

Contribution aux réflexions sur l'organisation, la reconnaissance et le développement de l'héliciculture française.

L'héliciculture est une profession récente puisque les précurseurs qui ont choisi d'en vivre se sont installés il y a moins de 50 ans, pour notre part depuis 35 ans, et nous travaillons donc encore avec une espèce méconnue et quasi sauvage.

Il est donc tout à fait normal que notre petit monde hélicicole, environ 400 éleveurs, choisisse maintenant de se structurer au niveau national (quelques expériences positives ayant existé par le passé, 1990/96 et autour de 2015). Cela nous permettra à travers nos groupements régionaux, ASPERSA, GHENE, HGO, GHBFC et nos groupes techniques, Groupe de Progrès Hélicicole du Grand Ouest, d'une part de mutualiser nos connaissances et nos expérimentation en cours et d'autre part d'être reconnus auprès du Ministère de l'Agriculture d'un point de vue administratif et financier (plan de relance et autres aides). Enfin, par effet boomerang, de sensibiliser nos Conseils Régionaux et Chambres d'Agriculture respectives aux enjeux de notre filière en termes d'emplois, d'innovations techniques et d'environnement (circuit court) et par ailleurs, d'être connus et reconnus du grand public comme un des maillons du marché de l'escargot.

Actuellement nous pesons peu dans la balance : 1000 tonnes/10 à 15 000 tonnes commercialisées en France sur une consommation probable de 20 000 tonnes (+ part ramassée autoconsommée). Pour la plupart nous vendons nos produits cuisinés directement aux clients particuliers ou professionnels donc sur un marché parallèle à celui des 6 ou 7 gros conserveurs français.

Toutefois quelques-uns d'entre nous, souvent expérimentés, ont choisi de développer de nouveaux marchés:

- Vente d'escargots cuisinés presque uniquement aux professionnels, restaurateurs, revendeurs, GMS.
- Vente d'escargots vifs à d'autres éleveurs et à des petits/moyens préparateurs
- Vente de naissains bio ou conventionnels à d'autres éleveurs.

Ces positionnements de marché se révèlent viables et permettent par ailleurs à beaucoup d'éleveurs « classiques » de conforter leur marché par l'achat de vif ou de naissains et profiter des avances techniques de ceux et celles qui ne se consacrent qu'à l'élevage.

Enfin notre intrusion dans nos GMS locales, voire nationales, font bouger les lignes tant au niveau de la grande distribution que dans le petit cercle des conserveurs, ce qui n'était pas le cas il y a 25 ans lorsqu'ils nous riaient au nez.

Si nous croyons à la reconnaissance et au développement de l'héliciculture française et souhaitons être concurrentiel vis à vis de l'importation d'escargots vifs élevés dans les pays de l'est de l'Europe, il est nécessaire de compléter les moyens dont nous nous sommes dotés depuis 35 ans, à savoir:

- Rendre les groupements d'éleveurs plus attractifs, nous sommes environ 130/400 à y adhérer (et certains comme moi à 2 ASPERSA et HGO depuis leur création), dans les années 90 nous étions au moins 200.
- Élargir l'ouverture des formations aux jeunes sortant de bac pro, BTS, ingénieurs agricoles et mettre en place une nouvelle formation dans l'ouest (le montage est en cours) spécialisée dans la vente en vif.

- Développer l'appui technique aux éleveurs via des journées techniques, types ASPERSA ou Groupe de Progrès dans l'ouest.
- Développer des programmes de recherches appliquées, nous travaillons avec des escargots sauvages et le réchauffement climatique et ses conséquences sont déjà bien là.
- Être reconnu comme profession à part entière par le ministère de l'agriculture, merci à Hervé Menelot et aux présidents de groupement pour le travail effectué.
- Être reconnu par nos instances régionales, merci aux éleveurs et préparateurs qui les ont sollicités, les retours étant très positifs.
- Être connu du grand public comme « escargots nés, élevés et cuisinés en France », donc en phase avec la demande des consommateurs. Pour cela nous en sommes conscients il faut augmenter l'offre de vifs français à prix concurrentiel afin de répondre à la demande de certains éleveurs qui sont obligés de se tourner vers les pays de l'est. Je les comprends, nous avons tous des entreprises à faire tourner. Réfléchir donc à une campagne de communication qui associe les producteurs mais aussi sans doute les préparateurs et distributeurs qui jouent le jeu.
- Associer tous les acteurs de la filière hélicicole d'amont en aval:
 - L'alimentation au sens large du terme farine /végétation.
 - Les fournisseurs et équipementiers.
 - Les éleveurs et éleveurs / préparateurs.
 - Les distributeurs.
 - Les consommateurs/clients.

