

ECOLE NATIONALE SUPERIEURE
AGRONOMIQUE DE RENNES

Département Halieutique

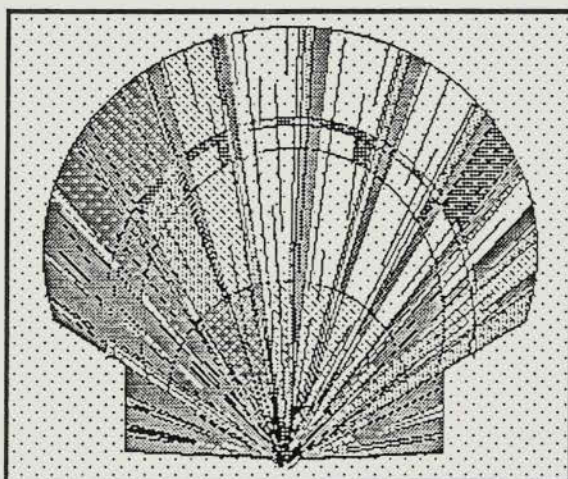
65, Rue de St Brieuc
35042 RENNES cedex

INSTITUT SUPERIEUR DES
PRODUCTIONS ANIMALES

65, Rue de St Brieuc
35042 RENNES cedex

LA FILIERE FRANCAISE DES COQUILLES SAINT - JACQUES ET DES PECTINIDES

09 DEC. 1992* 4341



Geoffroy COLSON

IFREMER

* Service d'Economie Maritime
155, Rue J.J. Rousseau
92138 ISSY-LES-MOULINEAUX Cedex
* Département Ressources Aquacoles
BP 70 PLOUZANE

FIOM

11, Bd de Sébastopol
75001 PARIS

ENV
859

INTRODUCTION GENERALE.

Cette étude rentre dans le cadre des actions entreprises par le FIOM pour restructurer le marché de la coquille St Jacques de pêche face à l'accroissement des quantités débarquées, et dans le cadre du programme d'évaluation économique de la filière d'élevage de la coquille St Jacques conduit par IFREMER.

Le but de ce document est donc de faire le point sur l'état actuel de la filière "coquille St Jacques et pectinidés" en France, tant au niveau des circuits de commercialisation et de transformation que des stratégies et exigences des acteurs concernés, de manière à dégager les principales tendances de leur évolution.

Ce document a été réalisé d'une part à partir d'une revue systématique des ouvrages et données existant sur le sujet (statistiques, bibliographie, revue de presse), d'autre part à partir d'interviews informelles des acteurs, et d'enquêtes formelles au moyen d'une série de questionnaires visant à mettre en évidence les pratiques, exigences et stratégies de ceux-ci.

La première partie sera donc consacrée aux caractéristiques générales de la filière: quelles sont les espèces commerciales de pectinidés? Quels produits, bruts ou élaborés, trouve-t-on sur le marché français? Comment les réglementations et normes évoluent-elles? Quelle est la situation de la consommation française de pectinidés?

Une fois les grandes lignes de la filière dessinées, on s'attachera dans la deuxième partie à approfondir certains aspects concernant les structures, les flux et les stratégies existant à chaque niveau de la filière: Quelle est la situation de la production nationale? Comment ont évolué la commercialisation et la distribution des produits? Qu'en est-il du commerce extérieur et du secteur de la transformation?

Les réponses à ces différentes questions seront synthétisées en conclusion, afin de réaliser un panorama de la filière et d'en dégager les principales tendances et éventuels facteurs de blocage ou de développement.

BAYEUX, le

PR/JK
16 octobre 1992

LE SOUS-PRÉFET,

à

Monsieur le Directeur Départemental des
Affaires Maritimes du Calvados
17 bis, rue de la Miséricorde - B.P. 3044
14017 - CAEN CEDEX

OBJET Valorisation de la filière française des coquilles
Saint-Jacques.

RÉFÉR. :

P.J. :

Mon attention a été attirée par l'article
ci-joint, publié par "Le Marin" du 9 octobre 1992 sur la filière
française des coquilles Saint-Jacques, objet d'un nouveau
rapport co-financé par le FIOM et IFREMER.

J'ai noté que la valorisation de la coquille
Saint-jacques régresse et qu'ont disparues les structures de
mise en marché de la coquille fraîche d'origine française.

J'ai pu me procurer ce nouveau rapport auprès de
M. LEMOINE, spécialiste de la coquille Saint-jacques à IFREMER
PORT-en-BESSIN et vous en propose l'examen avec la préoccupation
d'une meilleure valorisation, de la production des ports du
Bessin.

Dans l'hypothèse où vous estimeriez une étude
nécessaire pour mesurer les possibilités d'une éventuelle
transformation des apports sur les sites de débarquement, des
aides publiques pourraient être efficacement recherchées pour
compléter son financement.



Philippe RONSSIN

BAYEUX, le

PR/JK
16 octobre 1992

LE SOUS-PRÉFET,

à

Monsieur le Directeur Départemental des
Affaires Maritimes du Calvados
17 bis, rue de la Miséricorde - B.P. 3044
14017 - CAEN CEDEX

OBJET Valorisation de la filière française des coquilles
Saint-Jacques.

RÉFÉR. :

P.J. :

Mon attention a été attirée par l'article
ci-joint, publié par "Le Marin" du 9 octobre 1992 sur la filière
française des coquilles Saint-Jacques, objet d'un nouveau
rapport co-financé par le FIOM et IFREMER.

J'ai noté que la valorisation de la coquille
Saint-jacques régresse et qu'ont disparues les structures de
mise en marché de la coquille fraîche d'origine française.

