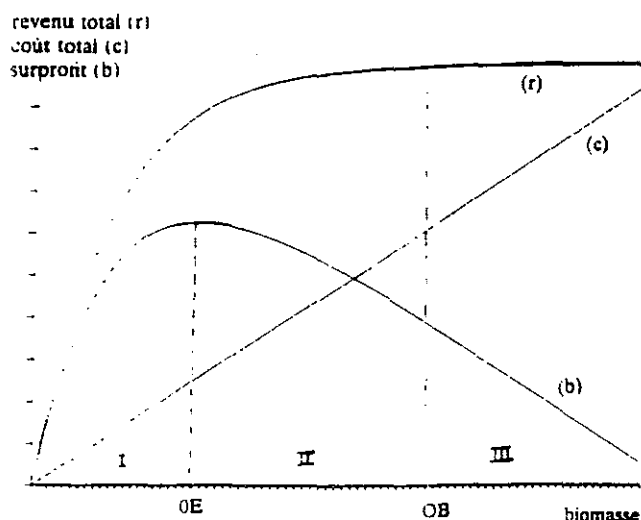


Figure n°15 : Revenu (r), coût total (c) et surprofit (b) en fonction de la biomasse en élevage

Les coûts étant principalement liés au stock en élevage, ils croissent de façon constante alors que la courbe de revenu affiche des rendements décroissants puis devient horizontale lorsque l'optimum de production (OB) correspondant à la capacité trophique du bassin a été atteint. L'espace entre les deux courbes représente les surprofits dégagés par l'ostréiculture à chaque niveau de biomasse. Le total des surprofits du bassin (b) passe par un maximum (OE) qui est inférieur à l'optimum biologique.

Cette représentation graphique permet d'identifier trois modes d'exploitation de la ressource. Une zone de sous-exploitation (I) où il est souhaitable de développer l'activité, tant d'un point de vue économique que biologique. Au-delà du niveau de bénéfice maximum (OE) et en deçà de l'optimum biologique (OB), on a une zone de surinvestissement (II) : le coût de tout effort de production supplémentaire est supérieur aux gains générés.

A partir de (OE), il n'y a plus de retour sur investissement et il n'est donc plus rentable. Au-delà de l'optimum biologique (OB) on a simultanément surinvestissement (mais chaque effort de production supplémentaire ne génère là aucun gain) et surexploitation biologique avec la disparition progressive des surprofits (III).

Ce type de représentation ne garde néanmoins qu'un caractère illustratif, dans la mesure où il n'intègre pas les limites tant biologiques (épizooties) qu'économiques (cessation d'activité) du processus. C'est pourquoi nous allons essayer d'affiner notre travail par une analyse en termes d'effet d'expérience.

2- ANALYSE EN TERMES D'EFFET D'EXPERIENCE

2.1 PRESENTATION

Reconsidérons l'historique de la production et du stock du bassin de Marennes-Oléron depuis la fin de la deuxième guerre mondiale (cf. figure n°12 p. 64). Les années 1945-50 ont vu une forte progression du stock d'huîtres en élevage, celui-ci atteignant 200.000 tonnes en 1960. A partir de cette date, il a connu une chute singulière et brutale pour aboutir à une destruction totale (épizootie de 1971).

Cependant, entre 1935 et 1960 le stock total d'huîtres en élevage avait augmenté de 100% alors que la production ne s'était seulement accrue qu'à hauteur de 20%. Avec l'émergence de la *Crassostrea gigas*, en 1970, la situation est totalement identique. Ce qui semblerait signifier que l'effet d'expérience du Boston Consulting Group ne jouerait pas. Cet effet d'expérience est le résultat de l'apprentissage, de la spécialisation, des améliorations techniques et se traduit par une baisse des coûts unitaires. Or non seulement ces coûts n'ont pas diminué, mais ils ont même augmenté.

2.2 ANALYSE

Ceci illustre une certaine incapacité des ostréiculteurs à gérer et à coordonner l'utilisation du littoral. Cette incapacité provient en réalité de la structure même du bassin. Et si l'effet d'expérience ne joue pas, c'est sous l'action de l'économie de marché. Car s'il n'y avait eu qu'une seule entreprise exploitant le bassin de Marennes-Oléron, le problème de la gestion du stock serait résolu depuis longtemps. Seulement, le tissu ostréicole se compose de plus de 2.300 exploitations dont la taille et la typologie varient considérablement de l'une à l'autre. De ce fait leurs intérêts varient aussi, de sorte qu'il est très difficile de trouver un compromis.

Mais nous retrouverons ce problème dans le chapitre suivant, au niveau de la commercialisation. L'huître étant un produit fortement périssable et non stockable, cet état de fait ne rend l'évolution des prix que plus aléatoire.

Toutefois, avant de traiter de la phase de distribution et de commercialisation de l'huître de Marennes-Oléron, il est intéressant d'aborder la question de l'utilisation du littoral du bassin.

3- L'UTILISATION DU DOMAINE PUBLIC MARITIME

L'ostréiculture, de même que les autres formes d'aquaculture marine, participe à l'utilisation du littoral charentais. Ce Domaine Public Maritime regroupe les parcs sur lesquels sont élevées les huîtres. Il est géré par l'Etat et alloué aux ostréiculteurs sous la forme de concessions.

3.1 L'ALLOCATION DES CONCESSIONS

Historiquement réservées aux anciens marins, les concessions d'établissements de pêche sont aujourd'hui accessibles à quiconque justifie d'une expérience professionnelle suffisante. Leur mode d'attribution s'apparente à un bail à long terme révocable à tout moment par l'Etat. La durée est en général égale au maximum autorisé, c'est-à-dire 35 ans.

L'octroi d'une concession impose au concessionnaire le paiement d'une redevance domaniale annuelle. De plus, une concession est mise à l'affichage, c'est-à-dire est déclarée vacante, en fin de bail ; une priorité absolue est accordée aux demandes de renouvellement de l'ancien concessionnaire puis, en second lieu, aux exploitants dont l'attribution d'une concession permet d'atteindre une superficie d'exploitation minimale.

3.2 LA REGULATION DE L'EXPLOITATION DU BASSIN

La difficulté que pose la régulation de l'exploitation d'un bassin conchylicole se situe au niveau des mécanismes d'allocation des droits d'usage. L'insuffisance des institutions à cet égard se traduit par la divergence bien connue entre la motivation immédiate des entreprises individuelles et leur propre intérêt collectif ; en accroissant son propre cheptel chaque entreprise cherche à s'approprier une part accrue de la capacité biotique limitée du bassin et du surprofit (rente économique) qui s'y attache.

Jusqu'ici, la régulation de l'accès à l'utilisation de cette ressource s'est faite par l'allocation des concessions, mais celles-ci ne sont qu'une matérialisation très imparfaite de la ressource naturelle disponible. Ainsi, une biomasse très supérieure à celle que peut supporter la capacité biotique du bassin peut-êtreensemencée sur la surface totale des concessions allouées.

Le partage d'une biomasse maximale prédéterminée permettrait donc un bien meilleur ajustement à la capacité trophique. Ceci pose la question des mesures techniques de surveillance sur lesquelles l'expérience manque encore. Cela pose aussi le problème du choix des mécanismes d'allocation, de transfert et de retrait des droits individuels quantitatifs d'exploitation. Jusqu'à récemment, ceux-ci étaient attribués par des décisions de commissions dites des cultures marines. Depuis 1986, le principe du recours à des mécanismes économiques (prix et marché) a été admis, entérinant ainsi des pratiques occultes antérieures.

L'examen de la rentabilité économique des entreprises ostréicoles du littoral charentais fait au cours de ce deuxième chapitre nous a fait reconnaître l'intérêt d'une régulation du cheptel et de la biomasse en élevage. Outre les avantages à en attendre au niveau des performances de production sur la qualité de l'huître, on peut imaginer les conséquences pour les entreprises : une réduction substantielle des coûts de production et, donc, une augmentation des bénéfices nets couplée à une plus grande stabilité de la production.

Cette analyse interne au bassin de la rentabilité économique des entreprises nous conduit logiquement à élargir notre champ de vision au marché de l'huître, à la distribution et à la commercialisation du produit ainsi qu'à la politique de prix.

TROISIEME CHAPITRE

**L'OFFRE, PRINCIPAL FACTEUR D'EVOLUTION
ET DE REGULATION DU MARCHE.**

A l'absence de gestion des stocks et ses conséquences sur la rentabilité économique des entreprises ostréicoles s'ajoute la difficulté de la commercialisation. La variabilité de l'offre tient à la faible artificialisation de la culture de ce produit ainsi qu'au caractère ouvert d'un milieu d'élevage sur lequel l'homme n'a que peu de prise. L'évidence de l'influence des facteurs naturels sur le niveau de production a été largement développée dans les chapitres précédents.

Par ailleurs, l'offre est le principal facteur d'évolution et de régulation du marché, ceci en l'absence de possibilité de stockage des huîtres et de modification à long terme des caractéristiques de la demande. C'est ce que nous allons tenter de mettre en avant au cours de ce troisième chapitre.

Ce troisième volet nous amène donc à l'analyse du marché de l'huître. Nous nous intéresserons en premier lieu à la commercialisation afin de voir comment les ostréiculteurs de Marennes-Oléron mettent leurs produits en valeur sur le marché. Puis, nous verrons plus particulièrement comment l'huître parvient jusqu'au consommateur final avec l'étude du circuit de distribution. Nous concluons par un dernier point consacré à la politique de prix et à l'ajustement sur les prix.

1- LA CAMPAGNE DE COMMERCIALISATION

Alors que trois années, parfois quatre, suffisent à peine à produire une huître, il faudra moins de quinze jours pour commercialiser 40 à 50% de la production annuelle du bassin de Marennes-Oléron. Pendant cette période l'ensemble du bassin se transforme en une vaste entreprise commerciale.

1.1 LES ACTIVITES DE COMMERCIALISATION

A partir de la mi-décembre débutent traditionnellement les activités de commercialisation. Tout le monde s'affaire pour emballer, fermer les cageots ou pêcher dans les claires. Dans les cabanes d'expédition on travaille jusqu'à quinze heures par jour pour assurer la livraison des commandes.

A ce moment, l'important est de vendre, de "faire du tonnage" pour écouler la production, même si l'on sait pertinemment que les délais de paiement sont parfois longs.

Si seules quelques grandes entreprises commercialisent presque exclusivement pour les fêtes de fin d'année (du 15 au 30 décembre), la majorité des établissements essaient toutefois d'échelonner leurs ventes sur plusieurs mois. Ainsi, depuis l'huître japonaise, les premières expéditions débutent au plus tôt en septembre, mais le plus souvent en octobre, et sont conditionnées par le climat. Quoi qu'il en soit, la campagne de commercialisation se termine fin avril ou courant mai, selon la demande et les conditions climatiques.

Le marché de l'huître est fluctuant et instable. Il est effectivement sensible à la conjoncture économique mais aussi, et peut-être surtout, au temps : la pluie, le beau temps ou un trop grand froid gèlent les ventes, alors qu'une température froide et sèche tend à les favoriser. Quelques spots publicitaires télévisés diffusés entre octobre et avril permettent d'augmenter partiellement les ventes, mais l'huître a conservé un caractère festif. Elle n'est pas consommée couramment puisque, par an, la quantité commercialisée en France ne dépasse pas une douzaine par habitant.

1.2 L'EXPEDITION

L'expédition est le terme générique décrivant l'activité de commercialisation. Commercialiser des huîtres dans le langage ostréicole consiste à les expédier aux clients. Ceci requiert un statut spécial que n'ont pas tous les ostréiculteurs.

1.2.1 Le statut d'expéditeur

Seuls les ostréiculteurs détenant un numéro d'expéditeur sont autorisés à commercialiser des huîtres. L'accès au statut d'expéditeur est subordonné à des normes de construction pour les établissements et à des conditions sanitaires imposées par l'administration. Le respect de ces normes conditionne l'inscription des établissements au casier sanitaire et l'obtention d'un numéro d'expéditeur.

La commercialisation des huîtres, tant sur les marchés qu'auprès des détaillants et des grossistes, n'est autorisée que lorsque l'ostréiculteur détient son numéro d'expéditeur. Cependant, même lorsque l'expéditeur a un rôle commercial important, il n'est nullement tenu d'être inscrit au registre du commerce. Ainsi, à Marennes-Oléron, sur les 923 expéditeurs de première et seconde catégorie recensés en 1988 (chiffre à peu près identique aujourd'hui), seuls 98 ostréiculteurs sont inscrits au registre du commerce.

1.2.2 Les contrôles et la réglementation

Ils organisent la salubrité et l'hygiène des huîtres offertes au consommateur. Des prélèvements sont effectués régulièrement par les services vétérinaires sur les coquillages et les eaux en provenance des établissements. Des suspensions temporaires à l'expédition sont parfois envisagées, lorsque les résultats d'analyse sont mauvais. Si les suspensions définitives sont légalement possibles, elles sont en fait très rares.

En outre, les normes d'expédition des coquillage sont réglementées. Ainsi, les huîtres destinées à la commercialisation doivent-elles être obligatoirement vendues emballées.

Sur chaque cageot, au moment de l'expédition, sont apposées deux étiquettes :

- une étiquette sanitaire délivrée par la Société Régionale Conchylicole signifiant que les huîtres proviennent d'un établissement reconnu salubre. Elle fait apparaître le numéro de salubrité de l'établissement et la date d'expédition. On a pour les huîtres deux catégories : les étiquettes "B 1" pour les colis inférieurs à 7 kilos, et les étiquettes "B 2" pour les colis d'un poids au moins égal à 7 kilos ;
- une étiquette publicitaire sur laquelle sont indiqués le nom de l'expéditeur, la qualité ou la variété d'huîtres (huîtres de parc, fines ou spéciales de claires), la classification (1 à 6, du plus gros au plus petit) et le nombre.

Les cageots destinés aux grossistes et aux détaillants sont emballés à compter selon les normes traditionnelles des sous-catégories, par **numéro**, tandis que les colis livrés aux grandes surfaces sont emballés et vendus au poids selon les normes définies par l'AFNOR.

2- LE CIRCUIT DE DISTRIBUTION

2.1 STRUCTURE DE LA DISTRIBUTION DE L'HUITRE

L'huître est distribuée sur un circuit de distribution dont la caractéristique dominante est son éclatement. On distingue divers types d'agents intervenant sur le marché de ce produit, mais les expéditions se font surtout vers les destinations suivantes :

- Le marché traditionnel :

- . Grandes surfaces et centrales d'achat (vente sur chariot)
- . Grossistes (à Paris et dans les grandes villes)
- . **Ecaillers** et poissonniers
- . Restaurants

- La vente directe (collectivités et particuliers) :

- . Le pas de porte des cabanes
- . Le porte à porte
- . Les marchés.

Nous trouvons donc des agents directement en rapport avec le consommateur final, qui sont les expéditeurs eux-mêmes, les grandes surfaces, les écaillers, les poissonniers et les restaurateurs. Et d'autres agents qui ne sont pas en rapport direct avec les consommateurs, comme les grossistes et les centrales d'achat.

2.2 ANALYSE DE LA DISTRIBUTION

Pour un certain nombre d'ostréiculteurs, les difficultés d'implantation sur le marché traditionnel les ont incités à modifier leur stratégie commerciale et à s'engager pleinement dans la vente directe. Si la vente à la cabane et en porte à porte demeurent marginales, la vente sur les marchés est en plein essor. Ainsi, depuis une douzaine d'années, nombreux sont les marchés de province, de Paris et de sa région qui ont vu s'installer des marchands d'huîtres venus de Charente-Maritime. Et certains ostréiculteurs n'hésitent pas à parcourir six cents à huit cents kilomètres dans une même journée pour vendre cinq à six heures sur un marché.

Les achats directs (en dehors des marchés) des consommateurs aux producteurs représentent près de 15% du chiffre d'affaires des entreprises en valeur. Les achats sur les marchés concernent environ 23% des achats pour la consommation à domicile, ce qui est élevé pour un produit alimentaire mais néanmoins caractéristique des produits de la mer.

Toutefois, cette orientation vers la vente directe n'est pas toujours synonyme de bénéfice pour l'ostréiculteur. En effet, il n'est jamais certain à l'avance du résultat de sa vente. En outre, les frais liés aux déplacements de plus en plus éloignés du lieu de production doivent être couverts, ce qui ne laisse souvent qu'une faible marge bénéficiaire. Ces déplacements vers les marchés ne sont en fait rentables que dans un petit périmètre, autour d'une centaine de kilomètres.

Car ceci va aussi sans compter la charge de travail requise : vendre sur un marché signifie travailler sept jours sur sept. De plus, devant la précarité du marché et l'âpre concurrence qui existe entre professionnels, beaucoup espèrent fidéliser leur clientèle en assurant la vente toute l'année, même l'été malgré la baisse notable des ventes à cette saison. Malheureusement, cet accroissement incontestable du rythme de travail ne se solde pas toujours par une augmentation des revenus.

C'est pourquoi, pour pallier à leurs difficultés financières et écouler la totalité de leur production d'élevage, une grande majorité de ces expéditeurs vendront aussi sur le marché de gros, aux courtiers et à d'autres expéditeurs.

La part de marché des grossistes est relativement faible, puisqu'elle ne représente que 14% en volume. Pour comparaison, cette même part est de 27% pour les poissons de mer et de 68% pour la filière fruits et légumes frais. Ceci s'explique par la part grandissante des hypermarchés et supermarchés qui font valoir leur pouvoir par le biais des centrales d'achats.

Les achats d'huîtres dans les poissonneries diminuent chaque année (moins de 20% des ventes). De son côté, la grande distribution reste encore en deçà (28%) du niveau atteint pour l'ensemble des produits de la mer (45% du frais). Mais il est à noter que les hypermarchés ont perdu un point entre 1991 et 1992, alors qu'ils progressaient depuis 1988. Quant aux supermarchés, ils ne réalisent que 11,5% des ventes d'huîtres contre 19,5% pour l'ensemble des produits de la mer. Cette récession est toutefois davantage conjoncturelle que révélatrice de l'évolution de ce circuit de distribution.

Néanmoins, l'évolution récente du marché a accentué la dispersion du réseau de distribution. La baisse de rentabilité pousse les éleveurs à s'approprier la marge commerciale des intermédiaires et donc à pratiquer la vente directe. Cette atomisation dégrade le pouvoir de négociation des producteurs face à une demande qui tend à se concentrer.

3- UN AJUSTEMENT SUR LES PRIX

Le marché de l'huître creuse connaît de longue date d'amples fluctuations interannuelles tant en ce qui concerne les flux de produits échangés que le niveau des prix. Depuis plusieurs années le prix de l'huître creuse n'a cessé de baisser en francs constants et parfois même en prix courant.

3.1 LES TENDANCES DU MARCHE

La France est l'un des pays européens où la consommation de produits de la mer demeure la plus élevée après la Suède, la Norvège, le Portugal et l'Espagne. La part du budget alimentaire des produits de la mer consacrée aux achats d'huîtres creuses est estimée à près de 9%.

La totalité de la production est commercialisée en frais, alors que dans d'autres pays, comme les Etats-Unis par exemple, l'huître subit une transformation avant d'être vendue : mise en bocal sans la coquille... Environ la moitié de la production nationale est consommée durant la période allant du 5-7 décembre au 2-3 janvier alors qu'il s'en consomme peu durant les mois d'été, ce que nous montre la figure ci-dessous :

(en tonnes)	1990	1991
Quantité d'huîtres achetée au mois de décembre	21.199 soit 42,3%	18.567 soit 36,5%
Quantité d'huîtres achetée par an	50.161	50.924

Figure n°16 : Le marché français de l'huître creuse. Les achats des ménages

Un comparatif des prix publié par le magazine Rivages & Cultures dans le numéro 51 de décembre/janvier 1993 fait apparaître le montant des prix au kilo pratiqués sur le marché français.

ANNEES	1990	1991
Huîtres creuses	9,66	10,90
Huîtres plates	38,58	36,53
Total huîtres d'élevage	10,08	11,31

Figure n°17 : Prix moyens des huîtres sur le marché français (en Frs/Kg)

Les statistiques montrent que les prix ont légèrement évolué à la hausse en francs courants, excepté pour les huîtres plates. Mais ceci n'est qu'une moyenne nationale. Il est intéressant de la confronter aux prix dans les principaux bassins français.

ANNEES	1990	1991
Arcachon	8,03	8,00
Auray	12,57	13,10
Brest	13,77	16,17
Caen	8,02	10,68
Cherbourg	8,24	9,74
Concarneau	19,71	19,24
La Rochelle	15,53	16,50
Les Sables	12,49	10,00
Marennes-Oléron	8,00	11,00
Morlaix	7,61	10,19
Nantes	12,38	13,33
Paimpol	8,71	11,72
Saint Malo	17,54	18,36
Sète	7,00	8,72
Vannes	10,32	12,21

Figure n°18 : Prix comparés 1990/91 dans les bassins français

La tendance est donc à la hausse des prix ce qui laisse présager de meilleurs résultats pour les éleveurs en général. Toutefois, ces chiffres n'intègrent nullement la notion de coûts de production et de marges. Et ces derniers diffèrent énormément d'un site à l'autre (cf. Première partie, Troisième chapitre, Section 2.2). Ainsi, le bassin de Marennes-Oléron se situe dans les prix moyens du marché alors que les ostréiculteurs charentais sont quasiment les seuls à pratiquer l'affinage. Ils ne semblent donc pas tirer profit de cette valeur ajoutée au produit.

3.2 LA FIXATION DES PRIX

La consommation d'huîtres creuses présente en France des caractéristiques très marquées qui conditionnent l'évolution de marché de ce produit. Il en résulte des contraintes telles que les précautions à prendre lors du transport en raison de la périssabilité du produit, problème accentué par le fait que les zones de consommation sont souvent éloignées des sites de production. Ces frais de transport élevés et une grande attention à accorder à la forme de l'huître lors de son élevage sont des contraintes qui contribuent à isoler le marché français.

A Marennes-Oléron, les coûts de production liés à la structure même du bassin sont supérieurs aux autres sites. Face à la concentration de la demande (cf. Chapitre précédent, Section 2.2), les expéditeurs sont contraints de baisser leurs prix, en particulier sous l'impact des centrales d'achats de la grande distribution. Et l'ostréiculteur accepte de réduire son prix de vente, sachant que s'il ne le fait pas le client ira se servir chez un autre expéditeur qui lui acceptera. Cet expéditeur cherche donc ensuite à rattraper sa perte en faisant baisser les prix de l'éleveur qui le fournit. Cet éleveur acceptera dans la plupart des cas en raisonnant de la même façon que l'expéditeur précédemment.

