

Le GAEC Ostréa Park :

Produire en Manche pour vendre à Lyon

Patrick Martin, 26 ans, Didier Martin, 24 ans, Louis Teyssier, 25 ans, ont en commun un goût prononcé pour le travail, de l'imagination à revendre et un grand sens des affaires. Ils ont créé le GAEC Ostréa Park, qui produit des huîtres à Blainville sur Mer, sur la côte ouest du département de la Manche. Des huîtres commercialisées quasi exclusivement par la société « Thalassa », sur la région lyonnaise. Et les actionnaires de « Thalassa » s'appellent Patrick, Didier et Louis... Une démarche originale et dynamique de la part de trois fils d'agriculteurs.

Apriori, rien ne prédisposait Patrick, Didier ou Louis à devenir conchyliculteurs (1). Surtout en GAEC.

Originaires de Blainville, Patrick et Didier sont fils d'agriculteurs. « Pour rester au pays dans des conditions acceptables, il n'y avait guère que les huîtres ».

« J'ai commencé à travailler comme employé ostréicole dès ma sortie de l'école, en 1976 », explique Patrick.

Petit détour pour Didier, qui obtient un BEP de mécanicien. Mais, « je n'ai pas trouvé de travail, et en 1981, je suis à mon tour devenu ouvrier ostréicole ».

Originaires de Lyon, Louis était employé à Blainville par le comité local des pêches, comme technicien. « Je m'occupais de la gestion des stocks de homards. Un travail où l'on entre vite dans la routine. Il fallait choisir. Entreprendre quelque chose qui me plaise vraiment ou devenir pantoufflard... ».

Chacun de son côté

En 1983, Patrick et Louis décident de se lancer. Déjà, tout en conservant leur emploi, ils ont constitué, chacun de leur côté, un embryon d'exploitation ostréicole.

« En 1981, j'ai obtenu mes premières concessions. Toutes mes économies passaient dans l'achat de naissain et d'un minimum de matériel ». Après sa tournée chez le patron et les samedis et dimanches, Patrick travaillait pour son compte.

De son côté, Louis disposait de quelques parcs. Leur copain Richard le rejoint. Ils avaient suivi tous les trois un cheminement similaire, se donnant des coups de main régulièrement.

En septembre 1983, Louis, Patrick et Richard quittent leur emploi et décident de créer un GAEC. « On avait pris l'habitude de s'entraider. Travailler ensemble le soir et les fins de semaine, cela crée des liens.

Nous n'avions pas envie de nous retrouver seuls ».

Avant que le GAEC ne soit officiellement constitué, en décembre 1983, les trois futurs associés travaillent en commun. Le travail ne manque pas. Chacun d'entre eux dispose déjà de parcs et d'un stock d'huîtres prêtes à vendre pour les fêtes. Traditionnellement, les ostréiculteurs réalisent près de 90 % de leur chiffre d'affaires au moment de Noël et du jour de l'An. Des semaines où il faut travailler très dur.

« Remonter plus de soixante tonnes d'huîtres de la mer, les trier, les calibrer, les conditionner, tout en suivant la commercialisation, ça demande une sacrée organisation ». Mais Patrick et Louis s'aperçoivent qu'ils ne pourront pas s'entendre avec Richard. « C'est en travaillant ensemble dans les moments les plus difficiles qu'on se connaît vraiment ».

En janvier 1984, ils renoncent donc à leur projet de GAEC à trois. « Une drôle de décision. On s'en souvient. Ce n'était pas facile, mais j'aurais préféré retourner chez mon patron plutôt que de continuer. Travailler ensemble, ça marche ou ça ne marche pas. Il ne faut pas attendre en espérant que ça va s'arranger ».

Patrick et Louis créent le GAEC Ostréa Park en avril 1984. Patrick apporte son stock d'huîtres et son matériel. Louis, un stock moins important, mais complété d'un apport financier grâce à un prêt Jeune agriculteur.

Didier ne sera intégré au GAEC qu'à l'automne 1985. Il s'était installé seul au début de cette même année.

« Au départ, je n'avais pas l'intention de m'associer, mais nous avons travaillé ensemble. Ils me prêtaient leur matériel. On a vu que ça pouvait marcher ».