J'ai pu me procurer ce nouveau rapport auprès de
M. LEMOINE, spécialiste de la coquille Saint-jacques à IFREMER
PORT-en-BESSIN et vous en propose l'examen avec la préoccupation
d'une meilleure valorisation, de la production des ports du
Bessin.

Dans l'hypothèse où vous estimeriez une étude
nécessaire pour mesurer les possibilités d'une éventuelle
transformation des apports sur les sites de débarquement, des
aides publiques pourraient être efficacement recherchées pour
compléter son financement.

Philippe RONSSIN

Coquille Saint-Jacques

Tout sur la filière française

Le FIOM profite de l'ouverture de la saison de pêche à la coquille Saint-Jacques pour présenter un nouveau rapport, co-financé par l'IFREMER. L'étude, réalisée par l'Ensa de Rennes, vient combler un vide documentaire sur la filière française des pectinidés.

UNE toute nouvelle étude sur la filière française des coquilles Saint-Jacques et des pectinidés vient d'être adressée à toutes les institutions et organisations de producteurs concernées par ce marché. Il s'agit d'un rapport complet, qui en 130 pages, donne une photographie du secteur « coquille », Saint-Jacques ou apparenté (au total, dix-sept espèces commerciales appartenant à cinq genres différents).

Ce rapport est le résultat d'une initiative bilatérale, avec d'un côté l'IFREMER, et de l'autre le FIOM. L'idée de départ était de combler un vide, puisque, comme l'explique Bruno Carpenki du FIOM, aucune étude complète et rationnelle n'avait été faite jusqu'à présent sur la filière des pectinidés, concernant la transformation et la commercialisation. Il paraît en effet judicieux de baliser le terrain de l'« après-pêche » en envisageant toutes les possibilités d'écoulement du stock, dans un contexte international (marché import/export), où l'on voit l'arrivée de plus en plus fréquente de produits de substitution (surimi de Saint-Jacques par exemple) et une demande en produits préparés (plats cuisinés, restauration rapide et hors foyer, restauration collective) en augmentation. L'IFREMER, qui développe parallèlement à la pêche un programme aquacole sur la coquille, souhaitait également des informations économiques pour en estimer la viabilité.

La charge de l'étude a été confiée à une équipe de l'École nationale supérieure d'agronomie de Rennes, qui, sous la houlette de Geoffroy Colson, a prospecté pendant six mois (premier

semestre 1992) auprès des acteurs de la filière : mareyeurs, importateurs, transformateurs, distributeurs et restaurateurs. Interviews informelles et enquêtes formelles ont permis de brosser le tableau de leurs pratiques, exigences et stratégies. Outre ces questionnaires, le document s'appuie sur des données déjà existantes concernant la ressource, auxquelles ont été ajoutées des données issues de travaux qui n'avaient jusqu'alors pas été exploités. J.C. Dao, de la direction des ressources vivantes d'IFREMER Brest, a notamment contribué à la « construction du mur » par ses recherches sur la filière mondiale des pectinidés.

Un produit haut de gamme

D'après le rapport, les pectinidés restent, en France, des produits ayant une image haut de gamme. Bien sensibilisés par les campagnes du FIOM, les acheteurs renouent avec ces mollusques, et le marché de la coquille Saint-Jacques fraîche entière apparaît assez porteur. Les plats cuisinés suivent la tendance à la hausse, alors que les charcuteries de la mer se stabilisent ; la noix fraîche, par contre, est en régression.

La filière des pectinidés frais connaît des circuits de distribution variables, du producteur au consommateur, suivant la région où l'on se trouve et la saison. Par exemple, en région de production, les intermédiaires sont réduits, puisque les GMS s'approvisionnent directement avec le mareyeur ou même le pêcheur,

sans passer par les grossistes. Quand la pêche est fermée en France, les restaurateurs s'approvisionnent avec des coquilles étrangères, dont l'origine dépend des périodes de pêches de par le monde. La distribution sur filière des pectinidés surgelés connaît moins de variation, car elle concerne en grande partie des produits importés.

La valorisation de la coquille Saint-Jacques a régressé depuis une vingtaine d'années, corrélativement à la diminution de la production. La disparition des structures de mise en marché notamment a conduit à délaisser l'achat de noix au profit de coquilles entières. Avec la reprise de la production, le réseau de transformation pourrait être relancé, à condition toutefois, selon le rapport, de dissiper le flou existant sur les appellations, source de concurrence déloyale. A noter que les intermédiaires (grossistes, importateurs, centrales d'achat) ne travaillent pas le produit, l'aspect valorisation étant plutôt l'affaire des producteurs (en amont) ou des restaurateurs (en aval).

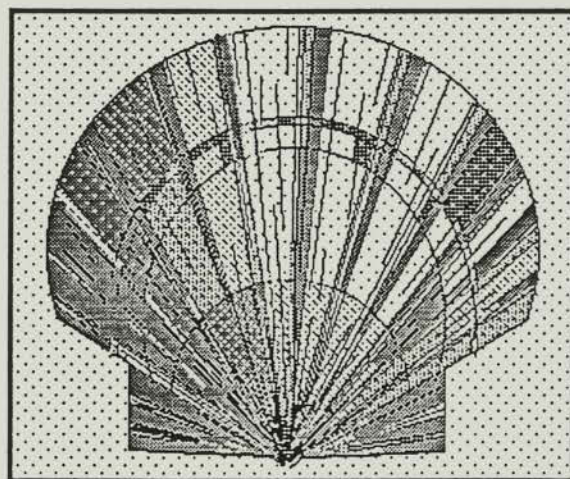
Le principal point noir que connaît le marché de la coquille est la fraude, qui déstabilise les prix. Le rapport insiste sur le fait que les incertitudes liées à la fois à la fragilité de la ressource et à l'importance des fraudes rendent difficile d'augurer quoi que ce soit sur l'avenir de la filière à long terme. Les consommateurs sont pourtant au rendez-vous, attirés par ce produit festif, haut de gamme et diététique. Fraîcheur et qualité sont à présent les deux cartes à jouer pour maintenir le marché de ce côté.

