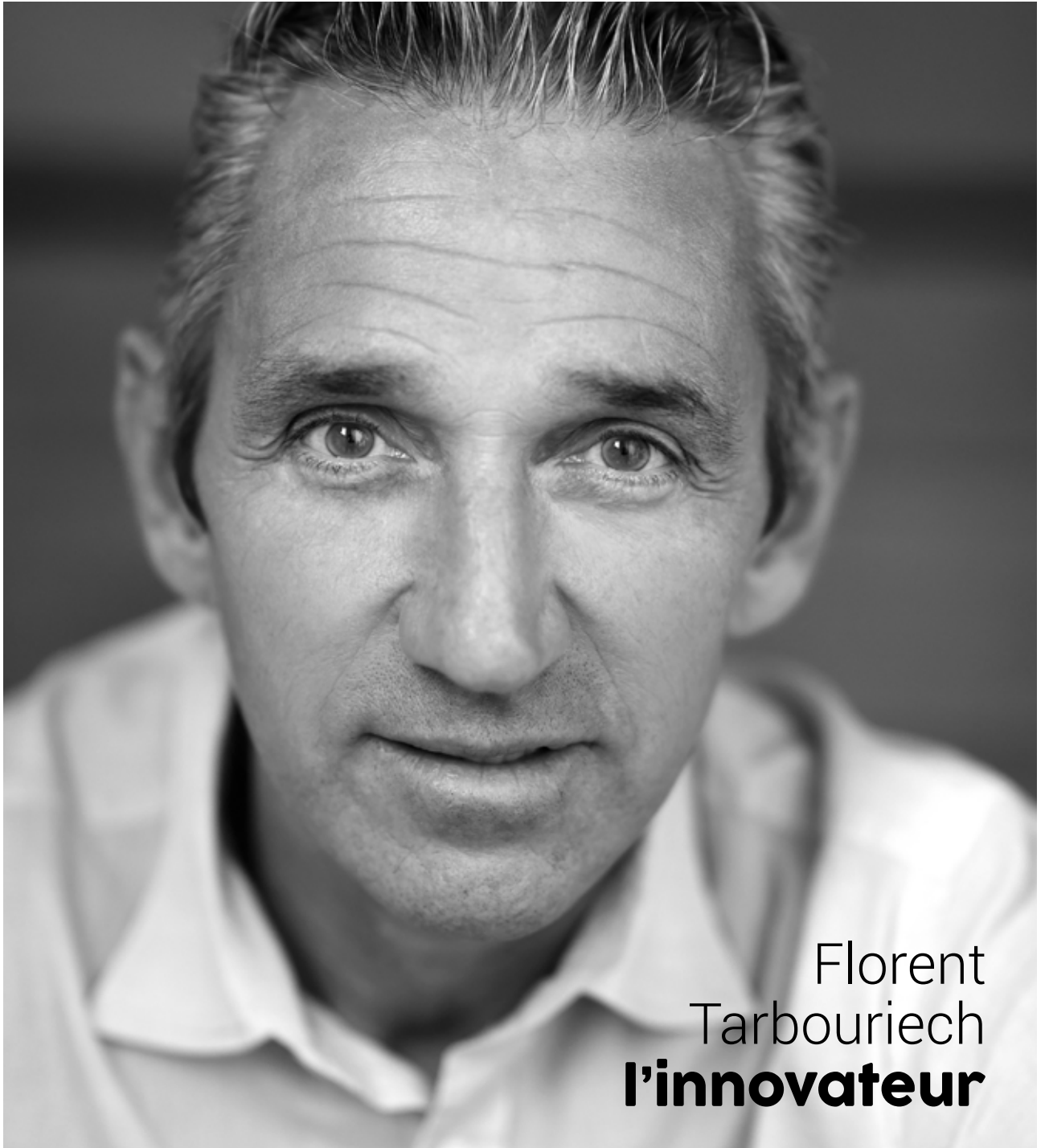


7 OFFICIEL METROPOLITAIN

INTERVIEW | ECONOMIE | POLITIQUE | CULTURE | ANNONCES LÉGALES

#1818 - 11 OCTOBRE 2016 - 1,50 €



Florent
Tarbouriech
l'innovateur

CINEMED

Des stars à Montpellier

EXPOSITION

ArtCan fait le plein

ESSAI AUTO

Cooper works Clubman



INTERVIEW

“ A 16 ans, j'ai compris que mon univers, c'était la mer... ”