A ce mécanisme psychologique purement humain et relationnel de fixation des prix s'ajoute un phénomène naturel. On ne peut envisager le stockage de la marchandise ailleurs que dans son milieu naturel et pour une durée relativement limitée. La spéculation est donc impossible pour l'éleveur ou l'expéditeur qui n'a pas les moyens de négocier les prix avec ses clients. D'autre part, la précarité de la situation financière des entreprises ostréicoles rend difficilement envisageable le report des ventes d'une année sur l'autre. En outre, un report des ventes induit un stockage du produit dans son milieu naturel où l'huître va continuer à profiter au risque d'atteindre un calibre trop gros pour être vendu.

Ce risque est rarement pris par les ostréiculteurs qui préfèrent écouler leur production en acceptant une baisse de leur prix de vente. Les quantités expédiées sont donc toujours égales aux quantités consommées, l'ajustement se faisant à ce stade sur les prix.

De ce fait, lorsque des produits arrivent sur le marché en grand nombre et de très bonne qualité, les prix peuvent être plus bas qu'une autre année où la production était faible et la qualité médiocre. Dans ce cas, l'important pour l'ostréiculteur est d'écouler toute sa production même s'il doit considérablement réduire ses prix.

Ainsi, l'atomisation de l'offre contribue à une réduction du pouvoir de négociation des producteurs. Et ce mécanisme est le même quel que soit le type de production. Il caractérise pourtant bien le phénomène constaté dans l'ostréiculture à Marennes-Oléron. De plus, fait propre à l'ostréiculture, le caractère saisonnier de la commercialisation et les spécificités du produit participent à réduire considérablement le niveau des prix. Cette faiblesse des prix entame les marges bénéficiaires des entreprises ostréicoles et a une incidence notable en matière de rentabilité.

La dégradation de la rentabilité est un véritable cercle vicieux pour les entreprises ostréicoles de Marennes-Oléron. Cette deuxième partie nous a montré la tendance à l'augmentation des charges en élevage, la surcharge du bassin, et la surexploitation abusive du milieu naturel. Cette absence de gestion des stocks a des retombées néfastes pour les ventes et les bénéfices des ostréiculteurs. D'autre part, nous assistons à une dégradation des prix induite par la nécessité absolue pour les éleveurs et les expéditeurs d'écouler leur production.

Ces deux phénomènes interactifs et interdépendants provoquent indubitablement une réduction des marges bénéficiaires des professionnels. Les ostréiculteurs du bassin de Marennes-Oléron se trouvent pris dans un étau de deux dynamiques se nourrissant mutuellement :

- plus les marges sont faibles, plus il faut "faire du volume" et donc moins on est prêt à réduire les stocks en élevage ;
- plus les marges sont faibles, plus les éleveurs désirent s'approprier la marge commerciales des intermédiaires. Pour cela ils pratiquent la vente directe individuelle, avec pour conséquence majeure une offre qui s'atomise face à une demande qui se concentre. Le pouvoir de négociation des producteurs se dégrade, ce qui influe donc négativement sur leurs marges.

Ces considérations sur la dégradation de la rentabilité des entreprises ostréicoles sont faites sans tenir compte du produit. En effet, la surexploitation du milieu nuit à la qualité intrinsèque de l'huître qui perd de son crédit auprès des consommateurs. Son avantage concurrentiel principal, l'affinage en claires, ne la préserve plus de la menace des huîtres d'Arcachon, de Bretagne ou d'ailleurs.

Il nous faut donc à présent juger de l'opportunité et de l'impact d'actions à mener tant du côté de la gestion que de la production, et d'une intervention en matière de commercialisation. Ceci consiste à répondre aux questions soulevées. De quelle manière le bassin de Marennes-Oléron pourrait-il retrouver une meilleure rentabilité ? Quels sont les atouts à mettre en valeur pour concurrencer les autres sites ? Comment organiser la production de telle sorte à pallier aux déficiences naturelles de rentabilité ?

TROISIEME PARTIE

**PERSPECTIVES D'EVOLUTION ET STRATEGIE DU
BASSIN OSTREICOLE DE MARENNES-OLERON.**

CITATIONS

" Dans une phase économique où les vieilles recettes commerciales n'ont plus de place, la société qui reste aveugle aux secousses affectant la demande, la concurrence, la distribution, les médias et la technologie court à sa perte."

Philip Kotler,
Marketing Management, Publi-Union Editions, Paris, 1992.

" Le développement de l'entreprise peut utiliser plusieurs vecteurs stratégiques qui n'ont pas tous ni la même portée, ni la même signification. Le vecteur de la spécialisation contribue à maintenir l'activité dans des champs d'action relativement concentrés.

Fondamentalement, la logique de spécialisation conduit à la maîtrise d'un ensemble unique de compétences appliqué à un seul ensemble de produits et de clientèles... "

Igor Ansoff,
Stratégie du développement de l'entreprise, Editions Hommes et Techniques,
Puteaux, 1974.

Ce troisième volet de notre recherche est donc une réponse aux divers problèmes soulevés au cours des deux premières parties. Notre travail consiste à présent à déterminer la réceptivité des différents groupes - éleveurs et expéditeurs - à un discours de gestion des stocks, ceci en fonction de leur position relative par rapport à l'effort nécessaire et au partage des bénéfices potentiels. Les points de blocage probables seront également mis en évidence, ainsi que la nécessité de replacer la gestion de la production dans le cadre d'une gestion sectorielle globale.

Il nous faut donc proposer un modèle économique sur la répartition de la valeur ajoutée brute à l'échelle du bassin et entre les principaux groupes d'exploitation. Ce modèle devra tenir compte des caractéristiques biologiques, culturelles et socio-économiques du bassin de Marennes-Oléron que nous avons rencontrées jusqu'à ce stade de notre mémoire.

Nous avons vu que le marché français de l'huître est relativement homogène : la qualité des produits de chaque bassin ne varie que peu et la concurrence s'effectue avant tout sur le niveau des prix. Les bassins dont la rentabilité est la plus forte produisent en grande quantité à faible coût et à des prix bas. Les ostréiculteurs charentais se sont tournés vers cette économie d'échelle, cherchant à produire beaucoup afin de vendre le plus possible même si ils savent que ce n'est qu'à un faible prix qu'ils pourront écouler leur surproduction.

Cette politique semble pourtant vouée à l'échec sur un site comme celui de Marennes-Oléron. En effet, les capacités trophiques du bassin limitant la production, cette stratégie a conduit à une surcharge de l'estran, facteur d'alourdissement des charges d'exploitation des entreprises ostréicoles. Il est donc clair qu'une telle politique doit être reconsidérée si les ostréiculteurs veulent conserver un véritable produit "Marennes-Oléron" avec toute la qualité qui est liée à l'image et la renommée de cette huître. En outre, dans le but d'être compétitifs, les ostréiculteurs charentais importent en masse des huîtres élevées sur d'autres sites pour les revendre après une vague période d'affinage sous le label que nous connaissons tous. La réputation de Marennes-Oléron se trouve donc usurpée par de telles pratiques dénigrant l'ostréiculture traditionnelle du bassin.

Toutefois, dans un contexte où les producteurs des autres bassins privilégient la quantité, ne serait-il pas judicieux de jouer la carte de la qualité et donc de la différenciation du produit ? Ceci paraît d'autant plus vrai que l'ostréiculture possède à Marennes-Oléron un atout majeur de spécialisation avec l'exclusivité de l'affinage.

Par conséquent, nous consacrerons un premier chapitre aux perspectives d'avenir et d'évolution du bassin ostréicole de Marennes-Oléron. Nous découvrirons les tentatives en cours d'élaboration d'une politique propre au site dans le but de privilégier la qualité du produit. Elles passent tout d'abord par la création d'un nouveau label de qualité, le Label Rouge, et par la restructuration du marais afin de favoriser et d'optimiser l'utilisation des bassins de claires.

Dans un second temps, nous définirons les différentes options stratégiques pour le bassin de Marennes-Oléron. Avant d'examiner les stratégies possibles, nous analyserons en détail le marché de l'huître en France sous un aspect d'avantage qualitatif que quantitatif. L'étude des attentes des consommateurs nous permettra de présenter des stratégies de production et de commercialisation adaptées à la réalité.

Enfin, nous atteindrons l'objectif que nous nous sommes initialement fixé dans notre méthodologie, à savoir l'élaboration d'une stratégie la plus cohérente possible. Les éléments de réponses porteront à la fois sur une nouvelle organisation de la production et sur une stratégie marketing de positionnement du produit sur le marché.

PREMIER CHAPITRE

PERSPECTIVES D'AVENIR ET D'EVOLUTION DU BASSIN

OSTREICOLE DE MARENNES-OLERON.

Au cours de ce chapitre nous allons pouvoir nous rendre compte de l'évolution de l'ostréiculture qui se produit à Marennes-Oléron. Cet avenir est conditionné par les tentatives d'élaboration d'une politique propre au bassin. Cette stratégie est mise en oeuvre par les syndicats ostréicoles charentais avec deux principales tendances. Le but est d'une part de rehausser la qualité de l'appellation "Marennes-Oléron", par la création d'un nouveau label de l'huître et, d'autre part, de restructurer une partie du marais charentais afin d'optimiser l'utilisation des claires.

Il s'agit donc dans ce premier point de se rendre compte des mesures qui sont actuellement prises pour préparer l'avenir du site dans certains domaines. Cet avenir est déjà amorcé par les diverses structures qui tentent de pallier aux divers problèmes du monde ostréicole que nous avons pu constater tout au long de ce travail. Nous devons donc prendre en considération cette évolution nouvelle, bien qu'elle ne fasse pas partie de la stratégie de production et de commercialisation que nous proposerons ensuite dans les chapitres suivants.

1- LE LABEL ROUGE

Pour soutenir les prix de l'huître affinée en claires, spécifique du bassin de Marennes-Oléron, les responsables de la Section régionale du Comité interprofessionnel de la conchyliculture (organisme regroupant les syndicats professionnels, élus au suffrage universel) ont décidé de créer un label garant dans le même temps d'un produit d'excellente qualité. Ce label "huîtres vertes de Marennes-Oléron" est également destiné à pallier à l'abandon de l'affinage en claires, tout du moins au non respect des normes prévues à cet effet (cf. Première partie, Troisième chapitre, Section 1.2), et aux lourdes conséquences de la mise en friches d'une grande partie du marais.

1.1 LES OBJECTIFS DU LABEL ROUGE

Comme tout label, le Label Rouge sur les huîtres vertes de Marennes-Oléron devrait apporter des garanties au consommateur : affinage en claires, qualité de chair et fraîcheur.

Les professionnels ont l'intention de garder l'appellation bien connue des consommateurs "Fines de claires" mais en portant l'index de qualité au niveau des "Spéciales de claires". Il s'agit par ce biais de compenser la perte d'originalité du bassin en même temps que la dévalorisation du patrimoine.

Par ailleurs, les initiateurs du projet souhaitent aboutir à une parfaite et durable confiance du consommateur envers ce nouveau produit. Cette volonté passe par une remise en question de toute la chaîne de production du produit. Et seul un élevage de qualité peut permettre de revaloriser l'huître charentaise et surtout la mise en claires. Ainsi, ce nouveau produit devrait pouvoir servir de locomotive sur le marché pour les autres produits vendus sous l'appellation "Marennes-Oléron".

Enfin, le dernier objectif réside dans la volonté de mener une politique commerciale commune, ce que n'ont jamais su faire les ostréiculteurs charentais pour valoriser les huîtres de claires. Sous un aspect financier, la marge des huîtres de claires est aujourd'hui de 1 franc seulement par rapport aux huîtres parquées (11 francs contre 10 francs/kilo à l'élevage). Le travail d'affinage n'est donc plus rémunérateur. Grâce au Label Rouge les responsables de la Section Régionale Conchylicole espèrent recréer une plus-value et reconquérir une marge de 3 francs pour les huîtres vertes affinées. Cette prime pourrait inciter les professionnels du bassin à remettre leurs claires en culture tout en renforçant l'image de marque des huîtres de Marennes-Oléron.

1.2 LA MISE EN PLACE DU LABEL

Le Label Rouge est le label officiel décerné par le ministère de l'Agriculture (décret du 17 juin 1983). Sa particularité est qu'il requiert des conditions draconiennes quant aux conditions de production et d'exploitation.

1.2.1 Réglementation

L'ostréiculteur fait une démarche volontaire pour produire sous cette appellation. Il s'en suit une visite de son exploitation afin de voir l'état de sa structure de production.

Pour être susceptible de commercialiser des huîtres de Marennes-Oléron sous le Label Rouge, l'ostréiculteur doit faire une demande d'accréditation pour devenir adhérent au PAQ (Centre de Promotion des Produits Agricoles de Qualité). Une fois adhérent, le professionnel s'engage à respecter le cahier des charges relatif à la qualité du produit (cf. ANNEXE VII).

1.2.2 Mode de fonctionnement

Le Label Rouge est dirigé par un président qui représente le groupe. Sur le terrain, un technicien officiel (Monsieur Daniel Roux, notre informateur) est chargé de contrôler la parfaite application des normes du label. De plus, la conformité du produit au Label Rouge est également assujettie à des contrôles entrepris par des inspecteurs mandatés par l'organisme neutre Qualité France.

L'engagement de l'ostréiculteur envers le Label Rouge est davantage financier que moral. En effet, celui-ci ne peut commercialiser ses huîtres sous le label que si les contrôles ont révélé une qualité suffisante. En outre, l'ostréiculteur ne paye sa souscription au label que si il commercialise ses produits, la commercialisation restant toutefois à sa charge. Il ne court donc aucun risque financier en s'engageant, si ce n'est par la valeur du travail qu'il a consacré et qui peut ne pas être rémunéré.

1.3 L'AVENIR DU LABEL ROUGE

Les premiers résultats du Label Rouge ont révélé un fait marquant : pour la première fois le produit appartenant au label est demandé par le consommateur. Le marché de l'huître n'est donc plus régi par l'offre (cf. Deuxième partie, Troisième chapitre) et le professionnel retrouve un peu de son pouvoir par rapport au client. Pourtant cette huître est la plus chère du marché (autour de 28 francs par kilo), ce qui tend à prouver que la qualité a non seulement un prix, mais aussi une demande potentielle. Mais dans quelle mesure ?

Sur les 50 adhérents au label en 1992, 25 commercialisent régulièrement. D'après notre informateur "le tonnage n'a pas d'importance pour le moment", l'objectif étant de gagner l'entière confiance du consommateur envers le produit.

En effet, le Label Rouge ne représente qu'un faible tonnage puisqu'il est estimé à 67 tonnes en 1992, soit une progression de 34% par rapport à l'année passée (hausse de près de 20% déjà en 1991) et les huîtres sont essentiellement vendues en GMS.

L'avenir du Label Rouge est donc de "faire de cette huître un produit de référence lorsque le consommateur veut quelque chose de bien". L'ostréiculteur charentais met donc ici tout son savoir et son expérience au service du client. Et les contrôles rigoureux et nombreux relatifs à la qualité du produit avant sa commercialisation semblent être les seules conditions nécessaires à ce succès. Ce type de production et d'organisation peut-il servir de modèle et peut-il être le remède miracle au mal que connaît actuellement l'ostréiculture à Marennes-Oléron ?

D'après nous, l'idée est géniale - au sens premier du terme - dans la mesure où elle réhabilite l'ostréiculture de Marennes-Oléron auprès du grand public. En effet, la réglementation stricte sur la qualité du produit oblige les ostréiculteurs à retrouver les valeurs et les techniques traditionnelles (notamment l'affinage en claires) qui ont fait la réputation du bassin. Ceci peut donc servir de modèle pour la stratégie que nous proposerons par la suite.

Toutefois, le Label Rouge porte en lui-même certaines limites : le positionnement haute qualité du produit sur le marché ne peut correspondre à un volume de production trop important compte tenu du prix de vente pratiqué. Ce modèle ne peut donc être appliqué à la production totale du bassin (ce qui n'est d'ailleurs pas le but de ses instigateurs). En outre, il ne prend pas en compte les problèmes de surcharge soulevés dans notre deuxième partie, question cruciale pour l'avenir des ostréiculteurs de Marennes-Oléron.

Nous pourrions donc tenir compte de cette nouvelle politique lorsque nous définirons notre stratégie, mais en ayant soin de présenter un modèle global applicable à une grande majorité des entreprises ostréicoles. Avant cela, il nous faut cependant examiner les autres politiques actuellement mises en oeuvre sur le bassin de Marennes-Oléron pour y améliorer la situation de l'ostréiculture.

2- LE REMEMBREMENT

Le remembrement vise à l'amélioration des conditions d'exploitation de la propriété ostréicole par un regroupement parcellaire. Ce procédé tente d'apporter des solutions à la sous-exploitation du marais et donc à l'abandon de certaines claires laissées en friches. Ces claires de sartières, vieux bassins créés au début de l'ostréiculture à Marennes-Oléron (cf. Première partie, Premier chapitre, Section 3.1.1), sont souvent difficiles d'accès et à entretenir. C'est pourquoi elles sont pour partie délaissées par les ostréiculteurs qui voient en elles beaucoup trop de travail pour une faible rentabilité.

2.1 ANALYSE DE LA SITUATION

La question du remembrement se pose aujourd'hui à Marennes-Oléron sur les communes de la Seudre, comme par exemple à Arvert. Cette zone, dite des claires de sartières, est limitée au sud-ouest par une digue dite "digue de Richelieu", au sud-est par le chenal d'Orivol, au nord-ouest par le chenal de Coux et au nord-est par la Seudre.

La superficie de cette partie de la commune d'Arvert est de 99 hectares répartis en 860 parcelles. Sur l'ensemble de cette zone les claires en friches ont été évaluées à 36 hectares soit un peu plus de 36% du domaine. Ce chiffre est énorme mais la commune d'Arvert illustre bien la sous-exploitation du bassin charentais (cf. ANNEXE VIII).

L'analyse des structures actuelles révèle que la propriété est très morcelée. Les exploitants jouissent d'un parcellaire dispersé, ce qui représente une première contrainte. La seconde raison de l'abandon des claires de sartières est qu'elles sont peu accessibles aussi bien par mer que par terre contrairement aux claires endiguées (cf. Figure n°2).

2.2 LA REORGANISATION FONCIERE

Le parcellaire actuel, tant par sa forme que par sa dispersion, ne permet donc pas une exploitation rationnelle et moderne des claires de sartières qui, progressivement, sont abandonnées. C'est pourquoi il apparaît aujourd'hui nécessaire de regrouper la propriété.

2.2.1 Définition de la réorganisation

Un remembrement classique calqué sur ce qui se pratique dans l'agriculture serait difficile à mettre en oeuvre car il impliquerait une restructuration complète fort onéreuse. Par contre, une étude communément menée par le Département de la Charente-Maritime et la Direction Départementale de l'Agriculture et de la Forêt a dégagé tout l'intérêt d'une réorganisation foncière.

Ce mode d'aménagement foncier (prévu par les dispositions du Livre du Code Rural) fait obligation de rendre à chaque intéressé des attributions d'une valeur vénale équivalente à celle de ses apports. La mise en oeuvre de la réorganisation foncière doit permettre de grouper la petite propriété dans certains secteurs et la propriété susceptible d'être aménagée (nouveaux bassins) dans un deuxième secteur.

2.2.2 Les aménagements

Les travaux sur la zone d'Arvert sont entrepris par l'Association Foncière après approbation du plan par la Commission Rurale d'Aménagement Foncier. L'étude prévoit la réalisation de claires de différentes superficies selon les vœux des ostréiculteurs et les visites de réalisations similaires. Le résultat de la réorganisation apparaît dans l'annexe IX où l'on peut constater la différence de tracé et supposer une meilleure utilisation des claires.

Cette réorganisation foncière est la preuve de l'intérêt d'une partie du monde ostréicole pour faire revivre les bassins de la commune d'Arvert. Car si rien n'est entrepris il est à peu près certain qu'il y aura un développement des superficies en friches et donc un désintéressement des ostréiculteurs charentais pour l'affinage, problème déjà souvent soulevé au cours de notre travail.

La mécanisation de l'exploitation ostréicole impose de nouvelles formes de bassins avec des taillées assez larges pour y faire circuler des engins mécanisés permettant d'abaisser les coûts des manipulations et des transports. Le développement de l'activité ostréicole à Marennes-Oléron passe par cette modernisation de l'exploitation qui est souhaitée par une majorité de propriétaires.

Nous n'entrerons pas plus précisément dans les modalités de la réorganisation foncière. En effet, nous ne souhaitons pas approfondir cette question technique ni évaluer le poids financier d'une telle opération puisqu'elle n'a que peu de rapport avec la stratégie de production que nous allons proposer. Nous souhaitons simplement avoir un regard global afin de faire connaître au lecteur les différentes politiques mises en oeuvre sur le bassin pour y améliorer les performances de l'ostréiculture.

Ce premier chapitre nous a donc permis de découvrir les stratégies appliquées à différents niveaux de la production dans le but de répondre aux divers problèmes rencontrés par les ostréiculteurs de Marennes-Oléron. Nous avons pu voir, à travers deux exemples révélateurs, qu'une partie du monde ostréicole a aujourd'hui conscience des menaces qui pèsent sur son avenir.

La gestion du marais est un des soucis majeurs des ostréiculteurs avec la réorganisation foncière engagée par exemple sur la commune d'Arvert. La qualité et l'image du produit, autres problèmes cruciaux, sont aussi remises en question avec le Label Rouge. Là est donc la preuve d'un réel dynamisme mais aussi d'une problématique très complexe qui ne saurait être résolue d'un jour à l'autre. Car améliorer la rentabilité du bassin de Marennes-Oléron réside autant dans une modification de la stratégie de production que dans un certain bouleversement culturel et social.

Néanmoins, ces différentes politiques ne répondent qu'à des questions précises sans pour autant proposer une véritable gestion sectorielle globale du bassin. C'est pourquoi nous allons à présent examiner les différentes options stratégiques possibles pour les entreprises ostréicoles de Marennes-Oléron.

DEUXIEME CHAPITRE

LES DIFFERENTES OPTIONS STRATEGIQUES POUR LE BASSIN DE MARENNES-OLERON.

A partir de ce deuxième chapitre nous allons pouvoir répondre aux objectifs que nous nous sommes fixés au début de ce travail dans notre méthodologie. Suite à l'analyse que nous avons menée, nous sommes à présent en mesure de définir plusieurs modèles stratégiques de production et de commercialisation applicables à une large majorité des entreprises ostréicoles de Marennes-Oléron.

D'une manière générale, nous retirons de notre étude trois principaux enseignements quant à la production ostréicole à Marennes-Oléron. Nous avons constaté tout d'abord les difficultés de la gestion d'un secteur très atomisé, constitué essentiellement d'entreprises à caractère familial revêtant une très grande hétérogénéité. Nous avons aussi été confrontés à des niveaux de risque et d'incertitude très élevés tant en matière de production que de commercialisation. Enfin, nous avons dégagé les conséquences négatives de la compétition pour le partage de la productivité naturelle qui, du fait de la mobilité de la ressource, n'est pas régulée par l'appropriation privée du stock ni par le système de droits d'usage attachés à l'espace (concessions).