(1) La conchyliculture se subdivise en ostréiculture (élevage des huîtres) et en mytiliculture (élevage des moules).



En haut, Louis Teyssier. C'est un travail où on est courbé en permanence. Ci-dessous, Patrick Martin au « détroquage », séparation des petites huîtres.



En haut, les trois associés, Louis, Patrick et Didier. Ci-dessous, les poches d'huîtres du GAEC : 10 km côte à côte.



Depuis l'arrivée de Didier, le GAEC dispose de 6,5 ha de parcs. La surface de ces parcs, attribués sous forme de concession par les affaires maritimes, est le seul véritable facteur limitant de la production. A terme, une surface de 6,5 ha devrait permettre au GAEC une production (théorique) de l'ordre de 150 tonnes d'huîtres par an. La surface minimum d'installation en production ostréicole dans la Manche est de 1,5 ha.

Dès sa création en 1984, le GAEC a réalisé un plan de développement. Au total, environ 400 000 francs ont été investis : construction d'un hangar et achat de matériel spécifique (trieuse, calibreuse, matériel de manutention et de conditionnement).

Dans le même temps, une société commerciale était constituée. « Thalassa », une SARL dont le siège est à Lyon, et qui a pour

objet la distribution de tous les produits de la mer sur la région Rhône-Alpes. La concurrence y est beaucoup moins vive qu'à Paris, et les relations qu'y a conservées Louis facilitent les contacts.

La société n'a qu'un seul objectif : bien vendre les produits du GAEC. « Après, si un marché intéressant se présente, on achète à des collègues ».

Pour bien vendre, la société a des avantages que ne pouvait avoir le GAEC. « Nous pouvons diversifier les produits. En élargissant la gamme, on élargit aussi la clientèle ». Les produits les plus vendus sont, bien sûr, les huîtres, mais également les bulots (escargots de mer) et les moules (le GAEC en produit un peu, avec 500 mètres de bouchots).

Une camionnette pour les petites livraisons (les grandes surfaces sont livrées en

La manutention et le conditionnement demandent un matériel relativement important

direct), un chauffeur de septembre à mars, une chambre froide en location, un responsable commercial à temps partiel : « Thalassa » est une structure très légère... qui permet de très substantielles économies.

« Nous travaillons dans un milieu où les clients attendent qu'on leur offre de la marchandise. Discuter avec eux au téléphone coûte une fortune si on le fait depuis Blainville. Avec notre organisation, nous n'avons pratiquement plus qu'un seul contact téléphonique par jour avec Lyon. Toutes les commandes sont centralisées là-bas ». Quant au transport, il ne pose pas de problèmes particuliers. « Des huîtres sorties de

l'eau à 8 heures du matin sont sur l'étal du poissonnier 24 heures plus tard ».

La création de « Thalassa » n'empêche pas les contacts avec le client. « En septembre, explique Louis, je pars quinze jours à trois semaines pour rencontrer les clients de la région lyonnaise et en prospecter de nouveaux. Le contact, c'est très important.

Prendre des marchés

Surtout pour nous. Le gros problème de l'huitre normande est de ne pas être connue, surtout dans le sud de la France. Mais la production commence à être importante. Avec une excellente qualité. Les marchés, il faut les prendre tout de suite, avant que tout ne soit engorgé. Mieux vaut s'organiser avant qu'il n'y ait des problèmes ».

Une analyse qui les incite à participer à différentes instances professionnelles. « Tout ce qui peut contribuer à faire connaître la profession et l'huitre normande est une bonne chose ».

Eux-mêmes n'hésitent pas, en été, à organiser des dégustations et des visites de leurs installations à l'intention des vacanciers. « Rencontrer du monde, ça ne peut pas nuire ».

Parmi les projets du GAEC, en vrac : le passage de la comptabilité sur micro-ordinateur, la création de bacs dégorgeoirs à proximité de leur hangar, l'amélioration de leur chaîne de triage.

Qui a dit que les ostréiculteurs étaient fermés... comme des huîtres ?

Marc Jourdan

LE GAEC OSTRÉA PARK

Le GAEC Ostréa Park a été constitué en avril 1984, entre Patrick Martin et Louis Teysier, aujourd'hui respectivement âgés de 26 et 25 ans.

