

Une dynastie familiale française réinvente l'huitre

Par STEVEN ERLANGER

BOURCEFRANC-LE-CHAPUS, France - L'huitre est devenue le monde de Thierry et Véronique Gillardeau.

Issu de la quatrième génération d'une famille d'ostréiculteurs, Thierry, 37 ans, a apporté une dimension économique à ce qui est aujourd'hui le nom le plus célèbre dans la filière ostréicole : Gillardeau.

Cette petite entreprise familiale fondée ici il y a 110 ans, au bord de mer près de La Rochelle et de l'île d'Oléron dans l'Ouest de la France, produit exclusivement des "spéciales," c'est-à-dire des huitres qui sont plus charnues et donc plus chères que les huitres courantes. Le nom de Gillardeau est devenu synonyme d'huitres fines, un peu comme Hermès pour les cravates.

Le père de Thierry, Gérard Gillardeau, 61 ans, a repris l'activité de son père, Jean, qui la tenait de son propre père, Henri lequel, après avoir commencé à travailler comme garçon de ferme illettré, s'est pris de passion pour les huitres. À cette époque, l'ostréiculture dominait l'économie de la région, où la Charente et la Seudre mêlent leur eau douce à celle des marais salants et des estuaires.

La réussite d'Henri lui a permis de construire, en face de la mairie de ce village de 3500 habitants, une grande maison baptisée "Ça m'suffit", que Thierry et Véronique habitent aujourd'hui avec leurs deux enfants.

"Mon grand-père ne savait pas lire," dit Gérard, "mais il savait compter." "De nos jours, les ostréiculteurs savent lire mais ils ne savent pas compter."

Beaucoup de ses voisins continuent à élever les huitres "comme au Moyen Âge", dit-il, en faisant croître le naissain dans de petits bassins près de la mer, en exploitant les huitres dans de petits bateaux à fond plat et en effectuant la majeure partie du travail à la main. Selon lui, "ils pourraient en tirer un meilleur profit." "Mais le passé a tant d'importance pour eux qu'ils ne veulent pas changer."

Cette attitude fait des Gillardeau une famille plutôt à part dans une nation connue pour sa résistance au changement, notamment en ce qui concerne la manière de produire le vin et les produits alimentaires.

En 1978, Gérard a cherché à dépasser le cadre de son village et a trouvé un partenaire dans le gigantesque marché de gros de Rungis, dans la banlieue de Paris. C'est cette démarche qui a aidé la société Gillardeau à se faire un nom pour elle-même. Au cours de ces 15 dernières années, ainsi que l'a dit Thierry lors d'une conférence tenue au mois de mai, les ventes ont connu une progression de l'ordre de 20% par an. S'agissant d'une sàrl, la société ne publie pas ses comptes.

"Certaines écoles de gestion étudient notre cas comme un cas de marketing," dit-il, "mais vous devez savoir qu'il n'y a pas de marketing derrière Gillardeau, seulement de la qualité." En fait, ajoute-t-il, le marketing se fait de bouche à oreille. "Nos huitres sont bonnes, alors les gens veulent en manger encore et encore," dit-il. "Ils vont dans un restaurant et demandent : pourquoi ne servez-vous pas de Gillardeau ?"

Le nombre des ostréiculteurs locaux dans l'Ouest de la France a chuté de plus de 3000 il y a deux décennies à 700 à l'heure actuelle. Gillardeau n'élève plus ses huitres dans la région. Près de la moitié sont produites en Normandie, près de Utah Beach dans le Cotentin, l'autre moitié dans le comté de Cork en Irlande, où les eaux sont plus pures et les sites plus faciles à exploiter avec des tracteurs et où il y a moins de parasites et moins de ruissellements agricoles.

La société emploie une centaine de personnes en tout mais elle continue à trier, finir et conditionner ses huitres ici, produisant chaque année environ 2000 tonnes sur une production annuelle française de l'ordre de 130 000 tonnes.

Au contraire de beaucoup d'autres sociétés, Gillardeau achète du naissain âgé d'un à deux ans. Ceci lui a permis d'éviter en grande partie la mortalité élevée des jeunes huitres qui a frappé la France cette année, sans doute due à un hiver chaud, à de fortes pluies printanières et peut-être à un excès d'engrais et de pesticides dans les eaux de ruissellement provenant des exploitations maraîchères locales.

Pour assurer l'avenir, Thierry a acheté en y mettant le prix 20 millions d'unités de naissain indemne de maladie en Irlande, où la société va les élever elle-même.

En temps normal, Gillardeau élève les huitres de deux ans qu'elle achète pendant deux années de plus, en les amenant à prendre la forme d'un citron et en maximisant la quantité de chair par un ajustement soigneux de la profondeur et de la salinité de l'eau. Elle s'efforce d'empêcher ses huitres de former des agrégats, en plaçant 135 à 150 huitres dans des poches grillagées en plastique épais dont chacune peut en contenir 1000.