Ceci pris en compte, nous allons à présent analyser le marché français de l'huître, les attentes des consommateurs et la concurrence, afin d'envisager par la suite divers modèles stratégiques applicables à l'ostréiculture charentaise.

1- LE MARCHE FRANÇAIS DE L'HUITRE

L'analyse du marché français de l'huître doit nous permettre d'évaluer, à la fois sur un plan quantitatif et qualitatif, les opportunités de commercialisation des huîtres de Marennes-Oléron. Cette estimation préalable du marché est indispensable si l'on souhaite présenter une stratégie la plus cohérente et la plus adaptée possible à la réalité.

1.1 ANALYSE DE LA CONSOMMATION

D'après une étude réalisée par le FIOM sur la consommation des huîtres en 1992, le commerce de l'huître reste très saisonnier. Premier producteur en Europe, la France est aussi le premier consommateur avec en moyenne 1,9 kg par an et par habitant.

Pourtant, dans l'hexagone, la courbe de consommation ne cesse de fléchir. Les efforts de promotion menés à l'intérieur de chaque bassin n'ont pas pu jusqu'à présent inverser la tendance, comme nous le montre la figure ci-après.

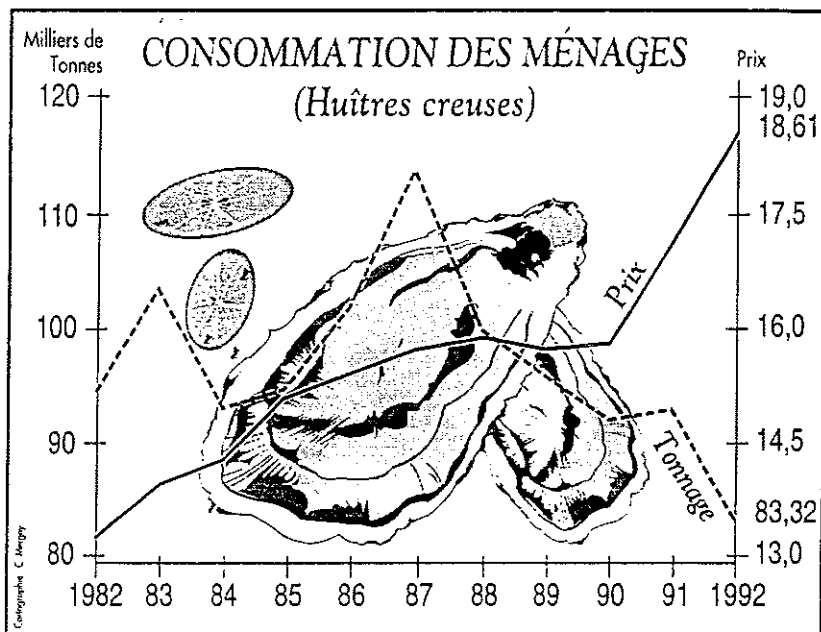


Figure n°19 : La consommation française d'huîtres creuses en 1992

Sur 19 kg de produits de la mer consommés (poids net) par habitant et par an en France, la moitié est constituée de produits frais. Les coquillages y représentent 22% dont 10% sont des huîtres. En prenant en compte l'ensemble des produits de la mer les huîtres ne représentent que 9% de la consommation.

Le phénomène majeur du produit est caractérisé par sa saisonnalité qui a néanmoins tendance à régresser. Ainsi, un tiers des ventes se fait dans le seul mois de décembre (en 1988, 43% des ventes avaient lieu en décembre). La tendance à la désaisonnalisation est bien marquée dans le secteur de la grande distribution. En affinant son analyse, le FIOM a reconnu que les huîtres consommées en décembre ne le sont que pendant les deux dernières semaines de l'année. Ce qui accentue le caractère festif du coquillage, caractère que les professionnels cherchent à réduire au profit d'une vente plus étalée sur l'année. Mais, d'après le FIOM, la désaisonnalisation résulte surtout des politiques commerciales des réseaux de la grande distribution.

Sur dix ans, la consommation des ménages est passée de 92.000 à 83.000 tonnes avec cependant un pic notable en 1987 (voir figure n°19). Les huîtres du bassin de Marennes-Oléron ont toujours représenté environ 40% de cette consommation. C'est-à-dire, selon les années, de 35.000 à 45.000 tonnes. Et ce bassin assure à lui seul près de 80% de la production française en huîtres creuses affinées en claires.

La consommation se répartit inégalement entre l'huître plate et l'huître creuse. Les plates sont surtout cultivées en Bretagne. Ce sont des huîtres à chair blanche : les Belons. Parmi les huîtres plates, les Marennes affinées en claires et les gravettes du bassin d'Arcachon sont maintenant très difficiles à trouver. Les Bouzigues, célèbres avant 1950, font une timide réapparition sur le marché. La consommation, et donc la concurrence entre les bassins, ne s'effectuent ainsi que sur les huîtres creuses, la production nationale d'huîtres plates revêtant aujourd'hui un caractère plutôt marginal.

1.2 LES ATTENTES DU CONSOMMATEUR

D'après une étude de positionnement produit en aval et en amont de la filière réalisée pour Marennes-Oléron par le Cabinet CREAMINE, les ostréiculteurs distinguent deux types de consommateurs d'huîtres :

⇒ Le *connaisseur*, qui attache beaucoup d'importance à la forme (rondeur et coffre) du coquillage, à son indice de qualité (charnue), à son goût et à sa verdeur (salée et verte) ;

⇒ Le *mangeur*, qui est un consommateur plus occasionnel et néophyte et qui prête surtout son attention au prix et au rapport calibre/prix.

Le consommateur achète un produit qui correspond à la mer et à tout l'imaginaire lié à la mer. En premier lieu, le caractère festif est dominant : l'huître est réservée au plaisir. Le produit est aussi associé à la notion de transparence. Le consommateur ne supporte pas l'idée d'opacité d'une huître. De plus, il les préfère généralement petites et ayant le goût salé de l'eau de mer.

Par ailleurs, l'acheteur d'huîtres creuses attache beaucoup d'importance à la présentation de l'huître, que ce soit dans son rayon en GMS ou sur son étal chez le poissonnier et sur les marchés.

Mais il faut faire une distinction dans les attentes du consommateur selon que l'acte d'achat se situe en GMS, chez les restaurateurs ou chez les poissonniers. En effet, le client n'a pas les mêmes exigences à tous les niveaux du réseau de distribution :

→ Dans les **grandes et moyennes surfaces**, le consommateur choisit surtout en fonction du goût, de la taille de l'animal et de son calibrage, de la provenance, de la fraîcheur et du prix. Marennes-Oléron est très bien représentée bien que les chefs de rayon décrivent sa clientèle comme plutôt aisée, du cadre moyen au cadre supérieur. D'ailleurs, clients et distributeurs privilégient souvent d'autres produits à déguster à un prix moindre d'autant plus que les uns et les autres ne connaissent pas toujours très bien l'appellation Marennes-Oléron ;

→ Dans les **restaurants**, les huîtres sont présentées dans des assiettes de dégustation et vendues à la carte. Une large majorité propose des huîtres de Marennes-Oléron qui bénéficient d'une attente favorable du restaurateur et de sa clientèle. Le rapport qualité prix a toutefois tendance à être remis en cause par des produits d'une qualité équivalente, voire supérieure, dans une gamme de prix sensiblement inférieure. Ce phénomène est d'autant plus favorisé que les restaurateurs déplorent l'anonymat des produits de la mer et le manque d'initiative des fournisseurs ;

→ Chez les **poissonniers**, toutes les CSP achètent des huîtres creuses et le premier critère de choix est le calibre. Viennent ensuite le goût, le prix, la grosseur et la laitance. Les Marennes-Oléron sont encore une fois bien présentes à ce stade : elles sont choisies par le poissonnier pour des raisons de facilité de transport mais d'autres l'éliminent pour des problèmes de distance ou de prix trop élevé. Le couple prix/produit est le plus dissuasif pour le client et il porte souvent un jugement critique sur le bassin de Marennes-Oléron. Le prix est souvent injustifié dans l'esprit du consommateur notamment par manque de connaissance sur le site et ses produits.

D'une façon générale, les distributeurs imposent leurs exigences de rentabilité (marge et volume) au détriment du consommateur. La GMS est le professionnel le moins à l'écoute des attentes du consommateur. Le manque d'informations incite souvent celui-ci à ne limiter son choix qu'au prix et au calibre.

Marennes-Oléron est parfaitement connue par les consommateurs. Cette appellation constitue une véritable référence en matière de communication sur les huîtres. Mais, paradoxalement, le client a du mal à localiser le site ou à citer les spécificités liées à l'ostréiculture charentaise. Il se dégage souvent une notion de profusion qui donne au bassin une image négative de production de masse et donc une déperdition de la qualité.

Au niveau des connotations négatives, l'huître génère souvent la répulsion : c'est un animal qui se consomme vivant (tabou du cannibalisme) mais aussi sans identité véritable, sans indications de provenance. Par contre, le client qui choisit une marque cherche à acheter par là-même une certaine sécurité. De plus, l'huître pousse dans la vase et au milieu d'odeurs peu rassurantes. Enfin, la difficulté de son ouverture reste un frein important à la consommation.

Le profil du consommateur d'huîtres creuses a été défini par l'étude du FIOM. L'âge de la ménagère est caractéristique : les jeunes ont tendance à bouder le produit contrairement aux personnes plus âgées. L'indice de consommation qui est par exemple de 143 points (sur une base 100 égale à la consommation moyenne nationale) chez les 50-64 ans, n'est plus que de 45 chez les moins de 35 ans. De 35 à 49 ans, l'indice de consommation marque une certaine stabilité d'une année sur l'autre (101 points). Chez les personnes plus âgées, cet indice n'a cessé d'augmenter depuis 1988, l'année de référence. De même est-il stable chez les moins de 35 ans.

1.3 ETUDE DE LA CONCURRENCE

L'analyse des situations concurrentielles met en évidence plusieurs cas de figure en fonction du nombre de fournisseurs ou d'acheteurs et de l'existence d'une différenciation entre les produits commercialisés.

1.3.1 Les compétiteurs nationaux

Le marché français de l'huître creuse présente une situation de concurrence pure et simple. Nous sommes en effet en présence d'un grand nombre d'offreurs établis sur les côtes du pays et de demandeurs répartis dans toutes les régions de France. Le Comité Interprofessionnel de la Conchyliculture distingue sept régions correspondant au découpage géographique des sept Sections Régionales de la conchyliculture française :

1. Normandie - Mer du Nord - de la frontière belge au Cotentin ;
2. Bretagne du nord : du Cotentin au Finistère. Principaux centres : Cancale, Morlaix, Aber'Wrach ;
3. Bretagne du sud : du Morbihan à l'estuaire de la Loire. Principaux centres : La Trinité, Le Croisic ;
4. Ré-Centre-Ouest et La Rochelle : de la Loire à l'estuaire de la Charente ;
5. Arcachon-Aquitaine : de l'estuaire de la Gironde à la frontière espagnole ;
6. Méditerranée : de la frontière espagnole à la frontière italienne, y compris la Corse. Principal centre : l'Etang de Thau ;
7. Marennes-Oléron : de la Charente à l'estuaire de la Gironde.

Le poids de ces divers sites dans la production nationale varie selon les capacités naturelles de chaque bassin ou en fonction de leur expérience dans la profession. L'annexe III nous permet d'évaluer les parts de marché des producteurs les plus importants. En dépit de la forte part de marché du bassin de Marennes-Oléron, aucun offreur n'est capable d'influencer le marché.

Les produits aujourd'hui commercialisés en France tendent à être substituables et indifférenciés dans l'esprit du consommateur. En effet, les huîtres de Marennes-Oléron qui présentaient jusque dans les années 70 une qualité incontestablement supérieure à celle des coquillages des autres bassins paraissent perdre de leur crédit. L'avantage concurrentiel des huîtres charentaises s'atténue de nos jours du fait de la disparition progressive de l'affinage en claires.

Les concurrents nationaux du bassin charentais ont profité de la dévalorisation de l'image de la "Marennes-Oléron" pour mettre à la disposition du consommateur des huîtres d'une qualité souvent moyenne. Ils ont appuyé leur implantation et leur croissance sur le marché d'une politique de prix bas favorisée par une production de masse et un outil de production plus rentable.

Les ostréiculteurs charentais se sont alignés sur leurs compétiteurs alors qu'ils disposent d'une capacité naturelle de production moindre et ont aussi laissé de côté une partie du savoir-faire que leur histoire leur avait transmis. Cette évolution explique la baisse actuelle de rentabilité globale du bassin et la situation financière préoccupante d'une grande majorité des entreprises.

Si le bassin de Marennes-Oléron conserve encore de fortes parts de marché, gageons que ce tableau saurait se noircir à terme. La tendance actuelle du marché est en faveur des bassins qui jouent sur la quantité et qui en ont les moyens. Nous pouvons donc penser que dans cette optique ces sites vont continuer à grignoter des parts de marché aux entreprises charentaises dans les années à venir. Ceci laisser présager, à plus ou moins longue échéance, de situations critiques pour certaines exploitations de Marennes-Oléron lorsque leurs ventes auront diminué de façon notable.

1.3.2 La concurrence étrangère

L'analyse de la consommation française d'huîtres creuses nous a montré l'attrait pour ce coquillage qui ne connaît pourtant pas le même bonheur partout en Europe. Ce qui explique que des producteurs étrangers, en particulier d'Irlande et des Pays-Bas, essayent aujourd'hui d'élargir leur marché en exportant ponctuellement des huîtres en France (cf. Première partie, Troisième chapitre, Section 2.3). Ces pratiques se sont trouvées favorisées par la récente ouverture du marché européen qui vise à développer les échanges au sein de la communauté.

Les sites étrangers représentent donc une concurrence supplémentaire pour le bassin de Marennes-Oléron d'autant plus quand ils exportent leurs huîtres à un prix inférieur à la moyenne car leurs prix de revient sont plus bas. Si les volumes actuellement importés n'occupent qu'une faible place dans la commercialisation nationale, on peut penser que cette situation risque d'évoluer avec les années.

Il ne restera donc plus au bassin charentais qu'à vendre des produits de meilleure qualité justifiant l'écart de prix, ou à s'aligner sur les tarifs de la concurrence.

2- LES MODELES STRATEGIQUES ENVISAGES

Avant d'opter pour une stratégie de production et de commercialisation précise, divers modèles se sont présentés à nous. Nous avons en effet jugé plus pertinent de considérer plusieurs stratégies possibles avant de faire notre choix final.

2.1 LA POLITIQUE DU "LAISSER FAIRE"

Le premier modèle envisagé n'est pas une stratégie à proprement parler puisqu'il se limite à suivre l'évolution de l'ostréiculture à Marennes-Oléron telle qu'elle est actuellement engagée. Cette politique de "laisser faire" est basée sur l'observation des tendances du milieu ostréicole. Devant le fort individualisme qui caractérise la profession et l'inconscience de certains ostréiculteurs face aux problèmes qui menacent l'activité, cette attitude pourrait être envisagée.

Toutefois, l'évolution que suit aujourd'hui l'ostréiculture charentaise peut nous conduire aux réflexions suivantes. Le Label Rouge ne semble pas être à lui seul garant d'un meilleur avenir pour le bassin puisqu'il ne représente qu'une faible partie du tonnage commercialisé par le bassin de Marennes-Oléron et ne concerne qu'une minorité d'entreprises. De plus, les efforts engagés dans la réorganisation foncière pour une meilleure exploitation du marais ne sont pas suffisants pour améliorer la situation globale.

Une attitude laxiste paraît alors suicidaire au regard des problèmes liés à la surcharge du bassin, à la dévalorisation de l'image de la "Marennes-Oléron" auprès des consommateurs ou à la montée de la concurrence des autres sites français et bientôt européens. Cette idée est donc à bannir et il nous faut songer à une autre stratégie qui apporte des réponses effectives à la question de la gestion du bassin.

2.2 LA REGULATION DE L'EXPLOITATION

Argument clé des scientifiques, l'intérêt d'une régulation à l'élevage est aujourd'hui évident pour le bassin de Marennes-Oléron. Une telle stratégie permettrait d'améliorer la qualité de l'huître, de réduire la dépendance à l'égard des facteurs naturels et de rehausser l'image de qualité du produit sur le marché. De plus, la diminution des charges en élevage induirait une réduction des charges financières supportées par les entreprises ostréicoles.

Néanmoins, il nous faut replacer la gestion des stocks dans le cadre plus général de la gestion d'un secteur entier. Et un objectif unique de réduction des stocks par le moyen de la réglementation des densités semble avoir peu de chances de succès à moins de mettre un gendarme derrière chaque ostréiculteur ! En outre, la question du non respect des normes de l'affinage en claires ne serait pas pour autant résolue.

Nous savons par ailleurs que l'un des enjeux de la gestion des stocks est une participation majoritaire des établissements d'élevage à des actions collectives dans la mesure où ils contrôlent plus de la moitié des stocks en élevage. Sans cette participation les bénéfices de la gestion reviendraient d'abord à ceux qui n'ont pas participé à la réduction des stocks. Une telle diversité laisse donc présager d'un point de blocage et de coopérations difficiles à l'échelle du bassin. C'est pourquoi il est nécessaire de développer une analyse à la fois plus fine et plus globale.

2.3 L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION

Ce troisième modèle prend en compte l'organisation de la production et de la commercialisation. Il serait un moyen de régir les relations entre les éleveurs et les expéditeurs de Marennes-Oléron. En effet, nous avons vu que la baisse de la rentabilité du bassin est pour partie liée à la bataille tarifaire que se livrent ces deux groupes.

Un regroupement des éleveurs d'une part et des expéditeurs d'autre part permettrait de fixer des prix de vente à l'élevage et à l'expédition avec la quasi certitude qu'ils soient maintenus.

Ce regroupement pourrait se faire sous la forme d'une OP (organisation des producteurs), d'une entente ou d'une coopérative comme cela se pratique dans l'agriculture. Ainsi l'expéditeur serait mieux armé face à la concentration actuelle de la demande (notamment les grandes surfaces et les centrales d'achat) et l'éleveur ne serait plus contraint de baisser ses prix pour écouler sa production (puisque il serait le même pour tout le monde).

Ce modèle répond donc aux contraintes d'un secteur très atomisé et permet de maintenir un niveau de prix identique pour tout le monde. En outre, il a le mérite d'annihiler la concurrence sur les prix à l'intérieur même du bassin et représente ainsi une garantie de meilleure rentabilité pour les entreprises ostréicoles locales.

La limite de cette formule réside cependant dans les modalités du regroupement des éleveurs et des expéditeurs ; un point de blocage apparaît à ce stade car on peut se demander comment il serait possible de regrouper les ostréiculteurs qui sont décrits comme très individualistes. La barrière socio-culturelle semble ici difficile à franchir.

2.4 LA STRATEGIE DE REPOSITIONNEMENT

Face à ces divers obstacles, une autre politique pourrait consister à prendre en considération les tendances de l'évolution actuelle pour définir une stratégie. Puisque le bassin de Marennes-Oléron semble s'aligner sur les autres sites français, pourquoi ne pas s'engager pleinement dans cette voie et se tourner alors vers une production de masse d'un produit bas de gamme ou de qualité moyenne ?

Les producteurs des autres bassins français et européens ont presque tous opté pour une production à grande échelle. Il mettent ainsi à disposition sur le marché des huîtres de basse ou de moyenne qualité mais qu'ils peuvent vendre à bas prix du fait des importants tonnages commercialisés et des coûts d'exploitation moins élevés. Dans la période de crise économique que nous traversons aujourd'hui le discount connaît un réel succès dans l'agro-alimentaire. L'argument de vente est désormais le prix même si la qualité n'est pas toujours au rendez-vous. Il convient donc de reformuler la question initiale : le bassin de Marennes-Oléron peut-il devenir un "discount" professionnel de l'huître creuse ?

Assurément non. Ceci pour plusieurs raisons évidentes. Premièrement, nous savons que les entreprises charentaises sont contraintes par les limites spatiales et les capacités trophiques du bassin. Une surcharge du cheptel pour accroître les volumes de production est donc impensable si les ostréiculteurs ne veulent pas courir le risque déjà menaçant d'un affaiblissement du produit voire d'une nouvelle épizootie. En outre, les autres bassins peuvent miser sur une économie d'échelle car ils ont des coûts de production inférieurs à ceux des entreprises de Marennes-Oléron.

Sur un plan purement marketing, l'analyse qualitative du marché a montré que le consommateur est certes sensible au prix mais il est prêt à payer plus cher pour un produit dont il est sûr de la qualité. Et nous savons aussi que la qualité (fraîcheur et goût) est un argument de vente garant de succès pour les produits de la mer.

Il ne faut pas non plus ignorer l'obstacle culturel que l'on pourrait rencontrer avec une telle stratégie. L'ostréiculture est très ancienne à Marennes-Oléron et l'affinage en claires fait partie de l'héritage culturel et technique des ostréiculteurs. Même si celui-ci est de nos jours plus ou moins respecté, on peut supposer que bon nombre d'exploitants seraient plutôt réticents à l'idée d'abandonner cette technique pour ne plus se consacrer qu'à une production de masse.

La solution stratégique ne semble donc pas se trouver dans ces différentes propositions. Selon nous, le salut des ostréiculteurs charentais réside davantage dans une politique commune incluant une stratégie de gestion sectorielle globale. Il apparaît maintenant clairement que cette politique doit apporter des solutions effectives tant au niveau de la production que de la commercialisation.

Les contraintes naturelles liées aux limites spatiales du bassin de Marennes-Oléron jouent un rôle prépondérant dans la mise en oeuvre d'une nouvelle stratégie au même titre que les acquis socio-culturels. De plus, nous avons pu nous rendre compte que le patrimoine culturel des ostréiculteurs charentais peut engendrer des points de blocage dans l'application d'une politique commerciale commune. Le fort individualisme qui caractérise ce milieu ne va donc pas sans poser des obstacles qui peuvent parfois paraître difficiles à contourner.

Les options nous semblant les plus plausibles ayant été examinées, nous pouvons à présent définir la stratégie qui nous paraît la mieux adaptée à toutes les données et contraintes que nous avons découvertes au cours de ce travail.

TROISIEME CHAPITRE

LA DECISION STRATEGIQUE.