Gaëlle PLOUZENEC

ECOLE NATIONALE SUPERIEURE
AGRONOMIQUE DE RENNES
Département Halieutique

INSTITUT SUPERIEUR DES
PRODUCTIONS ANIMALES

LA FILIERE FRANCAISE DES COQUILLES SAINT - JACQUES ET DES PECTINIDES



Septembre 1992

Geoffroy COLSON

IFREMER

FIOM

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS.	p.1
INTRODUCTION GENERALE.	p.2

Première partie : Identification des produits, réglementation, consommation.

I. CARACTERISTIQUES GENERALES DES ESPECES COMMERCIALES DE PECTINIDES.	p.2
I.1. Description des principales espèces commerciales de pectinidés	p.3
I.1.1. <u>Espèces du genre Pecten.</u>	
I.1.1.1. <i>Pecten maximus et Pecten jacobeus.</i>	
I.1.1.2. <i>Pecten novaezealandiae.</i>	
I.1.1.3. <i>Pecten fumatus.</i>	
I.1.2. <u>Espèces du genre Placopecten.</u>	
I.1.3. <u>Espèces du genre Patinopecten.</u>	
I.1.3.1. <i>Patinopecten caurinus.</i>	
I.1.3.2. <i>Patinopecten yessoensis.</i>	
I.1.4. <u>Espèces du genre Chlamys.</u>	
I.1.4.1. <i>Chlamys islandica.</i>	
I.1.4.2. <i>Chlamys opercularis.</i>	
I.1.4.3. <i>Chlamys farreri et Chlamys nobilis.</i>	
I.1.4.4. <i>Chlamys sp. d'Amérique du Sud.</i>	
I.1.4.5. <i>Chlamys varia.</i>	
I.1.5. <u>Espèces du genre Argopecten.</u>	
I.1.5.1. <i>Argopecten gibbus.</i>	
I.1.5.2. <i>Argopecten irradians.</i>	
I.1.5.3. <i>Argopecten purpuratus.</i>	
I.2. Quelques aspects du marché international.	p.11
II. LES PRODUITS DU MARCHE FRANÇAIS.	p.13
II.1. Produits frais: rayons "marée" et "traiteur".	p.13
II.1.1. <u>Produits de base.</u>	
II.1.2. <u>Charcuterie et charcuterie pâtisseries.</u>	
II.1.3. <u>Plats cuisinés.</u>	
II.2. Produits frais: rayon libre service.	p.14
II.2.1. <u>Plats cuisinés.</u>	
II.2.2. <u>Charcuterie.</u>	
II.2.3. <u>Surim</u>	
II.3. Produits surgelés.	p.14
II.3.1. <u>Noix de Saint-Jacques.</u>	

II.3.2. <u>Surimi.</u>	
II.3.3. <u>Plats cuisinés.</u>	
II.3.4. <u>Charcuterie.</u>	
II.3.5. <u>Autres.</u>	
II.4. Produits appertisés.	p.16
II.4.1. <u>Noix de Saint-Jacques.</u>	
II.4.2. <u>Plats cuisinés.</u>	
III. REGLEMENTATIONS ET NORMES EN VIGUEUR.	p.16
III.1. Le problème des appellations.	p.17
III.1.1. <u>Les pectinidés frais.</u>	
III.1.2. <u>Les pectinidés congelés et surgelés.</u>	
III.1.3. <u>Les produits élaborés.</u>	
III.2. Critères microbiologiques.	p.18
III.3. La teneur en eau.	p.19
III.4. Les additifs.	p.20
III.5. Conditionnement et étiquetage.	p.22
III.6. Transport et présentation à l'étal.	p.22
III.7. Toxines d'origine algale.	p.23
III.8. Contrôle sanitaire et technique des coquillages transformés.	p.23
III.8.1. <u>Contrôle des coquillages.</u>	
III.8.2. <u>Les produits transformés.</u>	
IV. LA CONSOMMATION FRANÇAISE DE PECTINIDES.	p.25
IV.1. Les coquilles Saint-Jacques congelées et surgelées.	p.25
IV.2. Les coquilles Saint-Jacques fraîches.	p.28
IV.2.1. <u>La consommation de coquilles Saint-Jacques fraîches entières.</u>	
IV.2.2. <u>La consommation de noix de Saint-Jacques fraîches.</u>	
IV.3. Les plats préparés et les conserves à base de coquille Saint-Jacques.	p.34
IV.3.1. <u>Les plats cuisinés surgelés.</u>	
IV.3.2. <u>Les plats cuisinés frais.</u>	
IV.3.3. <u>Les charcuteries de la mer.</u>	
IV.3.4. <u>Les salades de la mer.</u>	
IV.3.5. <u>Les conserves de coquilles Saint-Jacques.</u>	
IV.4. La restauration.	p.37
IV.4.1. <u>Quantités achetées par les différents types de restauration.</u>	
IV.4.2. <u>Quantités achetées par régions.</u>	

Deuxième partie : Production, transformation, commercialisation.