Florent Tarbouriech

L'innovateur

Photos : Florent Tarbouriech © Mario Sinistaj

Son univers c'est la mer... Disons plutôt l'Étang de Thau. C'est là que Florent Tarbouriech, fils de conchyliculteur, a commencé à travailler à l'âge de 16 ans, c'est là qu'il a appris la dureté et la valeur du travail bien fait. C'est là aussi qu'il a laissé parler sa passion pour les produits d'exception. Il décide de tableur sur le haut de gamme en misant sur une technologie permettant de reproduire artificiellement les flux et du reflux des marées. Pour cela, il privilégie le soleil et fait installer sur ces parcs à huîtres des panneaux solaires. Résultat ; l'huître est lisse, la coquille est rosie par le soleil, elle est tendre et très charnue. Son goût, légèrement iodée et distillant un léger goût de noisette et de champignon, plaît aux chefs du monde entier. Aujourd'hui, l'aventure de la mer ne cesse de passionner l'innovateur qu'il est devenu au fil des années et des rencontres.





C'est au Terminal #1, le restaurant des frères Pourcel que nous avons donné rendez-vous à Florent Tarbouriech. L'interview est décontracté mais révèle une personnalité engagée qui s'est construit presque tout seul. Un homme engagé qui a su tirer partie des richesses de la mer mais aussi du magnifique environnement du Sud de la France.

C'est au cours d'une simple tempête que le destin de Florent Tarbouriech a basculé : "la tempête de novembre 1982 a engendré quelques dégâts dans l'exploitation ostréicole familiale. Durant une semaine, j'ai laissé l'école pour aider mon père à réparer les dégâts. Au bout de la semaine, j'ai compris que je n'étais pas fait pour étudier, mais pour travailler. Et j'ai su que mon univers, c'était la mer", raconte-t-il.

A 16 ans, Florent Tarbouriech plonge de plain-pied dans le monde du travail. Il s'intéresse d'abord à la moule de pleine mer. Puis, à l'huître. A force d'innovation et de volonté, il redonnera à cette

dernière ses lettres de noblesse. Celle de sortir des codes traditionnels, des pratiques maintes fois répétées, pour emprunter d'autres sentiers. Et voilà aujourd'hui ce Sétois de 50 ans, qui dirige la Maison Tarbouriech, à Marseillan, présentée comme le symbole de l'huître de haut-de-gamme, celle qui reste 30% plus chère que celle du leader français de l'ostréiculture, Gillardeau, du côté d'Oléron. Mais Florent Tarbouriech, presque cloîtré dans son univers aquacole des bords de l'étang de Thau, concentré sur ses recherches, obnubilé par le haut de gamme, le voilà qu'il emprunte un nouveau sentier. Il participe aux côtés d'André Deljarry, président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Montpellier, à la campagne pour les élections à la future CCI départementale. Pour la première fois, on le retrouve sur une liste. Pour la première fois, il monte au créneau. Pour la première fois, il s'aventure sur un terrain qui n'était jusque-là pas le sien. Alors, forcément, cela suscite la curiosité.



L'huître, vous y êtes tombé dedans quand vous étiez petit ?

Vous ne croyez pas si bien dire. Mon père avait, dans les années 1960, lancé une petite ferme ostréicole du côté de Pinet, très exactement à Montpenèdre, entre Mèze et Marseillan. Il s'est installé là où sa famille avait, dans les années 1950, démarré l'activité d'élevage des huîtres. En 1982, une tempête dévaste son exploitation. Pour moi

Je voulais rester dans ma ville. À Sète, vous êtes soit pêcheur, soit docker, soit conchyliculteur.

l'évidence est de mettre le lycée en suspens et de venir l'aider. J'avais alors dans l'idée de devenir ingénieur. Mais, une fois les dégâts réparés, je n'avais plus du tout envie de vivre ailleurs. Je voulais rester dans ma ville. À Sète, vous êtes soit pêcheur, soit docker, soit conchyliculteur. Je me suis donc lancé dans la pêche aux moules. De 16 ans à 20 ans, j'étais graineur : on pêchait les petites moules pour les mettre en élevage. C'est un vrai métier.

A 20 ans, vous perdez votre père.