Dans cette ultime étape nous allons définir et proposer un modèle économique global. Cette stratégie devra être considérée comme l'aboutissement de l'analyse effectuée jusqu'à ce stade de notre recherche, tant sur le plan culturel et social qu'économique. Elle se veut être la plus cohérente possible mais aussi la plus réaliste. En effet, malgré un manque d'expérience dont nous avons pleinement conscience, nous avons essayé de définir un modèle pratique adaptable à une très large majorité des entreprises ostréicoles charentaises. Ceci en réponse à nos objectifs afin de fournir un travail le plus proche possible de la réalité.

Dans un premier point nous allons déterminer les objectifs stratégiques que nous nous sommes fixés. Puis nous dévoilerons notre stratégie basée sur deux grands axes : la présentation d'une nouvelle politique de production, au niveau de la gestion des stocks et de l'organisation de la production. De cette politique découlera une stratégie marketing incluant un repositionnement du produit sur le marché et la définition du mode de distribution ainsi que de la campagne de communication.

1- LES OBJECTIFS STRATEGIQUES

La décision stratégique que nous allons formuler intègre plusieurs objectifs issus des résultats de notre recherche.

Nous prenons tout d'abord en considération l'aspect prix/commercialisation afin d'étudier les possibilités de reconstituer un niveau de rentabilité moyen assurant la marge de manoeuvre nécessaire pour que des pertes temporaires liées à une réduction des stocks puissent être acceptables au regard des bénéfices futurs escomptés.

Nous procédons également à une approche plus fine des conditions locales qui conduisent globalement à la dégradation des conditions de pousse. Ceci est nécessaire pour mobiliser l'intérêt des ostréiculteurs par delà des raisons objectives et subjectives qui les pousseraient à ne pas coopérer même si la situation d'ensemble est mauvaise.

Enfin, notre but est une meilleure prise en compte de la diversité des entreprises afin d'apprécier leur réceptivité face au discours sur la gestion d'une part, mais aussi pour anticiper d'autre part l'impact de mesures aussi diverses que les règlements sanitaires européens ou le paiement des concessions.

2- L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION

Organiser la production tant à l'élevage qu'à l'expédition nous paraît la mesure la plus urgente à prendre. En effet, il est impératif de renforcer la structure de production du bassin face à la concurrence grandissante des autres sites français et à l'ouverture du marché commun.

2.1 UN ORGANISME CENTRAL

Pour organiser la production, nous pensons qu'une structure centrale est le meilleur moyen de coordonner cet action et d'avoir un impact bénéfique. Il pourrait s'agir d'une organisation déjà existante (la SRC ou les Affaires Maritimes) ou d'un nouvel organisme créé pour la circonstance. Nous estimons toutefois qu'une nouvelle organisation serait préférable puisqu'elle permettrait d'outrepasser les éventuels préjugés que certains professionnels pourraient avoir à l'égard des institutions existantes. Et cette organisation travaillerait en étroite collaboration avec l'IFREMER.

Par ailleurs, il est évident que les ostréiculteurs doivent prendre conscience des limites des capacités trophiques du bassin qu'ils cultivent. Il est donc nécessaire d'établir un dialogue et une coopération entre professionnels et scientifiques. L'organisme central aurait à ce stade pour rôle d'organiser des séminaires ou des colloques d'information ponctuels afin de montrer aux ostréiculteurs charentais le comportement trophique des mollusques et de leur expliquer pourquoi il est important pour eux de tenir compte de la quantité de nourriture disponible dans le bassin.

Il ne s'agit absolument pas ici d'une utopie mais d'une absolue nécessité de créer un lien entre deux parties qui ne doivent plus se considérer comme antagonistes mais plutôt complémentaires.

Le comportement des professionnels qui valorisent l'augmentation du volume de production est inverse à la logique économique proposée par les scientifiques. Et par leurs travaux, les scientifiques ont plus souvent exprimé la volonté d'imposer une nouvelle éthique aux ostréiculteurs que celle de modifier les formes de production sur le plan technologique et pratique. Si il existe ici un conflit, il est donc impératif de le régler.

Enfin, le coût d'une telle organisation serait à définir précisément ainsi que les modalités de son financement. Notre but est seulement de proposer des mesures applicables dans la réalité et qui constituent de véritables solutions.

2.2 LA GESTION DES STOCKS EN ELEVAGE

La régulation de l'exploitation du bassin est la première mesure à mettre en application si l'on souhaite véritablement organiser la production dans des conditions les plus favorables possibles. Son intérêt pour la profession a largement été démontré par les scientifiques et développé au cours de ce travail (cf. Deuxième partie, Premier chapitre, Section 2). Avant de prendre une quelconque décision, il est essentiel que les ostréiculteurs soient convaincus de l'absolue nécessité d'une régulation pour leur propre intérêt. Les séminaires dont nous avons parlé auparavant devront agir dans ce sens.

Sur le terrain, la gestion des stocks en élevage passe par une évaluation des quantités acceptables d'huîtres par le milieu naturel. Chaque entreprise doit donc être limitée proportionnellement à sa superficie de parcs. Ceci implique des contrôles réguliers des quantités en élevage pour chaque exploitation. Ce premier point est très important car il conditionne le succès de toute la stratégie. La réussite de cette politique passe par l'adhésion des ostréiculteurs à ce nouveau discours. Ils doivent avoir se sentir actifs dans sa mise en oeuvre et non ressentir qu'elle leur est imposée.

Afin de pallier au manque à gagner dont les ostréiculteurs pourraient se plaindre et qui les inciteraient à ne pas respecter cette nouvelle réglementation, l'allocation de subventions compensatoires est à envisager dans un premier temps.

Le financement serait pris en charge par l'Etat ou par le Conseil Général et dirigé par l'organisme central. Le système des subventions sert à garantir au maximum le succès de l'opération le temps que les mentalités changent et que les professionnels prennent conscience du bien fondé de cette mesure.

2.3 LA MAÎTRISE DU CAPTAGE

La maîtrise du captage est directement liée à la régulation de l'exploitation. Les biologistes de l'IFREMER ont à ce titre souligné le caractère inflationniste de la production ostréicole qui peut être préjudiciable à une production équilibrée.

Ainsi, selon eux, le développement de l'ostréiculture nécessite de maîtriser en premier lieu le captage. Ils ont remarqué qu'un prélèvement régulier des huîtres les plus âgées, s'il permet un rajeunissement de la population cultivée et semble augmenter la qualité des larves, entraîne toutefois un affaiblissement de la fécondité moyenne des coquillages. "En effet, si une huître creuse de trois ans produit environ 80% du poids de son corps en gamètes, une huître de deux ans n'en produit plus que 60% et une huître de un an que 7% environ" (DESLOUS-PAOLI et HERAL, 1989).

Il convient donc ici de limiter les prélèvements d'huîtres âgées dans une certaine mesure qui peut être définie par les scientifiques de l'IFREMER. A ce niveau des contrôles ponctuels sont également nécessaires pour s'assurer de la collaboration des ostréiculteurs. Dans ce domaine comme pour la régulation de l'exploitation le but premier est de faire évoluer les mentalités.

2.4 LA GESTION DE LA PRODUCTION

Organiser un système de production qui a atteint une envergure considérable nous paraît, en tant qu'étudiants dans une branche commerciale, s'inscrire dans une logique de premier ordre. Pourtant, à Marennes-Oléron, l'individualisme qui caractérise le milieu ostréicole est une barrière socio-culturelle énorme pour cette logique théorique.

Franchir cette barrière n'est pas pour autant impossible. D'autres secteurs comme l'agriculture ou la viticulture ont réussi à surpasser cet obstacle. Si du temps est nécessaire, des progrès nous semblent possibles à condition de bien faire comprendre aux exploitants tout l'intérêt qu'ils ont à y trouver. Cette "éducation" passe par des conférences et un dialogue individuel qui doit être assuré par l'organisme central.

Dans la pratique, l'organisation de la production doit se faire à deux niveaux. La stratégie a pour but de regrouper les éleveurs d'une part et les expéditeurs d'autre part. Le gain d'une telle structure est notable tant au niveau des prix de vente que de la rentabilité des entreprises. Elle peut se matérialiser sous la forme d'une entente, d'une organisation de producteurs ou d'une coopérative.

A ce sujet, nous avons pu rencontrer monsieur Jean Nougé, le président de l'Organisation des Producteurs de Marennes-Oléron à Bourcefranc, la seule association qui regroupe des producteurs sur le bassin. Elle compte environ 150 adhérents, preuve qu'un regroupement des entreprises ostréicoles n'est pas impossible sur le bassin. Son objectif est de conserver la pratique de l'affinage, de "faire la guerre" aux huîtres des autres bassins et de maintenir une politique de prix commune.

Selon ce modèle, nous pensons qu'il est utile de regrouper une très grande majorité d'établissements. Le fonctionnement est alors simple : l'organisation des éleveurs définit avant la campagne de commercialisation un prix de vente à l'élevage commun et l'organisation des expéditeurs en fait de même. La bataille tarifaire et la concurrence sur les prix à l'intérieur même du bassin sont ainsi éliminées. Chaque entreprise est donc assurée d'écouler sa production avec une marge sur son chiffre d'affaires et peut résister aux demandes de rabais des clients sachant que celui-ci trouvera les mêmes prix de vente s'il s'adresse à un autre fournisseur. Il faudra toutefois éviter toute entrave à la liberté des prix préconisée par le droit français.

Pour garantir le succès de cette politique, l'organisme central aura une mission de contrôle afin de chasser les éventuels "tricheurs" qui tenteraient de s'approprier des clients en baissant leurs prix voire en vendant à perte. Sanctionner ces pratiques désormais illégales par des amendes conséquentes est essentiel pour s'assurer la confiance des autres adhérents. Lorsque le système aura correctement fonctionné, les ostréiculteurs se rendront compte d'eux-mêmes du bénéfice qu'ils en retirent.

3- LA STRATEGIE MARKETING

La stratégie marketing découle directement de l'organisation de la production précédemment énoncée. Elle consiste à redéfinir un positionnement de la "Marennes-Oléron" sur le marché afin de revaloriser l'image du produit auprès du consommateur. Mais son principal objectif est surtout d'harmoniser la stratégie commerciale et de permettre aux ostréiculteurs de mener une politique commune, chose que les ostréiculteurs charentais n'ont jamais su faire et qui explique pour partie la situation qu'ils connaissent aujourd'hui.

3.1 LA STRATEGIE DE PRODUIT

Le poids de la stratégie de produit dans la politique globale est considérable. En effet, sur elle repose le succès de toute notre stratégie. Car si nous avons auparavant parlé d'organisation de la production, nous n'avons pour autant jamais évoqué les modalités du regroupement des entreprises ostréicoles.

Notre stratégie de produit s'identifie ainsi : elle a pour but d'obliger d'une certaine manière une grande majorité des ostréiculteurs à se tourner vers le regroupement de leur activité et de les inciter à devenir adhérents de l'organisme central. Ceci est obtenu par une redéfinition de l'appellation "Marennes-Oléron".

La norme actuelle est maintenue mais n'inclut plus les labels de "fine" et de "spéciale de claires". Seule la nouvelle appellation comporte désormais ces deux désignations. Ainsi, l'expéditeur qui souhaite continuer à commercialiser des fines et des spéciales de claires sous la dénomination "Marennes-Oléron" doit obligatoirement s'inscrire auprès de l'organisme central seul habilité à distribuer la nouvelle étiquette sanitaire. Par ce biais, l'ostréiculteur réticent à la concentration de la production continuera à commercialiser sous l'ancienne étiquette sanitaire ses huîtres qu'il ne pourra plus qu'appeler "Marennes-Oléron". Etant donnée la renommée des fines et des spéciales auprès du consommateur, on peut gager du succès d'une telle mesure envers un grand nombre d'entreprises.

Si cette politique revêt un caractère "policiier" et paraît au premier abord stricte, elle a tout du moins le mérite de garantir les plus grandes chances de réussite à la stratégie de produit. Elle est la condition première de succès pour la stratégie globale que nous proposons pour le bassin de Marennes-Oléron. Et ceci passe par un changement forcé si il doit l'être des mentalités. A partir de là nous pouvons penser que les différents points de notre stratégie déjà énoncés auront toutes les chances d'aboutir.

Au niveau marketing, la nouvelle appellation "Marennes-Oléron" correspond à un repositionnement de l'huître sur le marché. A l'heure où les concurrents tablent sur la quantité commercialisée et sur le prix de vente, le bassin de Marennes-Oléron doit jouer la carte de la qualité. En effet, il y a une demande conséquente sur le marché dans ce domaine, et l'huître restant un produit à caractère festif le consommateur est prêt à y mettre le prix correspondant si il est sûr de la qualité.

En outre, l'ostréiculture charentaise jouit d'un savoir-faire unique en la technique de l'affinage en claires. Il faut donc opter pour une stratégie de différenciation. Le bassin doit retrouver de son identité et de son originalité initiales en revalorisant l'affinage et en réhabilitant sur le marché, tant auprès des consommateurs que de ses concurrents, son image de spécialiste.

Cette politique induit logiquement un contrôle qualité tant sur le respect des normes de l'affinage que sur le produit lui-même. Dans ce domaine, le Label Rouge peut servir d'exemple ; l'organisme central effectue des contrôles ponctuels par le biais d'inspecteurs chargés de faire respecter sur le terrain l'application de la nouvelle norme. Les infractions sont sanctionnées par des amendes infligées aux "tricheurs" qui auraient ainsi usurpé la réputation de l'appellation en n'en respectant pas les normes à un moment donné du processus de production.

3.2 LA POLITIQUE DE PRIX

La politique de prix que nous allons définir est notamment destinée à permettre aux entreprises ostréicoles de retrouver un niveau de rentabilité correct assurant la pérennité de leur activité.

Le concept de qualité est très souvent indissociable d'un prix relativement élevé, tout du moins supérieur à la moyenne du marché. Un produit qui se voudrait de qualité mais vendu à un prix moyen ne serait pas crédible. Ainsi, la stratégie de produit que nous avons définie conduit à augmenter sensiblement les prix de vente. Ceci augure donc de marges plus élevées pour les entreprises notamment afin de mieux rémunérer l'affinage en claires qu'il ne l'est actuellement.

Toutefois, cette évolution peut amener à une baisse de la demande. Il s'en suivrait une réduction des volumes commercialisés d'où de la production et donc une disparition de la surcharge du bassin à terme qui, comme nous l'avons montré, dégrade la rentabilité. La difficulté réside donc dans la fixation des prix, compte tenu de l'impossibilité de définir précisément le coefficient d'élasticité de la demande par rapport au prix. La hausse des prix doit par conséquent s'accompagner d'une politique d'éducation du consommateur qui doit parfaitement connaître les qualités de l'huître de Marennes-Oléron afin d'accorder une entière confiance au produit.

3.3 LA COMMERCIALISATION

La politique de distribution que nous proposons prend largement en compte la campagne de commercialisation telle qu'elle est menée actuellement par les ostréiculteurs. Chaque établissement de Marennes-Oléron a ses clients attitrés depuis de nombreuses années. Il apparaissait donc difficile de regrouper les clients de tous les adhérents dans un fichier clients unique. C'est pourquoi nous avons donc décidé de laisser aux membres l'initiative de la commercialisation comme ils le font depuis toujours. Seul un contrôle destiné à suivre les prix de vente est instauré.

Néanmoins, l'organisation des expéditeurs peut être dotée d'un service commercial destiné à écouler les invendus des adhérents. Ce service prospecterait les marchés des bassins concurrents (notamment auprès des centrales d'achats, des GMS et des restaurants) en ayant soin toutefois de ne pas empiéter sur les clients des membres. Il permettrait d'éviter aux ostréiculteurs d'engager des frais pour aller vendre leurs produits sur les marchés régionaux puisque nous savons que ce procédé n'est pas toujours rentable pour eux (cf. Deuxième partie, Troisième chapitre, Section 2.2).

Il est du ressort de l'organisme central d'assurer le financement de ce service mais on peut penser qu'il serait en partie rémunéré par une commission prise sur les tonnages vendus pour les entreprises. Une telle organisation permettrait en outre d'étaler davantage les ventes sur toute l'année sans attendre forcément la période des fêtes de fin d'année.

3.4 LA CAMPAGNE DE COMMUNICATION

Dernier point de notre stratégie, la campagne de communication n'en est pas pour autant le moins important. Au contraire, elle a pour objectif de faire connaître la nouvelle appellation sur le marché et de bien la différencier de l'ancienne norme dans l'esprit des consommateurs. Ceci est primordial si nous voulons que notre stratégie atteigne le succès escompté.

Par ailleurs elle vise à éduquer le consommateur sur la qualité unique de l'huître de Marennes-Oléron, ceci afin de justifier à ses yeux la différence de prix qu'il pourra constater en comparant avec la concurrence. Il s'agit aussi de renforcer la confiance à la fois des distributeurs et des consommateurs envers le produit Marennes-Oléron.

La campagne de communication doit faire valoir les valeurs propres au bassin :

- ⇒ promouvoir une "image" de Marennes-Oléron,
- ⇒ mettre en avant un produit spécifique,
- ⇒ faire connaître un savoir-faire qui est particulier,
- ⇒ renforcer l'identité géographique (localisation de Marennes-Oléron).

Par ailleurs, la publicité doit être un moyen d'expliquer au consommateur ce qu'est véritablement une huître et en particulier une Marennes-Oléron. Elle doit en montrer les caractéristiques et les conditions d'utilisation. Enfin, elle doit afficher clairement l'identité de Marennes-Oléron, en faisant bien entendre au consommateur qu'une telle appellation est bien particulière. Ceci va dans le sens de l'éducation du consommateur.

Les axes de communication vers les distributeurs sont :

- Expliquer les spécificités de l'affinage et les avantages à en retirer,
- Insister sur la qualité et le suivi rigoureux mis en place,
- Dépasser la barrière du prix justifié par un savoir-faire demandé.

Les axes de communication vers le grand public sont :

- L'univers privilégié de l'huître : l'imaginaire, le monde de la mer,
- Rassurer le consommateur à propos des maladies, de la pollution...
- Instaurer la confiance du client envers tous les maillons de la distribution : PLV (dégustation, démonstration d'ouverture d'huîtres, recettes de cuisine...),
- Elargir la période de consommation dans toute l'année,
- Respecter le visuel attendu par le consommateur : huître transparente,
- Entretenir la notoriété et l'image de qualité.

Un concept fort permettra à lui seul de canaliser les énergies dans la conquête des parts de marché. La fine ou la spéciale de claires sont des huîtres de qualité ayant subi l'affinage en claires synonyme de haute valeur ajoutée. La garantie totale de qualité est assurée par la couleur verte qui symbolise la concentration des vertus et des forces de la mer dans ce coquillage inégalable. Au niveau de la création publicitaire, toute une symbolique, toute une représentation peut-être construite autour de l'huître de claires d'autant plus qu'elle est unique au monde.

Mais en règle générale, les ostréiculteurs doivent calquer leur argumentaire sur les attentes des consommateurs ou des distributeurs. Une approche qualité doit montrer que Marennes-Oléron s'engage désormais à respecter son code de déontologie. De plus, Marennes-Oléron ne doit pas altérer sa notoriété : il lui faut affirmer sa stratégie de producteur, faire connaître ses spécificités techniques afin que son identité soit parfaitement reconnue.

Le budget de cette campagne peut être considérable surtout si l'on sait que la télévision (le média le plus cher) est le meilleur moyen de toucher notre cible. L'affichage peut également être utilisé à titre de média complémentaire. Par ailleurs, la communication doit rassurer sans susciter l'inquiétude du consommateur, sans dramatiser. Pour cela, un livret sur la production à Marennes-Oléron et sur l'affinage devrait pallier à la méconnaissance du produit au même titre que la PLV.

Le financement de la campagne peut être couvert par des aides attribuées par l'Etat ou le Conseil Général, mais aussi par une cotisation demandée aux adhérents tout du moins la première année.

La cible se compose essentiellement des hommes et des femmes de plus de 35 ans tout en sachant que les plus gros acheteurs font partie de la tranche d'âge 50-64 ans, dans les CSP moyennes et supérieures. On ne fait pas de véritable distinction sur la situation géographique puisque les huîtres sont consommées partout en France avec toutefois une tendance plus forte dans l'ouest du pays à ne pas oublier.

Notre stratégie vient donc d'être clairement définie conformément aux objectifs que nous nous étions initialement fixés. Après avoir envisagé plusieurs modèles économiques, nous avons finalement opté pour celui qui nous semblait le plus applicable dans la réalité. Nous pensons avoir tenu compte de toutes les contraintes et spécificités propres à l'ostréiculture à Marennes-Oléron, au même titre que des caractéristiques du marché et des attentes du consommateur.

Les paramètres techniques, naturels, économiques et socio-culturels nous ont montré la difficulté de parvenir à une stratégie qui réponde le plus précisément possible à tous les problèmes rencontrés par le groupe ostréicole. Il est toutefois évident que si un tel modèle devait être mis en application, il ne saurait être effectif ni porter ses fruits à court terme. Nous avons soulevé la question d'un travail de longue haleine qui requiert énormément de temps avant de pouvoir en estimer le réel impact. Ceci s'explique par le fait qu'il implique avant tout un profond bouleversement des habitudes et du mode de pensée d'un secteur entier.

Enfin, la mise en pratique de notre stratégie ne saurait se faire sans une évaluation préalable précise des investissements financiers nécessaires pour garantir les meilleures chances de succès. Notre manque de connaissances, d'expérience et de moyens ne nous a pas permis de compléter ce modèle par la définition d'un budget de financement. Ceci pourrait néanmoins faire l'objet d'un travail supplémentaire afin de mieux saisir les répercussions de ce projet sur le bassin de Marennes-Oléron.

CONCLUSION

Représentation d'un monde mi-aquatique, mi-terrien, l'ostréiculture s'est donnée avec le temps des valeurs culturelles qui la distinguent pareillement du monde de la terre et de celui de la mer. Les ostréiculteurs, qualifiés d'aquaculteurs traditionnels, sont souvent associés à une image passéiste de paysans de la mer pour lesquels le poids des traditions l'emporte sur le désir d'innovation. Et pourtant...

Si la conchyliculture demeure la première production aquacole mondiale, c'est parce qu'un certain nombre d'étapes-clés ont été franchies avec succès. Il en est ainsi de la maîtrise du recrutement par le développement du captage naturel, de l'évolution des techniques d'élevage et du maintien d'une bonne qualité des eaux côtières. Nous avons pu suivre l'évolution technique de l'ostréiculture charentaise durant la première partie de ce mémoire de recherche.

Marennes-Oléron est le premier bassin ostréicole d'Europe et le plus gros producteur français d'huîtres creuses. Il doit sa renommée mondiale à la technique de l'affinage en claires caractéristique de l'ostréiculture charentaise. Le bassin jouit d'un historique riche en bouleversements qui ont successivement influé sur les rapports sociaux dans le système de production.