I. CADRE JURIDIQUE, GEOGRAPHIQUE ET ECONOMIQUE DES PECHERIES FRANÇAISES DE COQUILLES SAINT-JACQUES.	p.47
I.1. Cadre juridique des pêcheries, évolution de la réglementation.	p.47
<u>I.1.1. L'Ordonnance de 1945.</u>	
<u>I.1.2. Le Comité Interprofessionnel, organe de décision;</u>	
<u>I.1.3. Historique de la réglementation en Baie de Saint Brieuc.</u>	
<u>I.1.4. Les OP et la FEDOPA.</u>	
I.2. Les zones de pêche.	p.53
<u>I.2.1. Bretagne - Vendée.</u>	
I.2.1.1. <i>Baie de Saint Brieuc.</i>	
I.2.1.2. <i>Baie de Morlaix.</i>	
I.2.1.3. <i>Rade de Brest et Iroise.</i>	
I.2.1.4. <i>Baie de Concarneau.</i>	
I.2.1.5. <i>Courreaux de Groix et Belle-Ile.</i>	
<u>I.2.2. Manche Est et Mer du Nord.</u>	
I.3. Caractéristiques des principales pêcheries.	p.56
<u>I.3.1. La flottille des Côtes d'Armor. Evolution des métiers.</u>	
<u>I.3.2. Evolution de l'activité économique en Baie de Saint Brieuc.</u>	
<u>I.3.3. Les pêcheries de la Mache Est.</u>	
I.4. Le développement de l'aquaculture.	p.61
<u>I.4.1. Le programme pectinidés en Rade de Brest.</u>	
<u>I.4.2. Le Plan de Développement de la coquille Saint-Jacques en Baie de Saint Brieuc.</u>	
I.5. Le problème des fraudes.	p.62
<u>I.5.1. Baie de Saint Brieuc.</u>	
I.5.1.1. <i>Types de fraudes.</i>	
I.5.1.2. <i>Circuits empruntés.</i>	
I.5.1.3. <i>Comportement des acteurs.</i>	
I.5.1.4. <i>Lutte contre la fraude.</i>	
<u>I.5.2. Baie de Seine.</u>	
II. ANALYSE DE LA PRODUCTION NATIONALE.	p.66
II.1. Production annuelle.	p.67
<u>II.1.1. Production nationale de 1970 à 1990.</u>	
<u>II.1.2. Production annuelle par quartier.</u>	
II.1.2.1. <i>Manche Est.</i>	
II.1.2.2. <i>Bretagne Nord.</i>	
II.1.2.3. <i>Bretagne Sud.</i>	
II.2. Contribution des différents gisements à la production nationale.	p.68
II.3. La campagne 1991/1992.	p.70

III. PREMIERE MISE EN MARCHÉ.	p.72
III.1. La formation des prix.	p.72
<u>III.1.1. Evolution annuelle globale.</u>	
<u>III.1.2. Evolution annuelle par quartier.</u>	
<u>III.1.3. Evolution des prix lors de la campagne 1991/1992.</u>	
III.1.3.1. <i>Normandie.</i>	
III.1.3.2. <i>Baie de Saint Brieuc.</i>	
III.2. Evolution des structures de mise en marché.	p.76
<u>III.2.1. La Baie de Saint Brieuc.</u>	
<u>III.2.2. La Manche Est.</u>	
<u>Conclusion</u>	
IV. LE COMMERCE EXTERIEUR.	p.84
IV.1. Importations.	p.84
<u>IV.1.1. Importations de pectinidés en 1991.</u>	
IV.1.1.1. <i>Pectinidés frais.</i>	
IV.1.1.2. <i>Pectinidés congelés.</i>	
<u>IV.1.2. Evolution des importations depuis 1977.</u>	
<u>IV.2.1. Pectinidés frais.</u>	
<u>IV.2.2. Pectinidés congelés.</u>	
<u>Conclusion</u>	
IV.2. Les exportations.	p.93
<u>IV.2.1. Situation des exportations en 1991.</u>	
IV.2.1.1. <i>Les destinations.</i>	
IV.2.1.2. <i>Evolution mensuelle des exportations en 1991.</i>	
<u>IV.2.2. Evolution des exportations depuis 1977.</u>	
V. LA DISTRIBUTION.	p.100
V.1. La consommation de pectinidés par circuit de distribution.	p.100
<u>V.1.1. La consommation de coquilles Saint-Jacques surgelées.</u>	
<u>V.1.2. La consommation de coquilles Saint-Jacques fraîches.</u>	
V.1.2.1. <i>Coquilles Saint-Jacques fraîches entières.</i>	
V.1.2.2. <i>Noix de Saint-Jacques fraîches.</i>	
V.2. La restauration.	p.108
<u>V.2.1. Coquilles Saint-Jacques fraîches entières.</u>	
<u>V.2.2. Noix de Saint-Jacques fraîches.</u>	
<u>V.2.3. Noix de Saint-Jacques surgelées.</u>	
<u>V.2.4. Plats préparés à base de coquillages, crustacés, mollusques.</u>	
<u>V.2.5. Conserves de coquillages, crustacés, mollusques.</u>	
VI. LE SECTEUR DE LA TRANSFORMATION DE PECTINIDES EN FRANCE.	p.113
VI.1. Les entreprises françaises de transformation de pectinidés en 1991.	p.113
<u>VI.1.1. Les conserveries.</u>	
<u>VI.1.2. Les entreprises de fabrication de coquillages farçis.</u>	

Le présent mémoire a été réalisé dans le cadre du Laboratoire Halieutique de l'Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Rennes. Il a été cofinancé par le FIOM et l'IFREMER dans le cadre d'une convention passée entre ces organismes et l'ENSAR.