Mon père avait 50 ans lorsqu'il décède. L'âge que j'ai aujourd'hui. Je décide de reprendre ce qu'il avait fait, de mordre dans le travail, de me marier, de m'investir pour arriver plus tôt à la retraite. Vers 40 ans. Je ne m'imaginai pas vivre très longtemps. Outre mon père, mon grand-père est également mort jeune. Je voulais jouer à plein cette continuité dans l'histoire de la famille. J'étais un gros travailleur, c'est une valeur forte dans notre famille. Cette volonté m'a permis de

développer l'entreprise familiale. D'aller plus loin que les méthodes traditionnelles et de réussir de beaux paris. J'ai beaucoup investi. C'était une prise de risque. J'avais déjà cette vision des enjeux futurs du marché de la moule. Notamment en termes de bienfaits pour la santé. Seulement, il s'est passé ce que je n'avais pas prévu. Vers la fin des années 1990, il y a eu la prédation des dorades en mer ouverte. Elles ont anéanti toute la production. Il a fallu trouver une autre solution.

Vous vous êtes investi totalement dans l'huître ?

Pas tout à fait. J'ai d'abord eu l'idée d'aller voir ce qui se faisait ailleurs. En Méditerranée, là où les conditions d'élevage des moules étaient similaires aux nôtres. En Italie et en Espagne notamment. Je suis passé de producteur à metteur en marché. En un mot, pour faire simple, j'ai apporté notre savoir-faire, notre expertise, à des éleveurs de moules dans ces pays. Ce fut un nouveau cap de franchi. La démarche qualité, la traçabilité les certifications tout ceci était attendu par les clients nationaux qui doivent rassurer leur clients tout au long de l'année car le nom de leur enseigne en dépend.

Et l'huître ?

Elle est venue juste après. Les ressources financières dégagées par cette nouvelle activité m'ont permis de disposer de capacités suffisantes pour investir dans l'innovation. Je voulais absolument proposer quelque chose de différent des huîtres de Bouzigues classiques. J'ai structuré l'entreprise Méditau que j'avais créée en 1989, trois ans après le décès de mon père, je l'ai organisée, je lui ai apporté une dimension nouvelle en introduisant des activités de R&D, et la rigueur acquise. Les moules m'ont permis de me développer dans l'huître. Ce fut un nouveau cap. D'autant que mes enfants Florie et Romain venaient m'assister dans le développement de l'entreprise. J'étais capable de faire autre chose. J'en avais marre de ne proposer aux Parisiens que des huîtres de Bouzigues. Je m'engageais dans une montée en gamme de nos huîtres. Nous avons ainsi été les premiers, en 2000, à décrocher la Certification de conformité des produits. C'était une première dans le domaine de l'aquaculture. C'est à ce moment là que j'ai créé les Huîtres "Exquises de la Méditerranée", des

huîtres qui se voulaient le résultat d'une amélioration constante de la qualité. L'objectif était simple : conquérir le marché de la restauration de haut de gamme qu'on n'arrivait pas à conquérir avec les seules Huîtres de Bouzigues.

Et vous y êtes arrivé ?

Pas tout de suite. L'offre ne satisfaisait pas encore les chefs parisiens. Il fallait encore l'améliorer. Je me suis alors posé la question de savoir ce qui pouvait bien faire la différence entre nos huîtres et les Marennes d'Oléron de Gillardeau, alors considérées comme les meilleures. Et j'ai trouvé la réponse : c'était les marées. Je me suis alors dit que si je sortais régulièrement les huîtres de l'eau, cela pouvait donner un meilleur résultat. Je ne me suis pas trompé. A partir de là, nos huîtres étaient devenues très attractives. Dès 2007, elles ont commencé à séduire les grands chefs.

Mais vos huîtres ont une image de haut de gamme. Voire de luxe. N'est-ce pas préjudiciable ?

Nous voulons proposer des produits qui sont le reflet de notre exigence. Oui cela a un prix, mais je ne me reconnais pas dans le luxe qui exclut, et je suis fier de dire que la sécurité alimentaire est la même pour une barquette de moules que pour "l'huître des chefs". Nous nous sommes donnés pour mission de fournir aux populations des protéines de qualité et nous le faisons tous les jours. Tant mieux si nous pouvons aussi, modestement être des ambassadeurs de l'art de vivre en Méditerranée. Nous avons eu une vraie réflexion. Il nous fallait trouver un bon positionnement. Notamment par rapport au leader du marché qu'était alors Gillardeau. Nous avons engagé un pari, une stratégie pour se démarquer.