Ainsi, au fil du temps ou des huîtres (plates, portugaises, japonaises), nous avons pu observer que l'évolution de la structure sociale de la communauté ostréicole de Marennes-Oléron était la conséquence d'importants bouleversements écologiques et économiques. Cette évolution révèle la capacité d'adaptation à de nouvelles conditions d'exploitation et de marché d'une population soucieuse de respecter certaines normes traditionnelles. L'image souvent attribuée aux ostréiculteurs charentais d'une population contrainte par le poids de ses traditions est donc usurpée. Le progrès s'est toujours seulement accompli dans le respect de valeurs nécessaires à la survie du groupe ostréicole sans pour autant nuire au désir d'innovation des entreprises.

De cette façon, une filière rustique ne nécessitant pas initialement la maîtrise d'un cycle biologique complet s'est révélée économiquement performante et parfaitement adaptée à la mise en valeur de l'écosystème littoral. Le développement de ce mode de production a également bénéficié de la mise en place d'un système d'allocation sur le Domaine Public Maritime de concessions individuelles, de conservation de l'environnement et de contrôle de la qualité sanitaire des produits.

Cependant, ce développement s'est accompagné, surtout à Marennes-Oléron, d'une réelle incapacité à gérer les cheptels cultivés pour éviter les surcharges par rapport aux capacités trophiques de l'écosystème. Ceci se traduit par une baisse des performances de croissance, une augmentation des mortalités chroniques et un affaiblissement du cheptel pouvant ainsi favoriser l'apparition d'épizooties.

L'histoire du bassin est rythmée par ces maladies à l'origine des crises qui ont successivement décimé l'ostréiculture charentaise chez l'huître plate et chez l'huître portugaise. La deuxième partie de notre travail a mis en avant les difficultés de la gestion d'un milieu naturel et les conséquences sur la commercialisation du produit.

Aux différentes périodes de l'histoire de l'ostréiculture, la dégradation des conditions de production à Marennes-Oléron a contribué à ternir la situation. Ce sont les pertes de performance et les contraintes spatiales du bassin qui ont mis une limite au morcellement des patrimoines au cours des successions et qui ont incité les producteurs à chercher des espaces libres et plus productifs ailleurs.

Et la conséquence majeure en a été des vagues de migration d'ostréiculteurs qui ont progressivement dynamisé la colonisation de l'ensemble des sites favorables du littoral atlantique. Après l'introduction de l'huître japonaise, ce phénomène a provoqué une croissance de la production aujourd'hui difficilement absorbée par le marché.

Nous nous sommes donc intéressés à l'ostréiculture charentaise quand le bassin de Marennes-Oléron semble connaître des problèmes et une évolution qui pourraient marquer un tournant de son histoire. Les avantages et spécificités qui ont fait depuis toujours la réputation du site ne paraissent plus être garants du même succès dans l'état actuel des choses.

La disparition progressive de l'affinage en claires, la concurrence grandissante des autres sites français voire européens et la dévalorisation de l'image de la "Marennes-Oléron" sur le marché témoignent de la perte d'originalité et d'identité du bassin. Et les établissements ostréicoles vivent mal cette situation qui remet d'une certaine façon en cause les acquis culturels et techniques de la profession. Economiquement parlant, la perte de rentabilité du bassin pèse énormément sur la situation financière des entreprises.

Le dynamisme qui a toujours caractérisé la profession et lui a permis de surmonter les crises qu'elle a successivement traversées semble aujourd'hui lui faire défaut. Face au manque de solutions pour remettre le bassin de Marennes-Oléron sur la voie de la prospérité, nous avons tenté de définir, dans la troisième partie de ce travail, un modèle économique le plus adapté possible à la réalité. Nous avons ainsi pu mesurer la difficulté d'une gestion sectorielle globale qui se heurte souvent à des points de blocage issus de la particularité du milieu et de ses spécificités socio-culturelles profondes.

Nous avons été amenés à centrer notre étude sur la communauté ostréicole du bassin de Marennes-Oléron. Cette démarche nous a paru utile car aucune étude sociale, culturelle et économique n'avait jamais été réalisée auparavant sur ce sujet. Ce travail nous a également semblé nécessaire à un moment où les recherches des scientifiques et les résultats des économistes laissent présager de graves difficultés pour la population ostréicole charentaise. Cette recherche peut aussi aider à lever le voile sur un bon nombre de comportements de cette communauté.

Le travail présenté participe donc d'une certaine forme à l'actualité. Il se place dans les perspectives d'avenir économique et culturel de toute une profession et d'un secteur : l'ostréiculture. Il analyse également le développement d'un département, la Charente-Maritime, en tentant d'apporter des éléments de réponse à des problèmes liés à la particularité du bassin de Marennes-Oléron qui, au bout du compte, correspond peut-être à une véritable volonté d'expression d'une identité.

GLOSSAIRE

Ce glossaire est pour partie inspiré du lexique établi par M. Grelon dans son ouvrage *Saintonge, pays des huîtres vertes*, La Rochelle, Ed. Rupella, 1978.

A

ABOTTEAU, n. m. - Levée de terre séparant deux claires.

AFFINAGE, n. m. - Opération ayant pour but d'améliorer la qualité et, éventuellement, la couleur des huîtres.

AFFINEUR, n. m. - Professionnel chargé de l'affinage des huîtres.

A PLAT. - Technique de culture des huîtres "à même le sol" ; ce terme est employé par opposition à la technique du surélevé.

AQUACOLE, adj. - Qui se rapporte à l'aquaculture. *L'industrie aquacole* (Petit Robert, 1987).

AQUACULTEUR, n. m. - Celui qui pratique l'aquaculture (Petit Robert, 1987).

AQUACULTURE, n. f. - Elevage d'espèces marines en vue de leur commercialisation (Petit Robert, 1987).

ASSECHER, v. intr. - Parc ou claire laissé à découvert par la mer qui se retire.

B

BAC, n. m. - Embarcation annexe constituée par un vaste plateau flottant. Syn. : *chaland*, *ponton*.

BERCEAU, n. m. - Bâti métallique. Syn. *table* (rive droite de la Seudre).

BLANCHE, adj. - Se dit d'une huître ou d'une claire qui n'a pas verdi.

BOGUET, n. m. - Pelle en bois utilisée pour travailler la vase et entretenir les bordures des claires.

BOIRE, v. intr. - Etre alimenté par le flot (claires). *Faire boire une claire* : y faire pénétrer de l'eau. / *Déboire* : la claire déboit. Elle se vide par la dérase de l'excédent d'eau apporté par une forte marée.

BOSSE, n. f. - Surface de terrain inutilisée et insubmersible entre des claires dispersées.

C

CABANE, n. f. - Bâtiment de dimension variable servant d'abri pour les travaux ostréicoles effectués à terre. / *Femme à la cabane* : femme employée dans une cabane.

CALIBREUSE, n. f. - Calibreuse empruntée aux pomiculteurs, destinée à calibrer les huîtres d'élevage.

CAPTAGE, n. m. - Première phase des travaux ostréicoles qui consiste à recueillir les larves d'huîtres sur des supports artificiels.

CAPTEUR, n. m. - Professionnel chargé du captage des larves d'huîtres.

CARTELETTE, n. f. - Petite plaque d'ardoise fine utilisée comme collecteur.

CERCLE, n. m. - Roue métallique à l'intérieur de laquelle sont soudées une à une deux plaques métalliques saillantes. *Passer le cercle*.

CHALAND, n. m. - Embarcation plate qui peut ou non être équipée d'une cabine et d'un moteur.

CHAPELET, n. m. - Collecteur composé de coquilles d'huîtres, de coquilles Saint-Jacques ou de cartelettes.

CHENAU, n. f. - Passage naturel important par lequel s'effectuent les échanges d'eau entre les marais et la mer.

CHEPTEL, n. m. - Terme utilisé par les scientifiques pour désigner un lot d'huîtres.

CLAIRE, n. f. - Bassin creusé dans les terrains argileux du littoral en vue de l'affinage des huîtres. La claire est la plus petite unité constituant le marais.

COLLECTEUR, n. m. - Tout matériau (ardoise, bois, coquille, fer, pierre, plastique, tuile, etc.) immergé par l'ostréiculteur pour capter les larves d'huîtres.

CONCESSION, n. f. - Parcelle du Domaine Public Maritime concédée pour une durée limitée moyennant une redevance annuelle.

CONCHYLICULTURE, n. f. - Culture des huîtres, moules et autres coquillages (Petit Larousse, 1989).

CREUSE, adj. et n. f. - Dénomination commune et officielle pour désigner les huîtres japonaises et portugaises par opposition aux huîtres plates. *L'huître creuse, la creuse*.

D

DEDOUBLER, v. tr. - Modifier une position initiale et espacer pour favoriser la croissance harmonieuse des coquillages. *Dédoubler les collecteurs, les poches, les casiers.* / Dissocier les collecteurs les uns des autres. Terme générique pour désigner l'opération qui consiste à séparer les huîtres des collecteurs.

DEDOUBLEMENT, n. m. - Action de dédoubler.

DEGORGEAIR, n. m. - Bassin cimenté dans lequel les huîtres sont mises à dégorger (à décanter avant l'emballage).

DEGORGER, v. tr. et intr. - Faire tremper les huîtres dans des dégorgeoirs pour éliminer les impuretés (vase...).

DEMI-ELEVAGE. - Voir *élevage*.

DENTELLE, n. f. - Bordure blanche, fine et fragile de la coquille d'une huître en pleine croissance.

DERABER, v. intr. - Emettre les produits génitaux.

DERASE, n. f. - Créneau aménagé dans l'abotteau contigu au ruisson pour assurer l'alimentation de la claire et régler la hauteur de l'eau retenue.

DETROQUAGE, n. m. - Action de détroquer.

DETROQUER, v. tr. - Séparer les huîtres de leur support, décoller les coquillages soudés les uns aux autres.

DEVERDIR, v. intr. - Se dit d'une claire dont la verdure s'estompe.

DIX-HUIT MOIS. - Huîtres âgées de dix-huit mois. *Du dix-huit mois* (emploi substantif).

DOUE, n. f. - Légère dépression ménagée sur le pourtour d'une claire.

DOUER, v. tr. - Prélever la vase au pied de l'abotteau et la reporter sur celui-ci dans un double but : recréuser la doue, consolider l'abotteau.

E

ECAILLER, n. m. - Marchand spécialisé dans la vente et l'ouverture des huîtres.

EGALISER, v. tr. - Aplanir les têtes de vase à l'aide d'une rabale.

ELEVAGE, n. m. - Seconde phase des travaux ostréicoles, aboutissant à la production d'huîtres de taille marchande mais non affinées. On distingue le *demi-élevage* et l'*élevage*.

ELEVEUR, n. m. - Professionnel chargé de l'élevage des huîtres.

ENDIGUE, adj. - Contenu au moyen de digues (Petit Robert, 1987).

ENGRAISSER, v. intr. - Se dit des huîtres qui accumulent autour de leur glande digestive une réserve de glycogène. *Engraisage, engraissement*.

EPARER, v. tr. - Répandre des huîtres dans un parc ou dans une claire en assurant leur répartition régulière.

EPIZOOTIE, n. f. - Epidémie qui frappe les animaux. L'épizootie est toujours une maladie infectieuse, souvent contagieuse (Petit Robert, 1987).

ESTRAN, n. m. - Géogr. Portion du littoral entre les plus hautes et les plus basses mers (Petit Robert, 1967).

ETABLISSEMENT, n. m. - Syn. de *cabane*.

EXPEDITEUR, n. m. - Professionnel chargé de préparer et d'expédier les colis d'huîtres.

EXPEDITION, n. f. - Conditionnement et envoi des huîtres destinées à la consommation.

F

FERREE, n. f. - Sorte de palot composé d'un fer étroit et tranchant dont la lame, cassée en deux en son milieu, est légèrement incurvée dans le sens de la longueur et arrondie dans le sens de la largeur. Autrefois surnommée la "clef du marais".

FINES DE CLAIRES. - Huîtres du genre *crassostrea* ayant subi un affinage de plusieurs semaines destiné à verdir leurs branchies et à améliorer leur goût, ce qui les différencie nettement des huîtres de parcs.

G

GISEMENT, n. m. - Emplacement où vivent les coquillages en nombre suffisant pour permettre une exploitation coquillière. Gisement (ou banc) d'huîtres (Petit Robert, 1988). *Gisement naturel*.

GODILLER, v. intr. - Manoeuvrer une embarcation au moyen d'un seul aviron.

GRATTAGE, n. m. - Opération qui consiste à ratisser les parcs pour extraire les huîtres de la vase et briser partiellement la bordure trop mince de leur coquille.

GRATTE, n. f. - Outil métallique de forme triangulaire servant à nettoyer la coque des bateaux. / Râteau utilisé pour gratter les huîtres dans les parcs. / Lame métallique emmanchée employée pour détacher les huîtres d'un support à plat. / Outil métallique de forme rectangulaire à manche long ou court servant à gratter les pieux.

GRATTER, v. tr. - Ratisser les huîtres dans les parcs à plat afin de les dégager de la vase. / Détacher les paquets d'huîtres sur les ardoises ou les tuiles à l'aide d'une gratte. / Détriquer les pieux, les cartelettes et les tuiles.

GRATTIS, n. m. pl. - Petites huîtres de un an.

GREVE, n. f. - Partie de la rive d'un chenal aménagée pour faciliter l'accostage des embarcations et le débarquement du matériel (grave).

H

HEPATOPANCREAS, n. m. - Principal organe digestif des huîtres et des moules. Il filtre de nombreuses substances nutritives.

HERSAGE, n. m. - Opération analogue au grattage, qui se pratique soit à marée basse en actionnant la herse au moyen d'un treuil, soit à marée haute en tractant l'appareil derrière le bateau.

HERSE, n. f. - Instrument utilisé pour le hersage.

HUITRE CREUSE, n. f. - Portugaise et Japonaise.

HUITRE MERE. - Huître reproductrice.

HUITRIER, n. m. - Eleveur d'huîtres (ancien).

I

I.F.R.E.M.E.R. - Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la Mer.

INSCRIT MARITIME - Tout marin français se livrant professionnellement à la navigation, et immatriculé comme tel sur les registres de l'Administration des Affaires Maritimes, est un inscrit maritime.

I.S.T.P.M. - Institut Scientifique et Technique des Pêches Maritimes.

J

JAPONAISE, adj. et n. - Nom donné aux huîtres du type *crassostrea angulata*. *L'huître japonaise, la Japonaise.*

L

LAIT. - *Huître en lait. Huître laitée*, c'est-à-dire renfermant des produits génitaux.

LASSE, n. f. - Embarcation très effilée. / Syn. *pinasse*.

LAVEUR, n. m. - Lanières de caoutchouc utilisées pour évacuer la vase dans les parcs en surélevé.

M

MALINE, n. f. - Période durant laquelle les marées atteignent leur amplitude maximale, découvrant les parcs et autorisant ainsi le travail des ostréiculteurs. On parle de maline à partir d'un coefficient de 60 pour les ostréiculteurs et de 70 pour l'administration.

MANNE, n. f. - Pannière métallique ou en plastique. Le contenu d'une manne équivaut à une vingtaine de kilogrammes.

MARAI, n. m. - Le marais définit l'espace géographique privé, qui s'oppose à l'ensemble des surfaces exploitées en mer sur le Domaine Public Maritime. / Un marais désigne le territoire détenu par un propriétaire. / Un marais représente un groupe de claires alimentées par un même ruisseau.

MAREE, n. f. - Mouvement journalier d'oscillation de la mer dont le niveau monte et descend alternativement en un même lieu, provoqué par l'attraction de la lune et du soleil (Petit Robert, 1988). / Laps de temps durant lequel l'ostréiculteur peut travailler sur un parc. *Faire une bonne marée* : bien travailler. / *Aller à la marée* : se rendre sur les parcs.

MARENNES, n. f. - Appellation commerciale des huîtres plates élevées et affinées en claires.

MARENNES-OLÉRON. - La dénomination *Huîtres de Marennes-Oléron* est une marque collective déposée à l'Institut National de la Propriété Industrielle.

MARENNINE, n. f. - Pigment bleu-vert émis par l'algue *navicula ostrearia*.

MORET, n. m. - Type d'algues à lanières ou à boucles (*fucus vésiculeux*). Fixées à des pierres disposées dans les parcs ces algues contribuent, par l'agitation de leurs tiges, au lavage du sol.

MYTILICULTURE, n. f. - Culture des moules.

N

NAISSAIN, n. m; - Larves des huîtres. / Par extension, petites huîtres collées sur les collecteurs.

NAVICULE BLEUE, n. f. - Nom familial de l'algue *navicula ostrearia* qui provoque le verdissement des huîtres.

NUMERO, n. m. - Nombre désignant le calibre des huîtres (2, 3, 4, 5, 6 et 7 pour les huîtres creuses). La grandeur du nombre varie inversement à la taille des coquillages. / Numéro d'inscription d'un établissement d'expédition au casier sanitaire de l'IFREMER.

O

OSTREICOLE, adj. - Qui a rapport à l'ostréiculture.

OSTREICULTEUR, trice, n. - Personne qui pratique l'ostréiculture.

OSTREICULTURE, n. f. - Culture des huîtres.

P

PALOT, n. m. - Petite pelle en fer, pelle à piquer.

PAQUET, n. m. - Huîtres décollées de leur support mais encore soudées les unes aux autres. *Huîtres en paquets* : huîtres soudées entre elles.

PARC, n. m. - Synonyme de *concession* et de *vivier*.

PECHER, v. tr. - Ramasser à la fourche les huîtres contenues dans le parc ou dans la claire. / Décoller les paquets d'huîtres sur les roches à l'aide d'un piochon.

PERTUIS, n. m. - Etranglement d'un fleuve / Détroit entre deux îles, entre une île et la terre. *Le pertuis d'Antioche, entre l'île de Ré et l'île d'Oléron* (Petit Robert, 1987).

PIEU, n. m. - Bloc d'ardoise de soixante-dix centimètres de long sur dix centimètres de large et de quelques centimètres d'épaisseur servant de collecteur.

PIQUAGE, n. m. - Action de piquer une claire.

PIQUER, v. tr. - Creuser une claire. *Piquer à rouler* : creuser en évacuant la terre au moyen d'une brouette. *Piquer à lancer* : creuser en rejetant la terre sur les bosses.

PLATE, adj. et n. - Huître de l'espèce *ostrea edulis*.

POCHE, n. f. - Poche en grillage plastique utilisée pour l'élevage en surélevé.

PONTON, n. m. - Synonyme de *bac*.

PORTUGAISE, adj. et n. - Huître de l'espèce *crassostrea angulata*.

POSER, v. tr. - Immerger des collecteurs en vue du captage des larves.

POUSSE, n. f. - Bordure de croissance de l'huître.

R

R. - *Mois sans R* : pendant les mois dont le nom ne comprend pas cette lettre, la consommation des huîtres présenterait un danger. En réalité, les huîtres sont comestibles en toute saison. Il est cependant vrai qu'en raison des phénomènes de reproduction (quand les huîtres déRabent) elles supportent mal la chaleur et n'ont pas, en été, les mêmes qualités gustatives qu'elles révèlent en décembre ou janvier.

RABALE, n. f. - Rouable. Instrument muni d'un long manche de bois rigide de deux mètres et terminé par une planche de soixante centimètres de long sur quinze centimètres de large.

RUISSON, n. m. - Élément d'un réseau d'irrigation des claires au moyen de la dérase.

S

SARTIERE, n. f. - Zone du rivage en dehors des taillées.

SPECIALES DE CLAIRES. - Huîtres creuses qui ont subi un affinage prolongé en claires.

SURELEVE, adj. - Se dit d'une technique d'élevage pour lequel on utilise des tables pour isoler les huîtres du sol.

T

TABLE, n. f. - Bâti métallique supportant des collecteurs ou des poches.

TAILLEE, n. f. - Digue de ceinture protégeant un groupe de claires.

TETE DE VASE. - Partie la plus haute du parc.

V

VERDEUR, n. f. - Coloration d'une claire renfermant des diatomées pigmentées ; coloration des huîtres sous l'action de la marennine. / *Fausse verdure* : ensemble des signes trompeurs qui font croire qu'une claire est intensément et durablement pigmentée alors qu'elle ne l'est pas réellement ou ne le reste que très peu de temps.

VERDISSEMENT, n. m. - Phénomène naturel qui se déroule dans les claires, principalement en automne, et qui donne aux bassins et aux huîtres leur verdure caractéristique. Des algues microscopiques (*navicula ostrearia*) sécrètent, dans certaines conditions de milieu, un pigment bleu-vert (la *marennine*) que les branchies de l'huître fixent.

VERTE, adj. - Se dit d'une claire dont le fond est tapissé de navicules pigmentées, d'une huître dont les branchies sont colorées par la marennine;

VIVES-EAUX, n. f. - Période de grande amplitude des marées, maline (au-dessus de 70 degrés).

VIVIER, n. m. - Parc, concessions. *Aller aux viviers.*

Y

YOLE, n. f. - Embarcation à voile utilisée autrefois par les ostréiculteurs.

PLAN DETAILLE

PERSPECTIVES D'EVOLUTION ET STRATEGIE DU BASSIN OSTREICOLE DE MARENNES-OLERON.