Rédigé entre les mois de Janvier et Juillet 1992, ce document est en partie fondé sur de nombreuses enquêtes réalisées auprès des professionnels de la filière.

A ce titre, je tiens à remercier les différents mareyeurs, importateurs, transformateurs, distributeurs et restaurateurs qui ont accepté de répondre à mes questions et m'ont permis d'avancer dans mon travail.

Je tiens également à remercier les centres IFREMER de Brest et de Ouistreham, en particulier Messieurs DAO, BERTHOU, LESPAGNOL, VIGNEAU pour leur collaboration, le Service d'Economie Maritime de l'IFREMER, en particulier P. PAQUOTTE, de même que B. KARPINSKI et le FIOM, sans qui cette étude n'aurait été possible, ainsi que J.P. BOUDE, professeur à l'ENSAR, pour son soutien tout au long de ce travail.

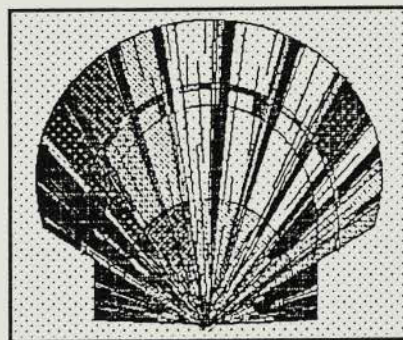
Geoffroy COLSON

PREMIERE PARTIE

IDENTIFICATION DES PRODUITS

REGLEMENTATIONS

CONSOMMATION



INTRODUCTION.

Lorsqu'on s'intéresse à la filière "coquille St Jacques et pectinidés" en France, on s'aperçoit très rapidement de la diversité des produits que l'on trouve sur le marché français. Aussi il est indispensable de définir clairement la nature des espèces commerciales auxquelles on a affaire, leur origine et leur mode d'exploitation, et de faire l'inventaire des produits mis à la disposition des consommateurs français.

Par ailleurs, vu l'évolution rapide des réglementation et normes, il est nécessaire de faire le point sur celles-ci.

Enfin l'analyse de la consommation française de pectinidés sera précieuse pour dresser par la suite un bilan de ce marché particulier.

I. CARACTERISTIQUES GENERALES DES ESPECES COMMERCIALES DE PECTINIDES.

Parmi les différentes espèces de mollusques bivalves, les pectinidés ont la particularité d'être reconnus comme des produits de haute valeur marchande chez un petit nombre de pays qui consomment la majorité de la production mondiale.

Les pays producteurs se situent pour la plupart dans les zones froides ou tempérées. La production mondiale a été ces dernières années dominée par les USA et le Japon: les captures de ces deux pays représentent environ les 2/3 de la production mondiale qui atteint 900 000 tonnes en 1988. Depuis les années 1970, la situation a considérablement évolué en raison de la surexploitation par la pêche et du développement de l'aquaculture dans certains bassins de production (en particulier au Japon).

Environ un tiers de la production mondiale est exportée, principalement en Europe occidentale (en particulier la France) et aux USA. Le marché international représente environ 300 000 000 US\$.

On trouve sur le marché international une dizaine d'espèces, toutes désignées sous le terme anglais "scallop", mais différant beaucoup sur le plan morphologique, physiologique et qualitatif.

Une des principales caractéristiques des gisements exploités est qu'ils sont rarement stables, alternant des périodes d'abondance et des périodes d'absence plus ou moins complète. Une des raisons en est une grande sensibilité de la reproduction aux conditions climatiques, associée à une grande vulnérabilité vis à vis de la pêche et des engins de pêche utilisés (drague, chalut).

I.1. Description des principales espèces commerciales de pectinidés.

On trouvera en annexe I un tableau résumant la morphologie et la localisation géographique des principales espèces commerciales.

I.1.1. Pectinidés du genre *Pecten*.

a) *Pecten maximus* et *Pecten jacobus*.

Aussi appelées "coquilles Saint Jacques", ces deux espèces font l'objet en France d'une exploitation très ancienne.

On trouve *P. maximus* de la Norvège aux côtes marocaines, alors que *P. jacobus* est une espèce méditerranéenne.

Ce sont toutes les deux des espèces hermaphrodites; *P. maximus* est de taille légèrement supérieure (jusqu'à 17 cm), à vitesse de croissance moyenne, à grande longévité. C'est un pectinidé sédentaire, colonisant les fonds meubles des dépressions. La ponte a lieu pendant la saison estivale, avec de larges fluctuations suivant les gisements. En France, la maturité sexuelle est atteinte à l'âge de deux ans en moyenne.

Les rendements sont très variables, et se traduisent par des fluctuations de captures.

b) *Pecten novaezealandiae*.

On trouve cette espèce à peine plus petite que *Pecten maximus* autour de la Nouvelle Zélande; son exploitation est récente (années 1970) et fluctue

beaucoup suivant les années. Il existe pour cette espèce un programme de développement de l'aquaculture.

c) *Pecten fumatus*.

C'est une espèce très proche de *Pecten maximus*: hermaphrodite, elle colonise les mêmes habitats, et sa vitesse de croissance est légèrement inférieure. On la trouve en Australie, et son exploitation, très ancienne puisqu'elle a débuté au XIXème siècle en Tasmanie, s'est surtout développée après la Deuxième Guerre Mondiale afin d'assurer une demande locale puis un marché à l'exportation.

P. fumatus fait l'objet d'une exploitation régulière en Tasmanie et à Victoria, d'une exploitation épisodique en Australie du Sud et de l'Ouest ainsi qu'en Nouvelles Galles du Sud, et d'une pêche spécialisée à Port Philip Bay, Lake Entrance et dans le détroit de Bass.