Merci au groupe « filière » (7 éleveurs, 2 fabricants d'aliment, 3 préparateurs/distributeurs) qui a lancé et commencé à réfléchir à cette problématique depuis 9 mois avec l'aide de Guillaume Mesnildrey, chargé de mission à la Chambre Régionale d'Agriculture de Normandie.

Depuis plusieurs mois, avant même l'arrivée de la crise sanitaire et économique, des groupes d'éleveurs, qu'ils aient ou non des responsabilités dans nos groupements, se sont réunis régulièrement et bénévolement mais pas GRATUITEMENT. **Leur seul objectif, que l'héliciculture française soit connue et reconnue!**

Quelques maladroites et couacs de départ ont eu lieu, mais pas au point de sacrifier tout ce travail, alors même que les instances nationales et régionales sont prêtes à nous suivre financièrement et techniquement.

- Nos régions de l'ouest, Normandie, Bretagne, Pays de Loire et Nouvelle Aquitaine (c'est celles que je connais) ont déjà mis des finances et budgétiser d'autres aides à leurs éleveurs mais aussi à la structuration de la filière nationale.
- L'Office de la Viande du ministère de l'agriculture souhaite développer le travail déjà initié avec une organisation nationale regroupant toute la profession hélicicole (cf les plans de relance / structuration des filières agricoles).

Ne ratons pas le coche! Par expérience (j'ai été présidente du GNPE, Groupement National des Producteurs d'Escargots pendant 5 ans 1991/96) des aides de cette nature nous n'en avons que tous les 25 ans.... Il s'agit de ne pas perdre de temps, les enveloppes financières pouvant être vite réaffectées suite à nos tergiversations.

Je souhaiterais pour ma part que tous les éleveurs, préparateurs, fabricant d'aliment, qui ont participé aux différentes réunions des 2 groupes production/filière, reprennent leurs travaux ensemble et rapidement. Nous profiterons ainsi des compétences reconnues par tous de Guillaume Mesnildrey, délégué par la Chambre d'Agriculture de Normandie, pour nous aider à constituer une association nationale. Celle-ci étant le préalable à toute finalisation de demande d'aide régionale ou nationale.

Conclusion:

Je crois en l'élevage d'escargots français, je ne veux pas de « l'effet yaourt » qui fait 5 000 km avant d'arriver dans notre assiette. J'ai consacré 35 ans à l'héliciculture dont 30 avec mon mari désormais à la retraite et ce fût notre unique revenu.

Nous avons partagé avec tout le monde, gratuitement, toute nos avancées techniques, filets avec clôture électrique intégrée et transfo adapté, végétaux nouveaux type plantain, distributrice d'aliment, système extensif sans support de collage etc... et reçu des dizaines de stagiaires auxquels nous donnons tous nos livres de compte.

Et notre plus grande réussite: nous avons transmis la moitié de notre exploitation à Raphael Poncet (40 ans, ingénieur horticole), le labo, la clientèle et une partie de l'élevage et celui-ci réussit magnifiquement.

Dans 2,5 ans je prends ma retraite, donc à vous de jouer, la balle est dans votre camp et ce sera dans tous les cas notre manière de lutter contre le réchauffement climatique en arrimant la production d'escargot localement.

Dans l'attente de vos commentaires positifs ou négatifs,

Hélicicolement,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Anne Oblin', with a horizontal line underneath.

Anne Oblin