Comment ?

Dès le début, nous avons affirmé notre spécificité, nos différences, quitte à assumer d'être plus cher que les leaders historiques, parce que le soin apporté à nos méthodes d'élevages le rend nécessaire et que nous l'assumons. Parce que l'innovation qui permet à la nature de donner ce qu'elle a de meilleur fait partie de notre ADN et que nous le revendiquons. Parce que nous voulons faire aimer les huîtres à tous les gastronomes qui ne les connaissent pas.



C'est surprenant de vous voir sur la liste d'André Deljarry pour les élections à la CCI Hérault.

C'est vrai que c'est la première fois que je m'engage de la sorte. Je le fais d'abord par amitié envers André. Je ne cache pas qu'au début, lorsqu'il me l'a proposé, j'étais plutôt hésitant. Et puis, quand j'ai vu l'action d'André à la tête de la CCI de Montpellier, je me suis laissé convaincre. Et puis, on ne peut pas se contenter d'attendre et de critiquer, une CCI est affaire d'entrepreneurs, à nous de nous impliquer dans un esprit d'ouverture.

Mais qu'est ce qui vous attire dans cette aventure en dehors de l'amitié pour André Deljarry ?

Je me suis dit pourquoi ne pas jouer un rôle avec les 7 autres Sétois de la liste ? Certes, il y a mon activité professionnelle. Mais quand je vois ce qu'André a été capable de faire professionnellement tout en dirigeant la CCI de Montpellier, je me dis qu'avec de l'organisation, il y a tout de même de belles choses à faire pour l'intérêt de l'économie de notre département. Il y a, à la CCI, des permanents qui font bien leur travail et sur lesquels, nous les élus, on peut s'appuyer. Nous ne sommes pas seuls. L'important, c'est d'avoir de bonnes idées. Il ne suffit pas de faire des réunions des journées entières à patauger dans la semoule. On ne mesure pas l'action d'un élu par le temps qu'il passe mais par son efficacité. Et puis, je vois à quoi

sert une chambre de commerce. J'y ai recours tous les jours pour les activités à l'export. En tant que chef d'entreprise, je suis un utilisateur régulier de ses services.

Que pensez-vous pouvoir apporter ?

Dans une CCI, il y a les missions régaliennes. Et puis, il y a les autres apports. J'ai insisté auprès d'André Deljarry pour que la future CCI départementale donne une grande place à l'innovation et au développement durable. Ils doivent être au centre de l'action. Je connais la méthode d'André : elle est incisive. Ça peut faire mal mais au moins ça aboutit.

On ne peut pas se contenter d'attendre et de critiquer, une CCI est affaire d'entrepreneurs, à nous de nous impliquer dans un esprit d'ouverture.

L'AVENIR DE LA MAISON TARBOURIECH

Florent Tarbouriech voit loin. Très loin même. Il travaille à l'avenir de la maison qui porte son nom et qui s'est fait une réputation dans l'univers aquacole. "Je vais engager un retour aux sources, lorsque j'ai commencé ma carrière comme pêcheur de moules ...", reconnaît-il. Il s'apprête à finaliser la réinstallation d'infrastructures pour développer l'élevage de moules en pleine mer en eau profonde. Des infrastructures qui permettront notamment de faire face à la prédation des dorades. "J'ai un vrai projet économique avec des emplois à la clé". L'autre projet sur lequel il travaille, c'est l'international. Déjà présent en

Espagne et en Italie, il vise aussi le Japon. "Avec notre filiale Th'O Lagoon, nous voulons investir dans d'autres lagunes à travers le monde. Nous voulons y exporter notre savoir-faire", insiste-t-il. Enfin, il vient de faire l'acquisition d'un domaine viticole, voisin de son mas ostréicole. "Nous allons y aménager d'ici fin 2017, des structures pour accueillir nos clients et tous les oysterlovers. En termes d'hébergement, de bien être et de restauration. L'idée est de développer notre nouveau concept : "l'ostreathérapie" R de Registred. A l'image de ce qu'a réalisé Caudalie avec le vin. Et comme cette dernière, une gamme de produits cosmétiques utilisant les bienfaits de l'huître sera également créée.