Mais la surexploitation a conduit à la fermeture de la pêche en 1989. Une réflexion est actuellement en cours à Port Philip Bay pour un retour à une exploitation professionnelle; il existe également en Tasmanie un programme de relance de la pêche par captage de naissain en milieu naturel accompagné d'un complément de production en écloserie.

I.1.2. Espèces du genre *Placopecten*.

a) *Placopecten magellanicus*.

Présente dans le Nord-Ouest Atlantique, cette espèce de grande taille (12-15 cm en moyenne, 25 cm maximum) s'étend de la Virginie à l'estuaire du Saint Laurent. Sa croissance est assez lente en eau froide puisque l'âge à la première capture est de 4 à 7 ans suivant les gisements. Nageant facilement par bonds, elle échappe aisément aux engins de pêche.

La pêche de *P. magellanicus* est une activité traditionnelle datant du début du siècle; actuellement cette espèce est exploitée par le Canada et les USA soit sur des fonds côtiers tels que la Baie de Fundy ou la Baie des Chaleurs, soit sur des fonds importants (100 m) tels que le Banc Georges. La pêcherie du Banc Georges est d'ailleurs l'une des premières au monde en quantité avec des débarquements de 40 à 120 000 tonnes. La production canadienne est

principalement destinée à l'exportation. Par ailleurs le Canada expérimente l'aquaculture sur la côte Est, dans différentes baies.

I.1.3. Espèces du genre *Patinopecten*.

a) *Patinopecten caurinus*.

Cette espèce, morphologiquement voisine de la coquille japonaise *P. yessoensis*, est présente dans le Pacifique du Nord-Est, de la Californie à l'Alaska. Pouvant atteindre de grandes tailles, sa vitesse de croissance est moyenne: les individus exploités ont en général plus de 5 ans. L'exploitation se fait par une flottille multimétiers.

b) *Patinopecten yessoensis*.

Cette espèce de grande taille et à sexes séparés est exploitée au Japon et sert de référence en matière de développement de la pectiniculture: en 1990 l'activité pêche/aquaculture japonaise a produit 350 000 tonnes.

I.1.4. Espèces du genre *Chlamys*.

a) *Chlamys islandica*.

Présente sur les côtes septentrionales de l'Atlantique Nord, jusqu'au Spitzberg et au Groënland, cette espèce est caractérisée par une absence de corail et un muscle de petite taille. La vitesse de croissance est lente: exploitable à partir de 5 ans, les individus les plus recherchés ont 8-10 ans.

C. islandica fait l'objet d'une pêche côtière importante en Islande et aux Iles Feroe; c'est aussi une capture accessoire des pêcheries du Canada à Terre Neuve.

b) *Chlamys opercularis*.

Egalement appelé "pétoncle blanc" ou "vanneau", ce pectinidé de petite taille (11 cm maximum) a une durée de vie courte (5 ans en France); il se déplace facilement sur le fond et colonise les mêmes habitats que *P. maximus*. C'est un hermaphrodite simultané.

La pêche est associée à celle de la coquille St Jacques européenne, en particulier entre les Shetlands et l'île de Man où les animaux sont plus grands.

C. opercularis se conserve difficilement en frais.

c) Chlamys farreri et Chlamys nobilis.

Ces deux espèces sont présentes en Chine et ont fait l'objet d'un programme d'aquaculture dans les années 70-80. Actuellement supplantées par Argopecten irradians, très performant dans les conditions environnementales chinoises, ce sont désormais des espèces de complément.

d) Chlamys sp. d'Amérique du Sud.

Plusieurs espèces d'exploitation récente sont destinées au marché nord-américain. Il s'agit entre autres de Chlamys tehuelcha dont la production est très erratique, et de Chlamys patagonica, présent au Chili.

e) Chlamys varia.

Également appelé "pétoncle noir", cette espèce de petite taille colonise les fonds de maërl et les fonds sablo-vaseux de faible profondeur (10-15 m). C. varia se fixe à un support par un byssus, mais peut également se déplacer pour changer de support. C'est un hermaphrodite successif.

I.1.5. Espèces du genre *Argopecten*.

a) Argopecten gibbus.

Localisée sur la côte Est d'Amérique du Nord (en particulier les bancs très importants en Floride), les stocks, décimés en 1988 par un protozoaire, seraient en cours de restauration.

b) Argopecten irradians.

C'est une espèce très côtière, plus nordique que A. gibbus, vivant en estuaire et dans les baies peu profondes. Hermaphrodite, A. irradians a une gonade comparable à celle de P. maximus.

Exploitée sur le littoral par des pêcheries artisanales, l'aquaculture est réalisée depuis une quinzaine d'années (notamment en Chine à partir de souches américaines).

c) *Argopecten purpuratus*.

Résistante, de taille moyenne (12 cm maximum), à croissance rapide (taille commerciale atteinte à 15 mois), cette espèce se prête particulièrement à l'aquaculture.

Localisée en Amérique du Sud (Pérou et Nord du Chili), son développement est étroitement associé au phénomène El Nino, qui provoque un réchauffement des eaux.

Son exploitation a débuté en 1978 au Pérou, la pêche devenant très intensive à partir de 1982. Depuis 1985 la production a ralenti au Pérou, et est désormais interdite au Chili pour cause de surexploitation.

Conclusion.

Le graphique suivant montre l'évolution des captures mondiales des différentes espèces commerciales de pectinidés, de 1983 à 1989.