Les employés équipés de tracteurs retournent les poches à peu près toutes les deux semaines afin de briser les petites coquilles produites par les huitres et "stresser" ces dernières pour qu'elles mangent plus et se développent à la forme voulue. "On façonne une huitre un peu comme on fabrique un meuble," dit Thierry.

Ensuite, les huitres sont transportées par camion pour l'affinage et le conditionnement. Elles passent plusieurs semaines dans des claires dont l'eau est changée régulièrement et la salinité soigneusement mesurée, puis elles sont lavées et triées par taille.

Avant qu'un lot soit conditionné, un Gillardeau ou une autre personne prend soin de goûter quelques huitres. Les leurs sont moins iodées que beaucoup d'autres – plus charnues, avec un goût de noisette plus marqué et presque sucrées.

L'entreprise familiale est une tradition en France mais il est rare d'en trouver une qui remonte à quatre ou cinq générations. "Je ne voulais pas travailler avec mon père," admet Thierry. Il est allé à l'université, où il a étudié l'économie, créant sa première entreprise à l'âge de 19 ans pour louer des planches de surf et vendre des boissons sur la plage. Après son service militaire, il s'est essayé à l'import-export.

"Mais mon père avait des difficultés avec son partenaire de Rungis," dit Thierry. "Il m'a demandé d'y jeter un œil." Depuis l'âge de 17 ans, Thierry avait travaillé à chaque Noël, la pleine saison des huitres, dans le grand marché parisien et il s'était toujours battu avec le partenaire en question, dit-il avec un sourire. "Alors je m'en suis débarrassé et j'ai investi dans une autre entreprise de Rungis," ajoute-t-il.

"C'est Rungis qui m'a donné l'amour des huitres," dit-il. C'est également à Paris, à l'occasion d'une soirée de la Saint-Sylvestre, qu'il a rencontré Véronique, une Belge qui travaillait à la boutique de mode Escada. Ils se sont mariés et il l'a amenée ici il y a 10 ans.

"Elle travaillait pour Escada et maintenant elle peut porter des bottes en caoutchouc et un bonnet enfoncé jusqu'aux oreilles," dit Thierry avec une pointe de regret.

Véronique est d'un bon naturel et fière de l'entreprise. "Bien entendu nous faisons des jaloux," dit-elle quand on l'interroge sur la concurrence. "C'est un petit village, où tout le monde fait la même chose." Gérard affirme que des voisins ont chapardé des huitres dans les claires de Gillardeau, rien que pour les goûter.

Michael Moreau, un ostréiculteur du cru, dit que la vie active ostréicole qu'il a connue dans son enfance a bien changé. "J'entendais les gens rire et boire et s'apostropher, mais tout ça n'existe plus," dit-il. "À présent, le métier est abandonné. C'est fini. Le coin s'est industrialisé."

Bien entendu, l'entreprise Gillardeau suscite des jalousies, dit M. Moreau. "Mais elle aurait pu émigrer en Normandie : au lieu de ça, elle est restée ici."

Bernard Jaulin, 57 ans, a fermé son exploitation ostréicole il y a neuf ans, à son grand regret, en partie parce que l'activité n'intéressait pas du tout ses deux filles. À présent, il réaménage un bar-restaurant qu'il a acheté pas très loin, à Fouras. "Aujourd'hui c'est différent," dit-il. "Tout est plus grand, plus moderne, plus technologique." Les bancs ostréicoles locaux," dit-il, "ne donnent plus."

Quand on lui parle des Gillardeau, son regard s'allume. "Vous les avez goûtées ? Leur goût est exquis. Elles ont ce charnu en plus," dit-il, faisant craquer sa mâchoire.

A French Family Dynasty Reinvents the Oyster

By STEVEN ERLANGER

BOURCEFRANC-LE-CHAPUS, France - For Thierry and Véronique Gillardeau, the oyster has become their world.

A member of the fourth generation of a family of oyster farmers, Thierry, 37, has brought an economics education to what has become the most famous name in oysters: Gillardeau.

The family's small private company, founded 110 years ago here by the sea near La Rochelle and the Île d'Oléron in western France, produces only "spéciales," oysters that are fleshier and, consequently, more expensive than the standard. The Gillardeau name has become associated with fine oysters, rather like Hermès for neckties.

Thierry's father, Gérard Gillardeau, 61, took over the business from his father, Jean, who ran it after his father, Henri, who began as an illiterate farmhand before turning his hand to oysters. Oyster farming then dominated the economy of the region, where the Charente and Seudre Rivers add their fresh water to the salt flats and estuaries.

Henri did well enough to build a large house opposite City Hall in this village of 3,500 people, a house he called "Ça m'suffit," or "That'll do." Thierry and Véronique live there today with their two children.