--- o O o ---

METHODOLOGIE.....	p. 2
INTRODUCTION.....	p. 5
PREMIERE PARTIE : EVOLUTION DU MODE DE PRODUCTION DE L'HUITRE. DE LA CABANE A L'EXPLOITATION OSTREICOLE.....	p.14
PREMIER CHAPITRE : DE L'HUITRE A L'OSTREICULTURE : CYCLE DE VIE DE L'HUITRE ET TECHNIQUES LIEES A SON ELEVAGE.....	p.17
1- LE CYCLE DE VIE DE L'HUITRE DANS LE BASSIN DE MARENNES-OLERON.....	p.17
1.1 QU'EST-CE QU'UNE HUITRE ?.....	p.17
1.2 REPRODUCTION ET DEVELOPPEMENT DE L'HUITRE.....	p.18
1.3 LE CYCLE DE VIE DE L'HUITRE A L'ELEVAGE.....	p.18
2- LES TECHNIQUES TRADITIONNELLES D'ELEVAGE DE L'HUITRE.....	p.20
2.1 LE CAPTAGE.....	p.20
2.2 LE DEMI-ELEVAGE.....	p.22
2.3 L'ELEVAGE.....	p.23
3- L'AFFINAGE, SPECIFICITE DE L'OSTREICULTURE A MARENNES-OLERON.....	p.24
3.1 LE DOMAINE DES CLAIRES.....	p.25
3.1.1 Présentation.....	p.25
3.1.2 Le fonctionnement d'une claire.....	p.26
3.1.3 L'entretien d'une claire.....	p.26
3.2 L'AFFINAGE EN BASSINS NATURELS D'EAU CLAIRE.....	p.27
3.2.1 Les modalités de l'affinage.....	p.27
3.2.2 Les produits de l'affinage.....	p.28
DEUXIEME CHAPITRE : LES MUTATIONS DU MONDE OSTREICOLE : LE TEMPS DE L'ARCHAISME EST REVOLU.....	p.31

1- L'EVOLUTION DE LA COMMUNAUTE OSTREICOLE.....	p.32
1.1 L'EVOLUTION DU METIER D'OSTREICULTEUR.....	p.32
1.1.1 Les causes de cette évolution.....	p.32
1.1.2 L'ostréiculteur d'aujourd'hui.....	p.32
1.1.3 Le courtier.....	p.33
1.2 LES ETABLISSEMENTS OSTREICOLES.....	p.34
1.2.1 Les établissements d'élevage.....	p.34
1.2.2 Les établissements d'expédition.....	p.35
2- LES PROGRES REALISES DANS LES MOYENS DE TRANSPORT.....	p.35
2.1 LES TRANSPORTS MARITIMES.....	p.36
2.1.1 Evolution.....	p.36
2.1.2 Conséquences directes de cette évolution.....	p.37
2.2 LES TRANSPORTS ROUTIERS.....	p.37
3- LE DEVELOPPEMENT DE L'ELEVAGE EN SURELEVE.....	p.38
3.1 PRINCIPE DU SURELEVE.....	p.38
3.2 LES LIMITES DU SURELEVE.....	p.39
3.3 L'ENTRETIEN DES PARCS EN SURELEVE.....	p.40
3.3.1 Le cercle.....	p.40
3.3.2 Les laveurs.....	p.40
 TROISIEME CHAPITRE : EVOLUTION DE L'EXPLOITATION OSTREICOLE	
DANS LE BASSIN DE MARENNES-OLERON.....	
p.43	
1- L'EVOLUTION DE L'EXPLOITATION DES CLAIREES.....	p.43
1.1 LA SOUS-EXPLOITATION DU MARAIS.....	p.43
1.1.1 Constat.....	p.43
1.1.2 Les causes de la sous-exploitation.....	p.45
1.2 L'AFFINAGE N'EST PLUS SYSTEMATIQUE.....	p.46
2- LA PROVENANCE DES HUITRES.....	p.47
2.1 LA DELOCALISATION DE L'ELEVAGE.....	p.47
2.2 LES CAUSES DE CETTE DELOCALISATION.....	p.49
2.3 LE POIDS DE L'OUVERTURE DU MARCHÉ EUROPEEN.....	p.49
3- LES ENTREPRISES OSTREICOLES DE MARENNES-OLERON.....	p.50
3.1 LES DIFFÉRENTES ENTREPRISES OSTREICOLES.....	p.51
3.1.1 Les petites entreprises artisanales.....	p.51

3.1.2 Les entreprises artisanales moyennes.....	p.52
3.1.3 Les grandes entreprises.....	p.52
3.2 L'EVOLUTION DES ENTREPRISES.....	p.54

DEUXIEME PARTIE : PRODUCTION ET COMMERCIALISATION, UNE GESTION DIFFICILE..... p.60

PREMIER CHAPITRE : EVOLUTION ET ETAT DU CHEPTEL OSTREICOLE DANS LE BASSIN DE MARENNES-OLERON : LA SUREXPLOITATION DU MILIEU..... p.64

1- ANALYSE DE LA RELATION BIOMASSE / PRODUCTION..... p.64

1.1 PRESENTATION.....	p.65
1.2 BIOMASSE ET PRODUCTION.....	p.65
1.2.1 Relations entre biomasse, capacité trophique et production.....	p.65
1.2.2 La biomasse en élevage.....	p.68
1.3 LA GESTION DES STOCKS EN ELEVAGE.....	p.70
1.3.1 Relation stock / production.....	p.70
1.3.2 Commentaires.....	p.72

2- LES EFFETS DE LA SURCHARGE DU BASSIN..... p.73

2.1 L'ALLONGEMENT DES TEMPS DE CROISSANCE.....	p.74
2.2 L'ALLONGEMENT DU CYCLE DE PRODUCTION.....	p.75
2.3 LA BAISSSE DES RENDEMENTS A L'ELEVAGE.....	p.75

3- LES FACTEURS NATURELS..... p.77

3.1 LA GESTION DU BASSIN CONCHYLICOLE.....	p.77
3.1.1 Le rôle de l'I.F.R.E.M.E.R.....	p.77
3.1.2 La qualité du milieu.....	p.78
3.1.3 Les compétiteurs trophiques.....	p.78
3.2 LES CONTRAINTES CLIMATIQUES ET GEOLOGIQUES.....	p.79
3.2.1 Influence sur le captage.....	p.79
3.2.2 L'aménagement agricole des marais.....	p.80

DEUXIEME CHAPITRE : IMPACT DE L'ABSENCE DE GESTION DES STOCKS SUR LA RENTABILITE ECONOMIQUE.....p.83

1- EFFETS TYPQUES DU PARTAGE DE LA RESSOURCE NATURELLE..... p.83

1.1	CONTEXTE.....	p.83
1.2	LA DEGRADATION DE LA RENTABILITE DE L'OSTREICULTURE.....	p.84
2-	ANALYSE EN TERMES D'EFFET D'EXPERIENCE.....	p.85
2.1	PRESENTATION.....	p.85
2.2	ANALYSE.....	p.86
3-	L'UTILISATION DU DOMAINE PUBLIC MARITIME.....	p.86
3.1	L'ALLOCATION DES CONCESSIONS.....	p.86
3.2	LA REGULATION DE L'EXPLOITATION DU BASSIN.....	p.87
 TROISIEME CHAPITRE : L'OFFRE, PRINCIPAL FACTEUR D'EVOLUTION ET DE REGULATION DU MARCHE.....		
1-	LA CAMPAGNE DE COMMERCIALISATION.....	p.90
1.1	LES ACTIVITES DE COMMERCIALISATION.....	p.90
1.2	L'EXPEDITION.....	p.91
1.2.1	Le statut d'expéditeur.....	p.91
1.2.2	Les contrôles et la réglementation.....	p.92
2-	LE CIRCUIT DE DISTRIBUTION.....	p.93
2.1	STRUCTURE DE LA DISTRIBUTION.....	p.93
2.2	ANALYSE DE LA DISTRIBUTION.....	p.94
3-	UN AJUSTEMENT SUR LES PRIX.....	p.95
3.1	LES TENDANCES DU MARCHE.....	p.95
3.2	LA FIXATION DES PRIX.....	p.98
 TROISIEME PARTIE : PERSPECTIVES D'EVOLUTION ET STRATEGIE DU BASSIN OSTREICOLE DE MARENNES-OLERON.....		
p.102		
 PREMIER CHAPITRE : PERSPECTIVES D'AVENIR ET D'EVOLUTION DU BASSIN OSTREICOLE DE MARENNES-OLERON.....		
p.106		
1-	LE LABEL ROUGE.....	p.106
1.1	LES OBJECTIFS DU LABEL ROUGE.....	p.106
1.2	LA MISE EN PLACE DU LABEL.....	p.107
1.2.1	Réglementation.....	p.107
1.2.2	Mode de fonctionnement.....	p.108

1.3 L'AVENIR DU LABEL ROUGE.....	p.108
2. LE REMEMBREMENT.....	p.110
2.1 ANALYSE DE LA SITUATION.....	p.110
2.2 LA REORGANISATION FONCIERE.....	p.111
2.2.1 Définition de la réorganisation.....	p.111
2.2.2 Les aménagements.....	p.111
 DEUXIEME CHAPITRE : LES DIFFERENTES OPTIONS STRATEGIQUES POUR LE BASSIN DE MARENNES-OLERON.....	
p.114	
1. LE MARCHÉ FRANÇAIS DE L'HUITRE.....	p.114
1.1 ANALYSE DE LA CONSOMMATION.....	p.114
1.2 LES ATTENTES DU CONSOMMATEUR.....	p.116
1.3 ETUDE DE LA CONCURRENCE.....	p.118
1.3.1 Les compétiteurs nationaux.....	p.119
1.3.2 La concurrence étrangère.....	p.120
2. LES MODELES STRATEGIQUES ENVISAGES.....	p.121
2.1 LA POLITIQUE DU "LAISSER-FAIRE".....	p.121
2.2 LA REGULATION DE L'EXPLOITATION.....	p.122
2.3 L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION.....	p.122
2.4 LA STRATEGIE DE REPOSITIONNEMENT.....	p.123
 TROISIEME CHAPITRE : LA DECISION STRATEGIQUE.....	
p.127	
1. LES OBJECTIFS STRATEGIQUES.....	p.127
2. L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION.....	p.128
2.1 UN ORGANISME CENTRAL.....	p.128
2.2 LA GESTION DES STOCKS EN ELEVAGE.....	p.129
2.3 LA MAITRISE DU CAPTAGE.....	p.130
2.4 LA GESTION DE LA PRODUCTION.....	p.130
3. LA STRATEGIE MARKETING.....	p.132
3.1 LA STRATEGIE DE PRODUIT.....	p.132
3.2 LA POLITIQUE DE PRIX.....	p.133
3.3 LA COMMERCIALISATION.....	p.134
3.4 LA CAMPAGNE DE COMMUNICATION.....	p.135

CONCLUSION.....	p.140
GLOSSAIRE.....	p.144
PLAN DETAILLE.....	p.165
BIBLIOGRAPHIE.....	p.172
FIGURES.....	p.176
ANNEXES.....	p.178

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie par ordre alphabétique des noms des auteurs.

Revue de presse.

BIBLIOGRAPHIE

- AFFAIRES MARITIMES. *Monographie Conchylicole*. Quartier des Affaires Maritimes de Marennes-Oléron, 1985 à 1989.
- ANSOFF, I. *Stratégie du développement de l'entreprise*. Editions Hommes et Techniques, 3ème édition. Puteaux, 1974.
- BAILLY, D. *Aspects économiques et sociaux de la gestion des bassins conchylicoles : le cas de Marennes-Oléron*. ICES mar. Sci. Symp., 192 : 234-241, 1991.
- BAILLY, D. *Economie des ressources naturelles communes - La gestion des bassins conchylicoles*. Ecole Doctorale de Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Rennes I. Thèse de doctorat, mention sciences économiques. Rennes, janvier 1994.
- BUREAU VERITAS. *Diagnostic qualité de l'huître Marennes-Oléron (Chez affineur/Expéditeur)*. SRC Marennes-Oléron, février 1994.
- CENTRE DE GESTION OCEAN. *Situation de la conchyliculture. Littoral Charente-Maritime - Sud Vendée*. Rapport dactylographié, Mars 1993.
- Cabinet CREAMINE. *Marennes-Oléron - Etude de positionnement produit en aval de la filière*. Rapporté par Danièle DELESTRE. Décembre 1993.
- CRESSWELL, R. *Techniques et cultures, les bases d'un programme de travail*. Techniques et cultures, 1976.
- DELBOS, G. *De la nature des uns et des autres. A propos du dépeuplement des eaux...* Strasbourg, Colloque National, La nature et le rural, 1986.
- DESLOUS-PAOLI, J-M. *Croissance et qualité de l'huître crassostrea gigas Thunberg en élevage dans le bassin de Marennes-Oléron*. 1992.
- DIDEROT, D. *Encyclopédie ou Dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers* (17 vol.). Paris, Briasson, David, Le Breton, Durand ; Neuchâtel, Faulche S. et Cie, 1751-1765.

- DIRECTION DEPARTEMENTALE DE L'AGRICULTURE ET DE LA FORET.
Département de la Charente Maritime. *Préétude d'aménagement foncier - Commune d'Arvert - Zone des claires de sartières*. Par G. TETARD, Ing Géomètre E.S.G.T , Royan, 1988.
- DUMONT, Ph. *Analyse de l'ostréiculture (marché, production, utilisation du littoral)*. Thèse de 3ème cycle, Université de Rennes I, 1986.
- GRELON, M. *Saintonge, pays des huîtres vertes*. La Rochelle, Ed. Rupella, 1978.
- GRELON, M. *L'ostréiculture de Marennes-Oléron (en quelques mots choisis)*. Toulouse, Imprimerie 34, 1973.
- HERAL, M. *L'ostréiculture française traditionnelle*, in *Aquaculture*. Tec et Doc Lavoisier, 1986.
- HERAL, M. *Evolution et état de l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron : intérêt d'une régulation*. 1986.
- HERAL M., BACHER C., DESLOUS-PAOLI J-M. *La capacité biotique des bassins ostréicoles*. Essai, 1989.
- HERVE, P. *Les huîtres*. Marennes, Ed. A. Barbault, 1935.
- KOTLER P, DUBOIS B. *Marketing management*. Publi-Union Editions, 7ème édition. Paris, 1992.
- LEGUE DUPONT, P. *La moisson des marins-paysans. L'huître et ses éleveurs dans le bassin de Marennes-Oléron*. Ecole des hautes études en sciences sociales. Thèse pour le doctorat. Paris, décembre 1990.
- LEMONNIER, P. *Production du sel et historique économique : introduction à l'étude ethnologique d'un village du marais salant de Guérande*. Paris, Thèse de 3ème cycle, Université de Paris V, 1975.
- MERCIER, J-P. *Les marais de Charente-Maritime, activités humaines, conflits d'usage*. Document dactylographié, DDAF, 1986.
- Petit Larousse*, Paris, 1989.
- Petit Robert*, Paris, 1967, 1987 & 1988.
- PONGE, Fr. *Le parti pris des choses*. Paris, Poésie/Gallimard, 1989.
- REGRAIN, R. *Géographie physique et télédétection des marais charentais*. Amiens, Imprimerie Valade, 1980.

REVUE DE PRESSE

Le Marin, hebdomadaire, Rennes, éd. Ouest-France, 24 déc. 1993 et 22 avril 1994.

Les métiers de l'aquaculture, Dossier 1, ONISEP, 1988.

L'ostréiculteur français, mensuel, 6, Breuillet (17).

Rivages & Cultures, mensuel, Fontenay-sous-bois, n°53, Etude Nautil sur l'ostréiculture, mars 1993.

Rivages et Cultures Marines, avril 1960.

Sud-Ouest, quotidien, Bordeaux, dimanche 30 janvier 1994.

FIGURES

Illustrations, tableaux et figures,
par ordre d'apparition dans le texte.

Titre	n°	Page
Cycle de vie de l'huître	1	19
Marais salés. Claires de sartières et claires endiguées (Mercier, J-P, 1986)	2	24
Evolution des élevages à plat et en surélevé	3	39
Mouvements à la production d'un lot d'huîtres	4	48
Tonnage annuel réalisé par les entreprises de Marennes-Oléron (Centre de Gestion Océan, mars 1993)	5	54
Nombre de concessionnaires par tranches d'âge (Affaires Maritimes, 1983 à 1988)	6	55
Analyse des charges (Rivages et Cultures n°53, 1993)	7	56
Production annuelle d'huîtres portugaises et japonaises du bassin de Marennes-Oléron (IFREMER, juin 1986)	8	66
Estimation finale de l'évolution de la production annuelle d'huîtres commercialisées dans le bassin de Marennes-Oléron (IFREMER, juin 1986)	9	67
Courbe finalement retenue de la production annuelle d'huîtres élevées dans le bassin de Marennes-Oléron (IFREMER, juin 1986)	10	68
Evolution de la biomasse d'huîtres (<i>crassostrea angulata</i> et <i>crassostrea gigas</i>) cultivées dans le bassin de Marennes-Oléron (IFREMER, juin 1986)	11	69
Evolution des productions commercialisées, des biomasses en culture et du rapport P/B (IFREMER, juin 1986)	12	70
Evolution du rapport P/B en fonction des biomasses de <i>crassostrea angulata</i> et de <i>crassostrea gigas</i> (IFREMER, juin 1986)	13	71
Evolution de la production en fonction de la biomasse en élevage pour l'huître creuse <i>crassostrea angulata</i> , <i>crassostrea gigas</i> et <i>crassostrea gigas</i> transformée en équivalent <i>crassostrea angulata</i> (IFREMER, juin 1986)	14	76
Revenu, coût total et surprofit en fonction de la biomasse en élevage (IFREMER, juin 1986)	15	84
Le marché français de l'huître creuse. Les achats des ménages	16	96
Prix moyens des huîtres sur le marché français	17	96
Prix comparés 1990/91 dans les bassins français	18	97
La consommation française d'huîtres creuses en 1992	19	115

ANNEXES

Table des matières des annexes sur la page suivante.

TABLE DES MATIERES DES ANNEXES :

ANNEXE I	: Planche anatomique des deux espèces d'huîtres cultivées en France.
ANNEXE II	: Le bassin de Marennes-Oléron et les principales communes ostréicoles (carte). Planche du bassin conchylicole de Marennes-Oléron.
ANNEXE III	: Schéma de la production française d'huîtres creuses.
ANNEXE IV	: Evolution et état de l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron (figures).
ANNEXE V	: Une affaire pas très claire ! (article de presse)
ANNEXE VI	: L'ostréiculture française et le marché européen (article de presse).
ANNEXE VII	: La réglementation du Label Rouge.
ANNEXE VIII	: Situation des friches dans la commune d'Arvert.
ANNEXE IX	: Plan de réorganisation foncière des claires de sartières (cartes + croquis).

ANNEXE I

Deux espèces d'huîtres cultivées en France : l'huître plate (*Ostrea Edulis*), l'huître creuse (*Crassostrea angulata* ou huître portugaise ; *Crassostrea gigas* ou huître japonaise).

Si l'on retient les critères de taxonomie de Grassé (1960), les huîtres appartiennent à l'embranchement des Mollusques, classe des Bivalves ou Lamellibranches, ordre des Dilibranches et familles des Ostreidae avec les deux genres principaux qui sont cultivés en France :

Genre *Ostrea* Linné 1758 : avec une espèce, l'huître plate *Ostrea edulis* Linné. Chez l'huître adulte, la forme générale de la coquille est plus ou moins circulaire. Cette huître n'a qu'une fécondité restreinte, elle est larvipare. De caractère plus océanique que l'huître creuse, elle vit dans des eaux relativement salées et peu turbides. Les bancs et les cultures sont situés dans l'infra-littoral ou dans des zones toujours immergées.

Genre *Crassostrea* Sacco 1897 : avec les deux espèces d'huîtres creuses : *Crassostrea angulata* Lamarck ou huître portugaise et *Crassostrea gigas* Thunberg ou huître japonaise.

Un certain nombre de spécialistes estime que *Crassostrea gigas* et *Crassostrea angulata* appartiennent à la même espèce. En effet, Ranson (1951, 1967) trouve que les caractères des larves sont identiques, Menzel (1974) obtient des hybrides viables entre ces deux mollusques. De même, Buroker et al. (1979) étudiant la variation génétique des protiques entre *C. gigas* et *C. angulata* de 99 avec 24 locus étudiés. Ces auteurs prennent pour hypothèse que les huîtres japonaises auraient été transportées du Japon au Portugal par les bateaux qui effectuaient de très fréquents voyages aux XVI-XVII^e siècles. Cependant, il faut constater que ces huîtres présentent des caractéristiques différentes : métabolisme respiratoire, taux de rétention de particules, performances de croissance, mode de reproduction, vulnérabilité différentes aux maladies, ce qui en fait deux races aux différences marquées sur le plan physiologique.

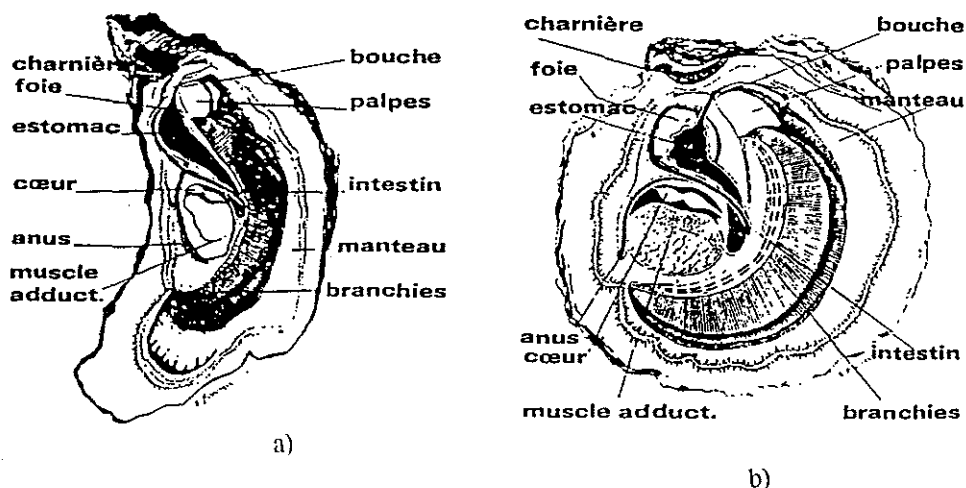
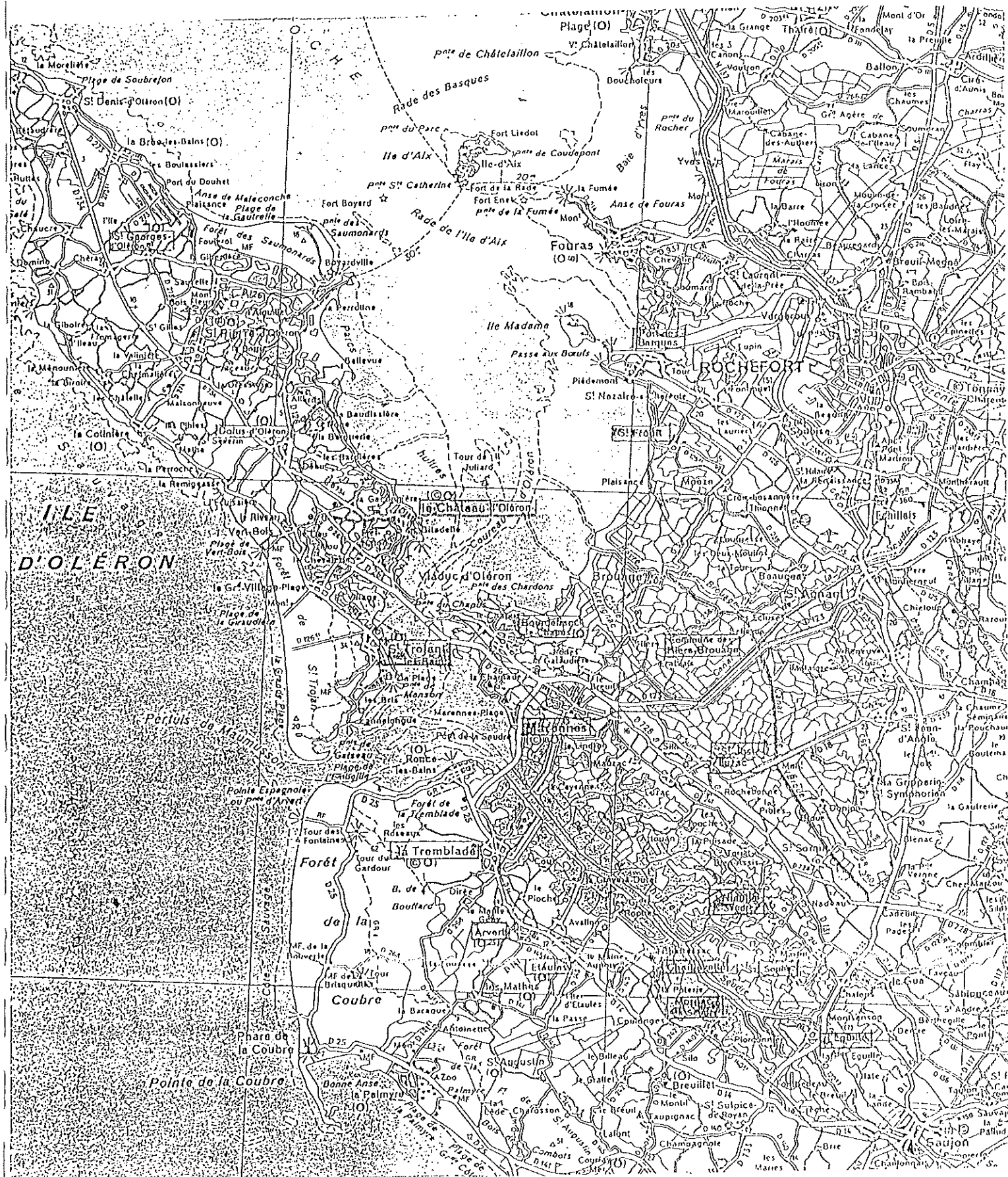