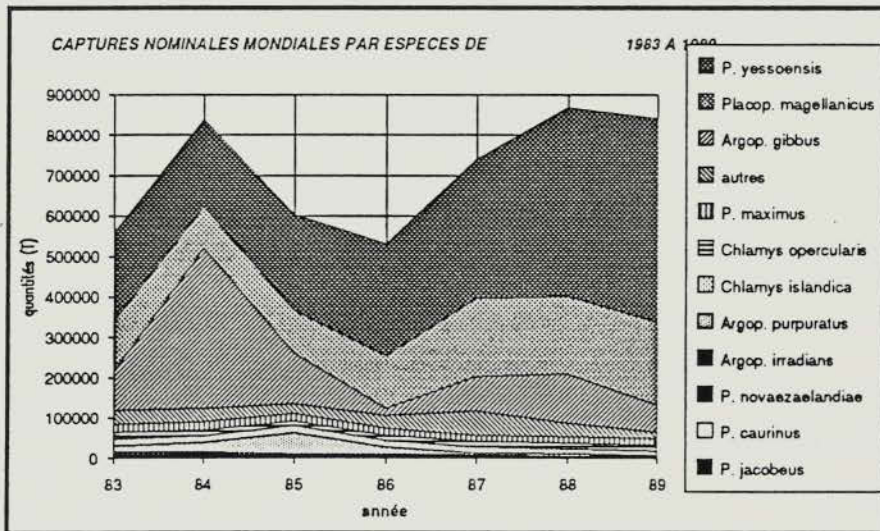


Fig.1 : captures nominales mondiales par espèce de 1983 à 1989.
(source: statistiques FAO)

De 1983 à 1989, la majorité des débarquements est constituée par *P. yessoensis* du Japon, *P. magellanicus* et *A. gibbus* des USA et du Canada. On observe en 1986 un net fléchissement des captures pour l'ensemble des espèces.

Les captures mondiales se caractérisent d'une part par une grande diversité des espèces exploitées, tant au niveau de la taille qu'au niveau de la reproduction (donc du corail).

D'autre part on observe de par le monde une grande diversité de stratégies d'exploitation, qui ont en général un point commun, celui d'être opportuniste. En effet du fait de la grande sensibilité des pectinidés aux variations des conditions climatiques et aux engins de pêche, il est très difficile de mettre en place une véritable gestion des différents stocks. Par exemple, la particularité des espèces septentrionales de pectinidés est que l'accès aux zones de pêche est intermittent à cause des conditions climatiques difficiles. La rentabilité est assujettie à de très forts rendements, qui exigent des populations vierges. Or la croissance très lente dans ces régions fait que les gisements s'épuisent très vite. On retrouve également une exploitation aléatoire pour les espèces assujetties au phénomène El Nino en Amérique de Sud.

On peut donc distinguer :

- des pêcheries artisanales telles que celle de *P. maximus* en France et au Royaume Uni, ou *C. islandica* en Islande;
- des pêcheries industrielles telles que celle de *P. magellanicus* aux USA ou celle de *C. islandica* en Norvège;
- des pêcheries récentes occasionnelles telles que celle d'*A. purpuratus* en Amérique du Sud.
- des pêcheries combinant pêche et aquaculture. C'est le cas au Japon et en Chine. Des essais sont également en cours sur un certain nombre d'espèces, comme *P. maximus*, *P. novaezealandiae*, *P. fumatus*, *P. magellanicus*.

La pectiniculture comprend deux étapes: le captage de naissain sur collecteurs et le grossissement, soit par semis sur le fond soit en culture suspendue. Depuis quelques années, se développent des méthodes d'élevage plus complètes, faisant notamment intervenir des écloséries. Nous reviendrons plus loin sur le développement de la pectiniculture en France.

I.2. Quelques aspects du marché international.

Le marché international se concentre sur deux principaux marchés, les USA et l'Europe du Sud (où la France occupe une position prépondérante). Le Japon consomme également des quantités importantes, mais les pectinidés sont l'un des rares produits de la mer pour lesquels la production nationale satisfait le marché japonais, grâce au développement de l'aquaculture. Jusqu'en 1990, le Japon exportait des quantités importantes de chair de bonne qualité vers les USA et la France. Suite à la présence de toxines phytoplanctoniques (PSP et DSP) depuis le début des années 1980, la commercialisation s'est vue périodiquement interdite, et en 1990 un embargo total a été décidé en France sur la coquille japonaise. En 1992 cette décision a été étendue à la CEE.

En réalité les marchés américains et français sont assez différents: le corail, peu apprécié aux USA, est synonyme de qualité en France où il contribue à faire monter les prix. Si la présence de corail peut faire augmenter le poids de la coquille jusqu'à 60% par rapport à la coquille non coraillée, néanmoins conserver le corail pose des problèmes de conservation du coquillage vivant.

Le négoce international, qui se fait sous forme de noix congelée (la gonade n'étant commercialisée qu'en France), repose sur trois critères:

-le calibre du muscle:

Il existe une gamme de prix suivant le calibre (qui se mesure en nombre de pièces par livre anglaise), 5/40 pc/lb correspondant aux grosses noix, 40/100 pc/lb aux moyennes, 100 pc/lb et plus aux petites noix, sérieusement décotées (*A. gibbus*, produits chinois).

- la qualité du conditionnement:

Au niveau de l'industrie, la substitution d'une espèce par une autre n'est pas le problème majeur car la couleur ne varie pas de façon significative. C'est surtout la présence de corail et sa taille qui importe (sur le marché français).

Le marché international est affecté par un certain nombre de pratiques telles que la vente en frais de coquilles décongelées (faire la différence avec la véritable noix fraîche est parfois difficile) ou l'augmentation de la teneur en eau par trempage.