Didier Martin (24 ans), le frère de Patrick, les a rejoints à l'automne 1985. Seul Louis est marié.

Tous trois ont réalisé des stages de préinstallation et bénéficié des aides à l'installation. Dès 1984, un plan de développement a été réalisé et a permis au GAEC d'investir environ 400 000 francs.

Le GAEC produit essentiellement des huîtres (6,5 ha de parcs) et un peu de moules (500 m de bouchots).

L'ensemble est commercialisé sur la région Rhône-Alpes par une SARL, la société Thalassa, dont les associés du GAEC sont les actionnaires.

Chacun a son secteur de prédilection. Patrick est le spécialiste de la production.

Didier « s'occupe des papiers », et Louis est plutôt spécialisé dans la partie commerciale. Mais « tout le monde peut tout faire et les décisions sont prises en commun ».

Enfin, le GAEC emploie un salarié à temps plein et jusqu'à une dizaine de temporaires au moment des fêtes.



Louis Teysier
s'occupe plus particulièrement des clients

UNE HUÎTRE : TROIS ANS DE MANIPULATIONS

Élever des huîtres exige surtout de la main d'œuvre. Pratiquement trois années séparent le naissein (le bébé huître de 1 mm de diamètre) du coquillage de votre table. Trois années de manipulations diverses. Pas de techniques sophistiquées, mais beaucoup de travaux répétitifs.

Courants trop forts, température de l'eau peu favorable, l'huître ne se reproduit guère sur les côtes de la Manche. L'achat de naissein — le plus souvent en Charentes — est une obligation. Le prix d'achat est de l'ordre de 1,5 centime par huître.

Le naissein est livré avec les tubes plastiques (4 cm de diamètre, 80 cm de long) sur lesquels il est venu se fixer lors de la récolte en mer. À l'arrivée (février à avril), il faut fixer des milliers de tubes, un par un, sur des supports métalliques, des « tables » de 40 cm de hauteur. Ces tables sont posées sur des fonds découverts seulement à marée basse (plus les tables sont éloignées du rivage, plus il faut une marée importante, qui découvre loin, pour pouvoir les atteindre).

Dix mois à un an plus tard, les tubes sont ramenés à terre. Les huîtres sont maintenant de trois à cinq centimètres. Il faut les décoller du tube (à la machine au GAEC Ostréa Park). Elles restent agglomérées par paquets de six ou sept. Ces paquets sont mis dans des poches de grillages plastiques. Les poches sont déposées sur des tables proches du rivage, où la mer se retire à chaque marée, ce qui rend l'huître plus forte et affine sa chair. Cette phase dure deux à trois mois. Ensuite, les poches sont remontrées à terre (février-mars) et on procède au

« détouillage » : les paquets de petites huîtres sont séparés.

Les plus grosses seront mises en poches de deux cents, et à nouveau disposées dans des parcs éloignés du rivage. Même traitement pour les plus petites, mises en poches de quatre cents. Les plus grosses (15 % de la production) seront vendues au Noël suivant, à peine deux ans après leur arrivée. Les plus petites (85 %), un an plus tard. Au total, trois années d'élevage.

Pendant toute la période de grossissement, il faut retourner et secouer régulièrement les poches. Les ramener dans des parcs plus proches du rivage. Surveiller la bonne fixation des poches, en particulier après les tempêtes, etc... Un travail de main d'œuvre très important qui doit se plier aux horaires et au coefficient des marées.

Malgré tout, la période de travail la plus intensive se trouve concentrée sur les mois allant de septembre à avril. « Les vacances, on les prend plutôt entre mai et août. On est assez souples, chacun les prend en fonction de ses besoins. En sachant bien que de septembre à avril, c'est plutôt le rythme 7 h-21 h, samedis et un dimanche sur deux compris... ».

Quant à la rentabilité... Au GAEC Ostréa Park, comme chez les autres ostréiculteurs, la discrétion est de rigueur. On se borne à dire que « la trésorerie est bonne » et que le remboursement des emprunts ne pose pas trop de problèmes.

Mais, selon les avis les plus autorisés, « la production a connu une croissance très importante. Le revenu commence à s'en ressentir ». La fin de l'âge d'or ?