"My grandfather couldn't read, but he knew how to count," Gérard said. "Now, oyster farmers know how to read but not how to count."

Many of his neighbors still farm oysters "the way they did in the Middle Ages," he said, by taking the seedlings to full growth in small oyster basins next to the sea, farming them in small, flat-bottomed boats and doing much of the work by hand. "They could be more profitable," he said. "But the past is so important to them that they don't want to change."

That attitude makes the Gillardeau family something of an anomaly in a nation famously resistant to change, especially in how it produces food and wine.

In 1978, Gérard sought to expand beyond his village and found a partner in the huge wholesale market in Rungis, just outside of Paris, a step that helped the Gillardeau company make a name for itself. For the past 15 years, sales have increased roughly 20 percent a year, Thierry said at a conference in May. As a private company, it does not reveal its accounts.

"In some business schools, they are studying our case like a case of marketing," he said. "But you have to know that there is no marketing behind Gillardeau, only quality." In fact, he said, marketing is by word of mouth. "Because our oysters are good people want to eat them again and again," he said. "They will go to a restaurant and say, 'Why don't you serve Gillardeau?'"

The number of local oyster farmers here in western France has dropped from more than 3,000 two decades ago to 700 now. Gillardeau no longer farms its oysters here. It now produces roughly half its oysters in Normandy, near Utah Beach, and half in County Cork, in Ireland, where the waters are cleaner and the sites easier to farm with tractors, and where there are fewer parasites and less agricultural runoff.

It employs some 100 people in all, but still sorts, finishes and packs its oysters here, producing about 2,000 tons a year of an annual French production of some 130,000 tons.

Unlike many other companies, Gillardeau buys seedling oysters that are one to two years old. That way it avoided most of the impact of the widespread death of younger French seedling oysters this year, believed to have been caused by a warm winter, heavy spring rains and possibly excess runoff of fertilizer and pesticides from local vegetable farms.

To protect the future, Thierry bought 20 million seedlings unaffected by the blight at a premium in Ireland, where the company will raise them itself.

Gillardeau normally farms the two-year-old oysters it buys for the next two years, coaxing them into a shape like a lemon and maximizing the quantity of the flesh by carefully adjusting the depth and salinity of the water. The company tries to keep its oysters from clumping together, putting 135 to 150 oysters in each of the thick plastic-screening sacks that can hold 1,000.

Workers with tractors turn the sacks every two weeks or so, to break the small shells that the oysters produce, to "stress" the oyster to eat more and to grow in the desired form. "You shape an oyster a little like a piece of furniture," Thierry said.

Oysters are then trucked here to be finished and packed. They spend several weeks in oyster ponds, with water changed regularly and salinity measured carefully, before being washed and sorted by size.

Before a batch is packed, one Gillardeau or another makes sure to taste a few oysters. Theirs are less briny than many others' — nuttier, fleshier and almost sweet.

The family firm is a tradition in France, but one extending four or five generations is rare. "I didn't want to work with my father," Thierry admitted. He went to a university and studied economics, starting his first company at 19, renting surfboards and selling drinks on the beach. After his military service, he cast around in import-export.

"But my father was in difficulties with his partner in Rungis," Thierry said. "He asked me to look into it." Since the age of 17, Thierry had worked every Christmas, high oyster season, at the huge Paris market, and he always fought with the partner, he said, smiling. "So I got rid of him" and invested in another Rungis company, he said.

"It was Rungis that gave me a love of oysters," he said. It was also in Paris, at a New Year's Eve party, that he met Véronique, a Belgian who was working at the fashionable Escada store. They married, and he brought her here 10 years ago.

"She worked for Escada, and now she can wear rubber boots and a hat pulled down to here," Thierry said, slightly ruefully.

Véronique is good-natured and proud of the company. "Of course there is jealousy," she said, when asked about competitors. "It's a small village, and everyone does the same thing." Gérard said neighbors had sneaked some oysters out of Gillardeau ponds, just to taste them.

Michael Moreau, an oyster farmer here, said the active oystering life that he remembered from when he was a boy had changed. "I could hear everyone laugh and drink and yell at each other, but that doesn't exist any more," he said. "Now it's abandoned. It's over. It's been industrialized."

Of course there is jealousy of the Gillardeau firm, Mr. Moreau said. "But he could have gone to Normandy, and instead he stayed here."

Bernard Jaulin, 57, gave up oyster farming nine years ago with great regret, in part because his two daughters had no interest in the business. He is now remodeling a bar-restaurant he bought in nearby Fouras. "Now it's different," he said. "It's bigger, more modern, more technological." The local oyster beds, he said, "don't give any more."

Asked about Gillardeau, his eyes lighted up. "Have you tasted them? The taste is exquisite. They have that extra body," he said, crunching his jaws.