Illustration 1: Planche anatomique des deux espèces d'huîtres cultivées en France

a) *Crassostrea gigas*, huître creuse

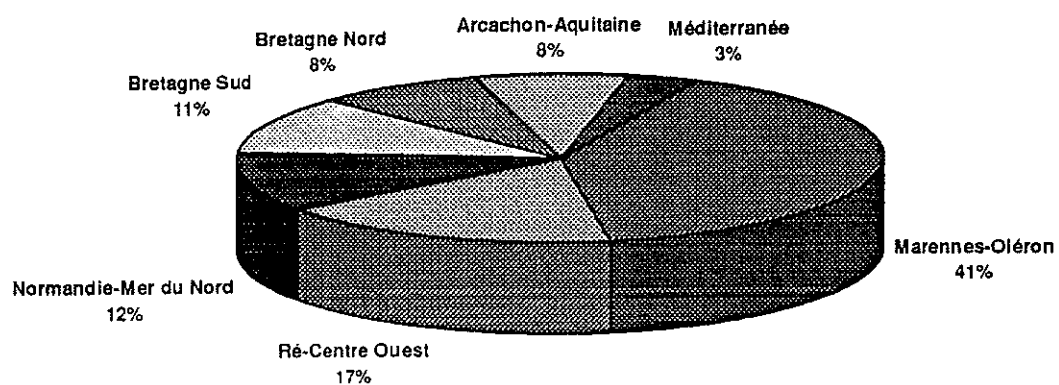
b) *Ostrea edulis*, huître plate

ANNEXE II



ANNEXE III

REPARTITION DE LA PRODUCTION FRANCAISE D'HUITRES CREUSES - 1990



ANNEXE IV

Illustration n° 4 : "Evolution et état de l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron" (fig. 1-2-3)

La relation stock-production : Si l'on met en parallèle l'évolution du stock cultivé en fonction de la production, on obtient une courbe qui démontre qu'à partir d'un certain stock en culture, la production plafonne.

Il n'y a aucun intérêt à augmenter le stock en élevage, car il entraîne un rallongement des temps de croissance et un accroissement des mortalités chroniques, donc une augmentation du prix de revient des huîtres. La durée de l'élevage s'allonge, car la production d'un bassin semi-fermé comme celui de Marennes-Oléron est limitée par la capacité nutritionnelle du milieu. Etant donné que l'huître japonaise assimile 1,7 fois plus de nourriture que l'huître portugaise, l'état actuel des stocks (85.000 tonnes de *C. gigas*) correspond à 140.000 tonnes de *C. angulata*, ce qui traduit un état de surexploitation avancé du bassin expliquant, à lui seul, la détérioration des performances de croissance et l'augmentation des mortalités chroniques.

Conclusion : Dans cette étude historique, le niveau de nourriture du bassin est resté constant pendant la période étudiée et que c'est l'augmentation des stocks cultivés qui entraîne une baisse de croissance des huîtres cultivées. Pour l'huître japonaise (période 1970-1985), on peut constater que la qualité nutritionnelle du bassin a peu varié :

- le niveau de sédimentation n'a pas augmenté (relevé 1985 par rapport au relevé 1972). Ce qui induit peu de probabilité de modification des courants, et en particulier des temps de séjour des masses d'eau dans le bassin ;

- les quantités de nourriture disponible pour les huîtres, suivies tous les quinze jours depuis 1976, ne montrent pas de baisse significative.

Ainsi, le flux de nourriture qui dépend du courant et de la richesse de l'eau ne diminue-t-il guère pour la période considérée, alors que les stocks d'huîtres japonaises en culture sont multipliés par cinq pour la même période.

Une autre hypothèse pourrait être avancée : les huîtres ne poussent plus car elles sont dégénérées. Or, les suivis génétiques comme les transferts des huîtres de Marennes-Oléron vers d'autres centres de production, montrent que l'espèce *gigas* charentaise a gardé toutes ses propriétés originelles de croissance et que les baisses constatées à Marennes-Oléron ne sont pas liées à l'espace, mais à l'équilibre ou plutôt au déséquilibre entre le nombre d'huîtres en élevage et la quantité de nourriture.

Héral, M., 1986. "Evolution et état de l'ostréiculture dans le bassin de Marennes-Oléron". *L'Ostréiculteur français*, 6.

ANNEXE V

Dossier
exclusif

Retour des parcs par le chenal de Brouage (B. Michel Lacroix)

PAS TRÈS CLAIRE

UNE ENQUÊTE
DE PIERRE VERDET

La qualité était au rendez-vous, les ventes de fin d'année ont été satisfaisantes, la crêpe n'a pas frappé dans les chaires, pourtant le bassin ostréicole de Marennes-Oléron est loin d'avoir la bonne mine des belles années. Les premières échéances des prêts souscrits l'année dernière pour faire face à une saison catastrophique, conclue par une fermeture de quinze jours du bassin en raison d'une toxine, vont tomber, et nombreux sont les ostréiculteurs qui se demandent comment ils vont faire face.

L'âge d'or de la Marennes-Oléron semble révolu. Le temps où il était possible de gagner de l'argent sans trop de difficulté n'est plus qu'un lointain souvenir. Les marges bénéficiaires ont diminué comme les chances de captage, pendant que le temps nécessaire à la croissance de l'huître augmentait. La faute aux charges et à la qualité de l'eau. Oubliées les années 70 où un enssemencement au mois de mars avec du naissain japonais permettait de récolter au mois de novembre de la même année des huîtres n° 4 ou 3, bonnes à mettre en vente à Noël ! Huit mois seulement séparaient le naissain de l'huître marchande. Aujourd'hui, trois années voire quatre sont nécessaires pour obtenir le même résultat.

Histoires d'eau

Les parcs sont surchargés, certains sont même abandonnés, et, résultat, le phytoplancton qui nourrit les huîtres se fait rare. Pire, quand en hiver le bassin a besoin d'eau salée pour ses chaires, ce sont des milliers et des milliers de mé-

tres cubes d'eau douce qui déferlent soutain aux premières grosses pluies, dévalant des bassins versants de la Sèvre et de la Charente soumis aux lois de l'agriculture moderne, au risque de provoquer une dessalure brutale comme celle qui entraîna la crêpe de l'automne 1992. Et quand en été le bassin a besoin d'eau douce pour nourrir les jeunes larves bonnes à capter, il n'arrive plus une goutte, les systèmes de pompage et d'irrigation ayant tout consommé en amont. Il faut encore ajouter à ce sombre tableau le lessivage des divers engrais et autres produits phytosanitaires répandus sur les terres agricoles, rendant la qualité de l'eau parfois incertaine, pour comprendre l'inquiétude des ostréiculteurs.

Certes, des compromis ont été trouvés entre agriculteurs et ostréiculteurs et ont permis de maîtriser plutôt bien les dernières crises de décembre. On a tremblé pendant toute la période des fêtes, mais les lâchers d'eau ont pu être contrôlés, à l'inverse de l'année der-

nière. La dessalure brutale a pu être évitée, mais les soucis demeurent, notamment pour les approvisionnements d'été.

La tentation était trop grande

Ainsi, Bernard Langraud — président démissionnaire de la section régionale conchylicole mais responsable d'une Cellule de coordination pour la gestion du littoral et de l'eau dépendant du ministère de l'Agriculture et de la mer — lance à qui veut l'entendre cette formule choc : « Le milieu marin est en pré-état de mort physique; nos professions sont en état de mort économique. » Et d'expliquer comment « la baisse catastrophique de la croissance et de la qualité, ajoutée aux aléas du captage, débouche sur une dégradation des trésoreries et sur une obligation d'approvisionnement dans d'autres bassins français ».

Concrètement, les huîtres qui

connaissent le cycle complet naissance, grossissement et affinage à Marennes-Oléron se font de plus en plus rares. Selon des estimations, le tonnage réel serait largement inférieur à 40 % de la quantité commercialisée. Comme les pertes par rapport à l'ensemencement sont très élevées et comme la croissance est trop longue, il a fallu trouver des solutions de repli. Une des formules adoptée est la suivante : si l'on n'arrive pas à capter du naissain sur place, on en achète en écloserie et on l'amène en Bretagne ou en Normandie pour que les huîtres se développent rapidement. Au bout d'un an, on ramène ces huîtres pas encore vendables dans le bassin pour finir de les élever, avant de les affiner. C'est une solution encore raisonnable par rapport à la qualité, mais qui réduit inéluctablement la rentabilité d'une affaire.

Tous les ostréiculteurs ne peuvent pas se permettre d'aller faire de l'élevage en Bretagne ou en Normandie, alors nombreux sont ceux qui s'approvi-

sionnent directement dans d'autres bassins en huîtres bonnes à la vente avant les grosses périodes de vente de fin d'année et se contentent d'affiner les huîtres dans leurs chaires. C'est possible et encore légal, si l'on respecte strictement des normes permettant d'obtenir l'appellation Marennes-Oléron suzer de coire.

Mais bien évidemment la tentation est grande, pour des ostréiculteurs peu scrupuleux, de se dispenser de l'ultime opération garantissant que ces huîtres auront au moins été affinées et méritent d'être payées au tarif du produit local. Le problème est que ces fraudeurs seraient de plus en plus nombreux, si l'on en croit le témoignage d'un des plus célèbres producteurs de France et du bassin (*lire en pages suivantes*). Il est sûr en tout cas que l'on retrouve de plus en plus souvent sur le marché des huîtres vendues pour des fines de chaires qui n'ont aucun rapport avec les merveilleux produits sortis de ce « grand verger d'Atlantique », élevés et affinés par des ostréiculteurs respectueux d'une tradition et soucieux d'une qualité qui a fait depuis longtemps de la Marennes-Oléron un produit gastronomique de luxe, au même titre que le foie gras ou un grand vin.

Il ne faut pas penser pour autant qu'il est désormais impossible de trouver une bonne fine de chaire sur le marché. Au contraire, il existe encore des huîtres fabuleuses dans le bassin qui méritent toute la considération du consommateur. Mais ceux qui trichent font au moins courir le risque à ceux qui ne trichent pas de discréditer l'ensemble de la production du plus célèbre bassin ostréicole au monde. ■

Le stress de l'huître

C'est Daniel Masson, responsable d'IFREMER à La Tremblade, qui l'affirme : « Une dessalure brutale de l'eau provoque un stress chez l'huître qui peut lui être fatal. Celle qui n'est pas habituée au bassin est encore plus sensible à un tel phénomène que l'on retrouve chez tous les animaux brusquement confrontés à un changement de milieu ».

Il semble bien, en effet, que les huîtres étrangères au bassin aient été les plus touchées par la crêpe de l'automne 1992 qui avait surtout frappé dans les chaires. En 1993 en revanche, c'était dans le bassin lui-même que la dessalure avait

fait des dégâts, sur le banc de Ronces-Bains notamment. Le taux de salinité était tombé à 24 pour 1 000, alors qu'il se situe en moyenne entre 28 et 32. Mais encore une fois, une huître bretonne habituée à une eau très salée souffrira davantage que celle qui est née et a grandi sur place.

Daniel Masson confirme encore que le manque d'eau douce en été est très nuisible. « Il freine le développement du phytoplancton servant au nourrissage des huîtres et contribue à la mort des larves que l'on devrait capter. » Pour lui, la construction de barrages pour soutenir

l'étiage, comme celui qui était prévu sur la Trézénec, est une nécessité. Ce qui n'est pas du tout l'avis de nombreux écologistes, estimant qu'un barrage serait au contraire néfaste, puisque, en été, il ne pourrait lier que des eaux de vidange contenant le concentré de tous les produits polluants répandus sur le bassin versant. C'est ce qu'affirme Marie-Thérèse Cézennelle, de la SEPANSO : « Les eaux de ce barrage seront eutrophisées et recolleront les nitrates, mais aussi les pesticides de tout le bassin. On imagine tout le bien que cette eau pourra faire quand elle arrivera en juillet dans le bassin, au moment de la croissance. » ■

Le poids économique du bassin

La bassin de Marennes-Oléron qui s'étend du port de l'Antioche à celui de Maumusson comprend 3 000 hectares de parcs sur l'oléron et 3 000 de claires. Il compte 2 000 entreprises ostréicoles qui se répartissent de la façon suivante : 1 100 se consacrant exclusivement à l'élevage, les 900 autres produisent et commercialisent. Ceci représente 4 500 emplois permanents, (sans tenir compte des emplois familiaux épouses et enfants des conchyliculteurs), et 1 500 emplois saisonniers. La section régionale conchylicole estime entre 8 000 et 10 000 le nombre des emplois directs réels et 20 000 celui des emplois indirects — fabricants d'emballages, de bateaux, de matériel, transporteurs etc...

La production annuelle intramuros du bassin est évaluée à 25 000 tonnes, alors que la production annuelle commercialisée est estimée à 60 000 tonnes.

Le chiffre d'affaires représente 1 milliard de francs par an, ce qui est supérieur par exemple à celui de Boulogne-sur-Mer, premier port de pêche français. Marennes-Oléron représente près de la moitié des ventes d'huîtres en France.

— C'est difficile à estimer mais la fraude est tellement énorme que je ne serai pas surpris que l'on approche les 50 % de la production commercialisée.

— Cette fraude peut-elle être chiffrée ?

— Pas avec précision, mais on peut faire des évaluations. Prenons par exemple le cas d'un kilo d'huîtres convenables achetées en Bretagne 12 francs. On ajoute 1 franc de transport, pour arriver à un coût de 13 francs. Jusque-là tout le monde est logé à la même enseigne. Mais celui qui ne fait pas passer ses huîtres par les claires, évite toutes les manipulations nécessaires, des manipulations réalisées par du personnel qu'il faut payer. L'affinage en claire revient entre 1,50 et 2 francs pour un kilo. Le fraudeur gagne donc systématiquement 1,50 F minimum par rapport à l'ostréiculteur honnête. Ce peut être beaucoup plus, car il ne court jamais le moindre risque de mortalité sur le stock acheté. Imaginez la différence lorsque la crevette frappe les claires comme en 1992.

— Au-delà de la fraude sur le prix, n'y a-t-il pas également tromperie sur la qualité du produit et l'équilibre du marché n'est-il pas compromis ?

— L'image de marque d'un produit de très grande qualité est en danger. Aussi avons-nous le devoir de balayer devant notre porte, si nous ne voulons pas supporter les conséquences de ces pratiques malhonnêtes. Il y a urgence. Il faut supprimer l'appellation à tous ceux qui trichent. Il est évident que ces fraudeurs non contents de vendre un

mauvais produit, profitent de la situation pour casser le marché. Pour les fêtes, certains proposaient de la fausse fine de chair en moyenne entre 17,50 F et 18 francs, alors qu'un ostréiculteur honnête est incapable de vendre le

» L'image d'un produit de qualité est en danger. Nous avons le devoir de balayer devant notre porte »

même produit à moins de 19 francs, sans y perdre. C'est ainsi que l'on tire la qualité et les prix vers le bas.

— Les ostréiculteurs sont-ils les seuls coupables ?

— Non. Certains circuits de distribution, pour être toujours au meilleur prix, imposent des tarifs inimaginables obligeant les fournisseurs qui veulent les suivre, à tricher sur la qualité, sur la grosseur et sur la norme.

— Pouvez-vous préciser ?

— Selon la norme, une huître moyenne doit peser entre 50 et 79 grammes. Tout ce qui se situe en dessous, doit être vendu comme petite et à un prix inférieur. Or, en réalité ces circuits de distribution proposent effectivement des prix cassés mais en faisant croire au consommateur qu'il achète de la moyenne alors qu'il n'achète que de

la petite, puisque les normes ne sont pas respectées.

— Il faudrait donc multiplier les contrôles sur la commercialisation et l'affinage dans les claires. Pourquoi n'est-ce pas déjà le cas ?

— Tout le monde sait mais personne ne souhaite vraiment que l'on s'attaque à ce problème, cela dérangerait trop de monde. C'est à la section régionale conchylicole de faire régner l'ordre. Ce n'est pas la peine de s'adjointre les services du bureau Veritas, pour simplement lui faire effectuer des contrôles sur la qualité de l'eau et des huîtres, cela double avec l'IFREMER et les services vétérinaires. Pourquoi ne leur demande-t-on pas plutôt d'aller faire un tour dans les claires ? Avant de faire de la publicité pour un produit, il vaut mieux prendre toutes les assurances pour garantir sa qualité.

— Quelles sont selon vous les mesures à prendre ?

— Il faut que tout le monde respecte les normes de mise en valeur du produit. Il s'agit donc de systématiser les contrôles dans les claires, de calculer la superficie des lieux exploités et la densité des huîtres qui y sont affinées. Il ne faut pas se voiler la face, il faut assainir la situation, avant que le nom de Marennes-Oléron ne soit définitivement souillé. Nous avons assez de problèmes avec la nature, n'aggravons pas encore la situation.

— Et si d'autres ostréiculteurs disent que chez Tafforet, on se livre au même trafic, que répondez-vous ?

— Que je les attends. Nous avons 40 hectares de claires.

Les claires sont à l'huile de Marennes-Oléron ce que le fût en chêne est au cognac (Ph. Michel Lacroix)

Deux belles huîtres affinées en claires. Pleines, charnues, enrichies par l'algues de ces bassins creusés dans l'argile... (Ph. Michel Lacroix)

... pourtant ces deux huîtres ne sont pas identiques. Celle de gauche est une vraie marennes-oléron, celle de droite est une bonzigue. Mais l'affinage est passé par là (Ph. Michel Lacroix)

Estran

● **LA PREMIÈRE FERME NORVÉGIENNE DE FLÉTAN.** — Le ministre norvégien des pêches a présenté, à la foire de Cologne, les premiers résultats d'une ferme norvégienne qui produit du flétan. Neuf tonnes de poisson de taille commerciale, compris entre 3 et 12 kg, a été produite cette année. Pour 1994, ce chiffre devrait être porté à 45 tonnes et à 900 tonnes dans 4 ans.

● **UNE USINE FLOTTANTE POUR PRODUIRE DE LA FARINE.** — En Indonésie, Fishmeal Marketing Development Company propose de construire des unités flottantes de production de farine de poisson. Approvisionnées directement par les pêcheurs en espèces de faible valeur commerciale, elles fourniraient de la farine immédiatement utilisables par les élevages de crevettes. Une première unité de production aura une capacité de 60 à 70 tonnes/jour.

● **CHIEVETTE CITY AU BRÉSIL.** — Au nord-est du Brésil, c'est autour d'un vaste projet d'élevage de crevettes, dans une zone rurale non développée, que doit se bâtir une véritable ville, forme d'un marché conclu entre les autorités locales et Hanquon International Corporation (Taïwan). Une dizaine de fermes marines seront édifiées, les bénéfices de la production étant affectés à la mise en place de structures : routes, habitations, etc. 20 000 habitants devraient se rendre sur place pour aider à la construction de cette ville-champignon.

● **WORLD AQUACULTURE '94.** — 25^e Anniversaire de la World Aquaculture Society et l'Aquaculture Expo, du 12 au 18 janvier prochain à Marcell (New Orleans). Bore Aquaculture productions Inc., 4640 South Carrollton Ave. New Orleans, Louisiane, 70119 USA, Fax (504) 488 4135.

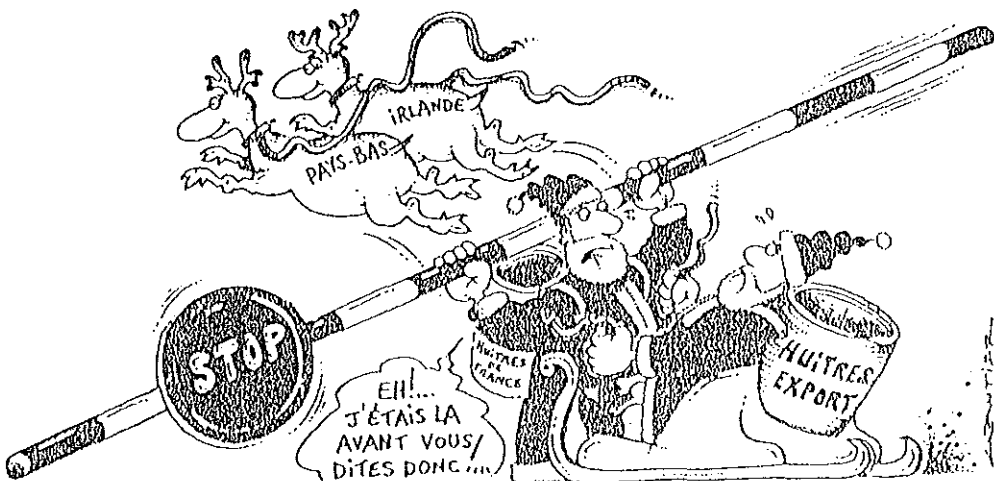
● **L'Australie s'intéresse à l'ORMEAU.** — SA Mariculture Ltd vient de développer une branche aquacole pour la production de l'ormeau. Une éclosérie a été créée. D'ici l'an 2000, la firme australienne espère produire 140 tonnes d'ormeaux chaque année.

● **PRIX À L'IMPORTATION DU SAUMON: LES AQUACULTEURS MÉCONTENTES.** — Les aquaculteurs ne sont pas particulièrement emballés par les récentes mesures prises par la Commission de Bruxelles à propos des importations de saumon de Norvège (le marin du 26 novembre). De l'avis des présidents du Copa et du Copeca (producteurs et coopératives du secteur de l'aquaculture en Europe), « le prix minimal décidé pour les différentes variétés du produit est totalement inacceptable, car il se situe à un niveau irréaliste pour assurer la rentabilité des entreprises salmonicoles européennes ». Ce que demandent les organisations européennes, c'est « l'instauration nécessaire et le niveau réaliste d'un prix de référence pour le saumon qui contribuerait à restaurer sur une longue période une stabilité relative sur le marché communautaire. »

Huîtres d'ailleurs

Pays-Bas et Irlande sur le gril

Les ostréiculteurs sont-ils prêts à jouer le jeu des frontières ouvertes avec les autres pays de la Communauté ? L'Europe, c'est un principe qui doit fonctionner dans les deux sens. Et les échanges entre pays ne doivent pas empêcher la transparence.



LES actions commises il y a quelques semaines sur le bassin de Marennes-Oléron — mêmes si elles ne sont qu'isolées — posent le problème des échanges et de la transparence de ces échanges à l'intérieur de l'Europe. La réglementation européenne, qui aujourd'hui permet de passer d'un régime d'importation de transfert à un régime de liberté (sauf pour les huîtres plates) peut avoir du mal à passer dans les faits.

Deux pays sont présentement au banc des interpellés : l'Irlande et les Pays-Bas, pays avec lesquels le négoce des huîtres est le plus fréquent. Une constatation : il n'est pas très facile d'obtenir des renseignements sur les importations d'huîtres de Hollande, ce qui conduit à un certain nombre de divergences quant à la production qui franchit les frontières et vient combler çà et là les déficits des exploitations.

Par contre, la production et le volume des échanges avec l'Irlande sont bien connus. En voici un rappel. Le marché national de l'huître creuse est limité à une production de 1750 tonnes pour l'année 1992. Mais il est en constante évolution depuis 1989, année qui affichait un tonnage inférieur à 400 t. Ce chiffre doublait presque en 1990.

Pour 1993, les dernières estimations font état d'un total commercialisable de 2500 t, soit une progression de plus de 40 % sur l'année précédente. A noter que sur les sept sites principaux d'élevage, les techniques de production sont identiques (on poche sur tables). Les principaux débouchés de la production irlandaise sont essentiellement la France, puis le Royaume-Uni et l'Allemagne.

Le plus gros des ventes a lieu durant les trois mois de fin d'année surtout au mois de novembre. Puis les exportations chutent juste avant Noël, selon les sources fournies par le BIM (Office des pêcheries maritimes irlandaises). Environ 80 % de la production serait vendue durant ces trois mois.

En 1992, les exportations irlandaises (en tonnage) ont été les suivantes : la France, 870 t ; Royaume-Uni et Irlande du Nord, 296 t ; Allemagne 97 t ; Hollande 43 t ; Autres, 60 t. En 1993, souligne l'Office des

pêcheries irlandaises, la progression des exportations vers la France a été la plus forte comparée aux autres pays.

Le BIM avance le chiffre de 1 200 tonnes d'huîtres creuses qui auront été exportées cette année vers la France. Les ventes au moment des fêtes représenteraient environ 600/600 tonnes. A titre comparatif, les ventes d'huîtres en France pour le seul mois de décembre dépassent les 40 000 tonnes.

En valeur, les statistiques 1992 font état d'un prix moyen de 12,30 F le kilo pour les exportations vers la France. En 93, indique le BIM, ce chiffre est en progression avec un prix moyen qui se situe entre 13 et 14 F. Une fourchette qui rejoint le prix français à la production.

Des cours irlandais élevés ne peuvent que maintenir à un bon niveau les prix pratiqués en France. Et c'est tant mieux. On ne peut pas en dire autant des huîtres en provenance des Pays-Bas qui auraient plutôt tendance à faire peser les cours vers le bas. Et d'ailleurs sait-on combien de tonnes d'huîtres les Hollandais exportent en direction de l'hexagone ? Les plus prudents disent : quelques milliers de tonnes. D'autres se font plus précis : c'est 2 000 tonnes, avance-t-on du côté de la direction de l'aquaculture au ministère de la Pêche hollandaise. D'autres sources font état de 3 000 t et plus...

Ces quelques tonnes supplémentaires, rappelons-le, peuvent d'être d'un apport bénéfique à un moment où le négoce intérieur est une peu mou. Ce qui était le cas il y a quelques semaines.

Vous avez dit Corée ?

Les huîtres des Pays-Bas qui rentrent en vrac en France à 8 F le kilo, outre qu'elles poussent à la baisse la propre production française, ne coûtent pas cher aux Hollandais. Ces coquillages proviennent généralement de captage sur les parcs à moules. Ce qui ne les empêche pas d'être de bonne qualité éventuellement. Cependant quantité et qualité peuvent fluctuer d'une saison à l'autre.

Un second problème agite le petit monde de l'ostréiculture. Il s'agit plutôt d'une rumeur qui commande un conditionnel. Les Pays-Bas importeraient des huîtres en provenance de Corée qui seraient mélangées à des huîtres de pêche locales avant d'être exportées. En regardant les choses de plus près, un obstacle d'ordre juridique empêche d'espérer la rumeur. D'une part les Hollandais n'ont pas le droit de réexporter ce qu'ils importent eux-mêmes. En outre les douanes hollandaises n'ont vu passer aucune huître d'origine coréenne. Un autre argument, économique celui-là, incite à la prudence : rien que le coût de ces huîtres (au minimum, 18 F le kilo transporté, selon les douanes) est hors de proportion avec le prix à l'export du produit hollandais. Déjà, l'an passé les Hollandais avaient été accusés d'avoir importé des huîtres des États-Unis.

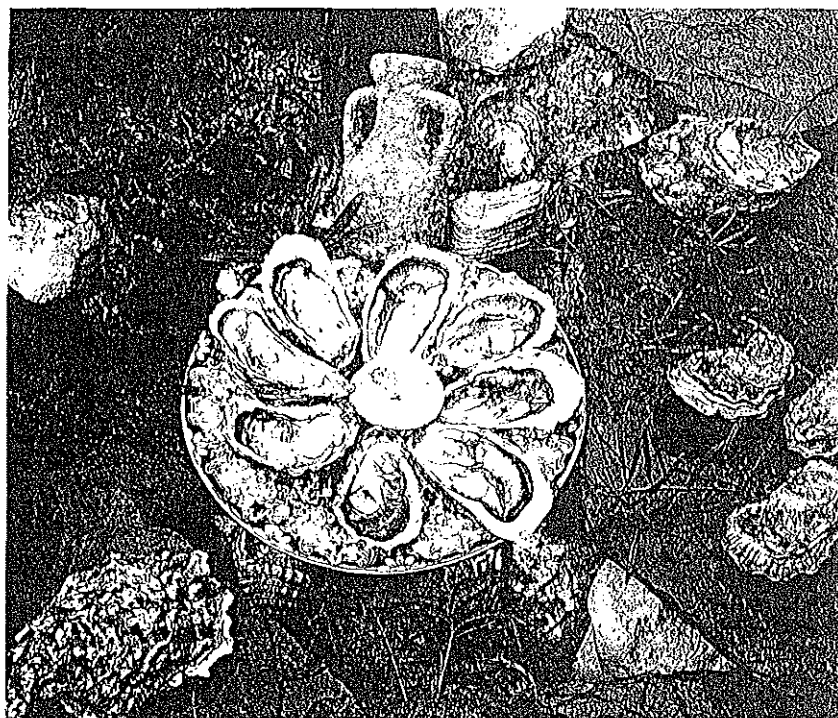
En France, l'homme qui a eu l'occasion de jeter un œil sur des lots d'huîtres en provenance de Hollande n'a pas remarqué de coquillages qui pourraient provenir de Corée. Ces mêmes huîtres sont pourtant bien identifiables car elles poussent en un an après avoir été élevées en suspension. Elles n'ont pas la même forme ni la même couleur et la coquille est friable.

Cela dit, il n'est pas inutile de souligner le danger que constituerait l'introduction d'huîtres de n'importe quel pays tiers dans la Communauté européenne et en France particulièrement. Les mesures prises par la réglementation européenne en matière d'introduction de coquillages hors Communauté, n'empêchent pas les entrées illégales. On l'a vu cette année avec les moules.

Pour l'heure, huîtres hollandaises et irlandaises pèsent peu par rapport à la production française. Il n'est pas exclu cependant que le marché ostréicole éclate, comme on le voit pour le poisson dont les importations ont ébranlé la filière. Un regard de la profession sur la réalité des échanges, les perspectives à moyen terme et la transparence des flux commerciaux entre pays n'est peut-être pas un débat inutile.

Jean-Paul LEPAGE

ANNEXE VII



LE LABEL ROUGE

DES GARANTIES SUPPLÉMENTAIRES POUR LES DISTRIBUTEURS ET LES CONSOMMATEURS

COQUILLE

la forme et les formes

■ La forme de la coquille est un élément essentiel de la qualité des huîtres. Une forme ronde et coffrée laisse supposer une bonne qualité de chair et une certaine facilité d'ouverture. Elle est toujours le résultat d'un élevage consciencieux.

Pour bénéficier du label, les huîtres devront être appréciées en fonction d'un index de forme défini comme suit :

$$\frac{\text{longueur totale de la coquille} + \text{épaisseur de la coquille}}{\text{largeur de la coquille}}$$

Cet index doit être au maximum de 3.

CHAIR

Un péché encouragé

■ La qualité des huîtres se détermine pour une part par l'abondance de la chair.

La méthode d'appréciation de l'abondance de la chair est celle décrite par la norme AFNOR :

$$\frac{\text{masse de la chair égouttée}}{\text{masse de l'huître avant ouverture}}$$

Ce rapport doit être au minimum de 9%

VERDEUR

Emeraude sur fond de nacre

■ La couleur verte des branchies de l'huître témoigne de son passage en Claires.

Les huîtres bénéficiant du label devront impérativement présenter une verdeur bien discernable.

Cette verdeur s'appréciera sur la couleur des branchies.

CALIBRE

Les canons de la beauté

■ Les huîtres bénéficiant du label devront être calibrées en respectant scrupuleusement la norme AFNOR.

Les petites huîtres de calibres P 5 et 6 sont exclues du champ du label.

CRITERES ORGANOLEPTIQUES :

Test tout cru

■ 5 critères organoleptiques sont examinés par l'organisme tiers de contrôle.

Le collège d'appréciation comprend 12 personnes qui examinent chacune 6 huîtres.

L'examen préalable porte sur un colis de cent huîtres.

Les huîtres ouvertes, on élimine celles éventuellement impropres à la consommation.

Au-delà de 5 huîtres éliminées sur 100, la séance n'a pas lieu.

Puis on apprécie l'aspect intérieur de la coquille, la présence de laitance.

Enfin l'huître est goûtée.

Ces critères sont notés de 1 à 5.

Le label est attribué à partir d'une note de 80 sur 100.

Les notes égales ou inférieures à 3 sont éliminatoires.



SALINITÉ

Une vraie saveur marine

■ La salinité (teneur en Na Cl) de la chair de l'huître est une qualité essentielle.

Le liquide intervalaire des huîtres bénéficiant du label devra avoir un taux de salinité minimum de 20 g par litre.

CARACTÈRES MICROBIOLOGIQUES

L'huître à cœur ouvert

■ Ces critères devront être conformes aux normes définies par l'arrêté du 21 décembre 1979.

seuils maximums de rejet :

. coliformes fécaux : 300 pour 100 g de chair d'huîtres - poids égoutté

. streptocoques fécaux : 2 500 pour 100 g de chair d'huîtres - poids égoutté

. salmonelles : absence dans 25 g

CONDITIONNEMENT

sous conditions

■ Les huîtres bénéficiant du label ne peuvent être conditionnées que dans des emballages contenant 25, 50 ou 100 huîtres ou dans des emballages contenant 2, 3 ou 6 kg d'huîtres.

Les emballages utilisables sont fabriqués en bois déroulé, contreplaqué ou bois thermoformé, à l'exclusion de tout autre matériau, sauf le couvercle portant mention du label, qui devra être en matière plastique et agrée.

Une feuille de papier de qualité alimentaire devra être intercalée entre les huîtres et l'emballage, portant la mention du label.

Les colis devront être fermés à l'aide d'une cerceuse électrique.

ÉTIQUETTE COMMERCIALE

de sceau en sceau

■ Tous textes et étiquettes destinés à accompagner les produits, et énonçant les spécifications garanties par l'apposition du Label Rouge 25-89, doivent être rédigés en parfait et complet accord avec le groupe PAQ "Produits de la Mer" de l'organisme certificateur, et l'organisme tiers de contrôle.

Ils sont ensuite soumis à la Commission Nationale des Labels, pour homologation.

DATE LIMITE DE CONSOMMATION

10 jours tout en fraîcheur

■ Le couvercle mentionne les conseils suivants : A consommer dans les 10 jours suivant la date d'emballage indiquée sur l'étiquette de salubrité.

Attention : les huîtres doivent toujours être consommées vivantes.

A conserver à une température comprise entre +5 et 15°C

MENTIONS COMPLÉMENTAIRES

des mots soigneusement sélectionnés

■ Les produits sous Label Rouge peuvent être accompagnés de textes destinés à informer le consommateur sur la nature, l'origine, les caractères spécifiques et le type organoleptique des produits.

Ces textes doivent également être rédigés en parfait et complet accord avec le groupe PAQ "produits de la Mer" de l'organisme certificateur et l'organisme tiers de contrôle

Exemple :

"les Fines de Claires Label Rouge de Marennes-Oléron sont issues d'huîtres soigneusement sélectionnées pour la qualité de leur chair. Leur affinage traditionnel dans les Claires de Marennes-Oléron est strictement contrôlé".

ÉTIQUETTE DE SALUBRITÉ

La salubrité publique étiquetée

■ La date portée sur l'étiquette de salubrité doit obligatoirement être la date de sortie de l'eau des huîtres emballées.

MISE EN MARCHÉ

On prend le frais ?

■ Le transport, le stockage et la vente des huîtres sous label, devront être effectués dans des conditions de température comprises entre +5 et 15°C.

Les huîtres sous label sont vendues au consommateur dans leur emballage d'origine.

L'ouverture des colis par le commerçant et la vente à l'unité sont totalement prohibées.

L'organisme certificateur est fondé à exiger la mise hors-marché de tout produit devenu non-conforme.


Aucun produit sous label ayant atteint ou dépassé sa date limite de consommation ne sera autorisé à être retourné par le distributeur à l'expéditeur.

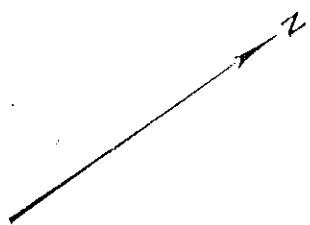
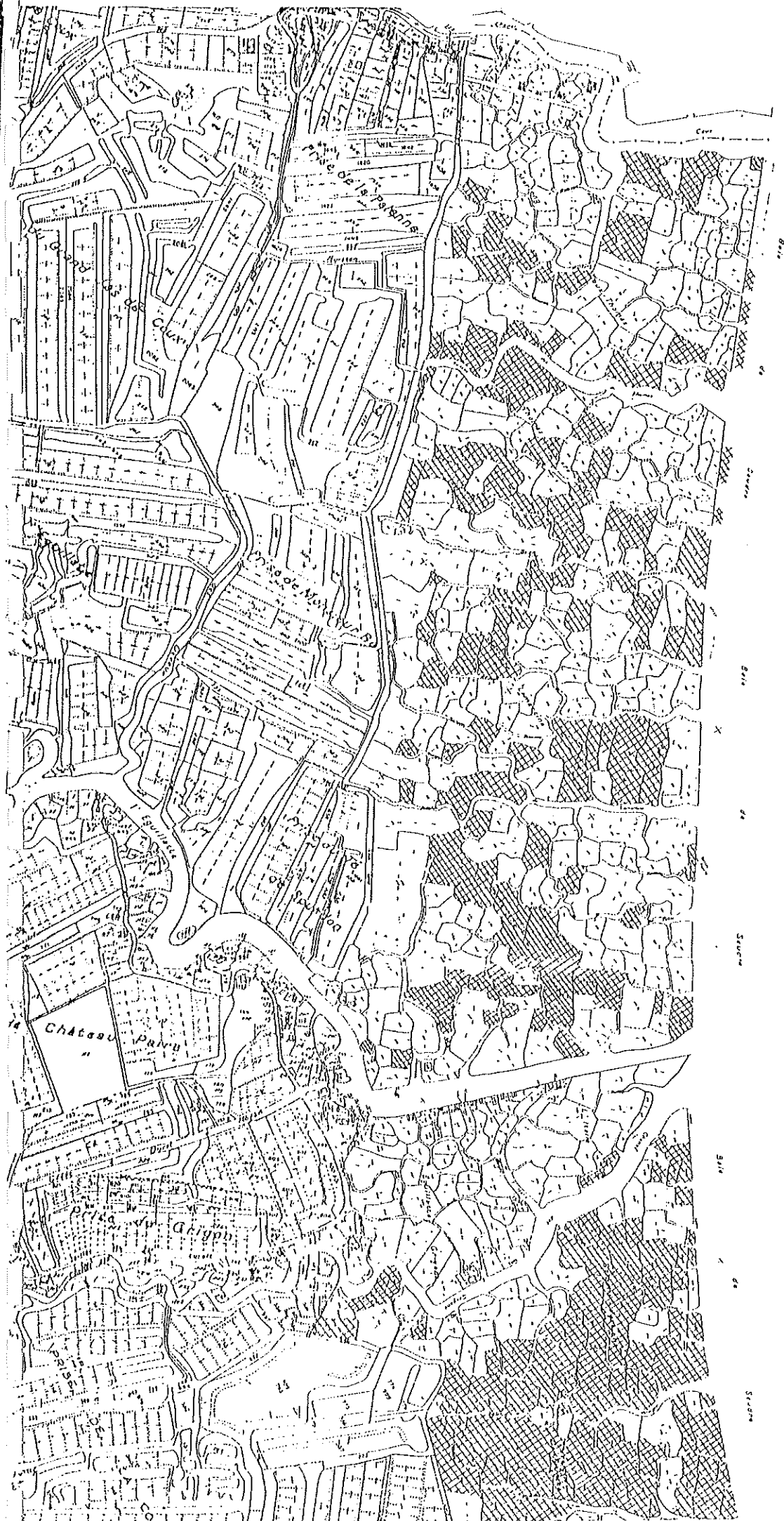


ANNEXE VIII

SITUATION DES FRICHES

36ha environ

 Claires en friche



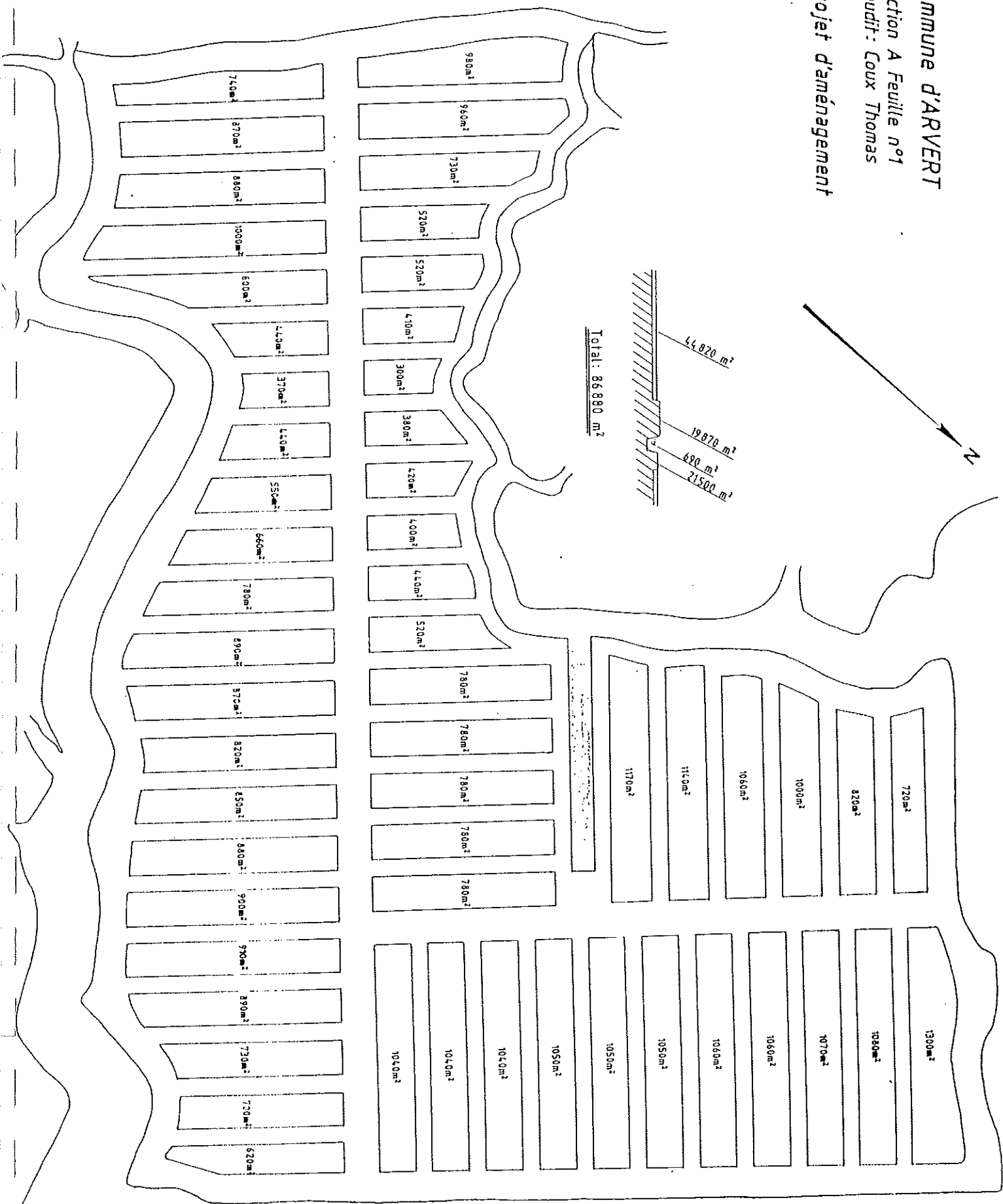
ANNEXE IX

Baie

de



Commune d'ARVERT
 Section A Feuille n°1
 Lieudit: Coux Thomas
 Projet d'aménagement



PERSPECTIVE