En effet les transformateurs ont tendance à tremper les noix dans une solution de tripolyphosphate de sodium afin de blanchir la chair et d'augmenter la teneur en eau (jusqu'à 30%). Une solution à 10% est en général considéré comme le maximum acceptable. En France, une récente tentative de normalisation a fixé le rapport maximal "humidité/protéines" à 5.

Le glazurage, qui consiste en un passage rapide de la noix congelée en eau afin de provoquer la formation d'une pellicule de glace qui améliore la conservation, peut également provoquer un gain de poids de 5 à 30%. Ce procédé est cependant relativement bien contrôlé maintenant, et il est demandé en France une compensation forfaitaire en produit à l'expéditeur.

- la fraîcheur du produit:

Ce critère est laissé à l'appréciation de l'utilisateur, qui doit juger de la dégradation du produit entre sa pêche et la congélation du muscle ou de la coquille entière. Les pratiques sont identifiées suivant les pays et les prix offerts dépendent de la connaissance qu'ont les acheteurs des conditions de manutention et de la renommée du gisement d'origine.

CONCLUSION.

Les espèces commerciales de pectinidés sont caractérisées par une grande diversité: 17 espèces sont exploitées, appartenant à 5 genres différents. Les tailles, la présence ou non de corail et sa couleur, les qualités gustatives sont donc très diverses, d'autant plus que ces caractéristiques sont fonction de la localisation géographique: c'est le cas de *P. maximus* en France; bien qu'appartenant à la même espèce, les coquilles des différents gisements présentent des variations de taille et de qualité du corail.

A cette diversité des espèces, s'ajoute la diversité des modes d'exploitation. Ceci est dû à la stabilité plus ou moins marquée des gisements, mais aussi aux conditions climatiques, à la vitesse de croissance des animaux, et aux stratégies d'exploitation (par exemple mise au point de l'aquaculture).

Enfin, les goûts et préférences des consommateurs des différents pays sont également très variables.

II. LES PRODUITS DU MARCHE FRANCAIS.

Les différents produits présentés ici sont des exemples parmi ceux que l'on trouve au détail, en poissonnerie ou grande distribution. Sont précisés, lorsqu'ils sont indiqués, le poids unitaire et le pourcentage de St Jacques mis en oeuvre.

Les produits ont été classés en trois types, "frais", "congelé", "appertisé". Pour chacun de ces types, nous avons répertorié les catégories commerciales et les catégories de présentation.

II.1. Produits frais: rayons "marée" et "traiteur".

II.1.1. Produits de base.

- Coquille St Jacques entière, blanche ou coraillée.
- Noix de St Jacques blanche ou coraillée.
- Coquille St Jacques entière ébarbée.

II.1.2. Charcuterie - charcuterie pâtissière.

- Terrine de St Jacques.
- Mousse de St-Jacques.
- Rillettes de St Jacques.
- Rillettes de saumon et St Jacques.
- Délice de Coquille St Jacques à l'Armagnac (pasteurisé)
- Feuilleté de St Jacques aux morilles.
- Salade de langouste et St Jacques.

II.1.3. Plats cuisinés.

- Coquille St Jacques en gratin.

On trouve donc dans les rayons frais toute une gamme de nouveaux produits élaborés, dont les recettes se positionnent dans le secteur traditionnel haut de gamme. L'emploi d'autres produits haut de gamme tels que le saumon, la

II.2. Produits frais: rayon libre service.

II.2.1. Plats cuisinés.

- "Coquilles St Jacques cuisinées": barquette 2*130 g.

II.2.2. Charcuterie.

- "Terrine de St Jacques": barquette 250 g 32%
- "mousse marine aux coquilles St Jacques": barquette 200 g. 16%
- "duo de St Jacques et langouste" barquette 270 g 27% SJ, 17% LG
- "mousseline de St Jacques" barquette 2*130 g 20%

II.2.3. Surimi.

- "noix de poisson goût St Jacques" boîte 2 sachets 5 noix 150g.

Nous pouvons ici faire la même remarque que précédemment en ce qui concerne les produits élaborés. La quantité de pectinidés mis en oeuvre dans ces produits est très variable; de même il ne semble pas y avoir pour l'instant de conditionnement standard. Par contre la barquette, synonyme de qualité, est de règle. Par ailleurs le surimi au goût de St Jacques est peu présent en libre service.

II.3. Produits surgelés.

II.3.1. Noix de St Jacques.

-*appellations*: "noix de St Jacques", "noix de St Jacques avec corail", "noix de St Jacques sans corail", "noix de pétoncle", noix de pétoncle avec corail".

- *origine*: Groënland, Canada, Islande, Ecosse, UK, USA.

- *calibre*: 10/20, 15/20, 25/35, 35/45, 60/80. rarement indiqué.

- *emballage*: sac, barquette plastique.

- *poids*: 1 kg, 500 g, 250 g.

II.3.2. Surimi.

- "saveur de coquille St Jacques avec corail" barquette 300 g. Japon.

II.3.3. Plats cuisinés.

- *appellation*: "coquille St Jacques" + recette
- *recettes*: traditionnelles (à la bretonne, à la normande, au champagne...)
- *nbre d'unités*: 1, 2, 4, 6.
- *poids unitaire*: 90 g, 100 g, 110 g, 120 g. (à la demande pour la restauration)
- *emballage*: thermorétractable, boîte.
- *% St Jacques*: 20%, 25%, 30%, 40%, 45%, 55%, 70%. (à la demande pour la restauration)

II.3.4. Charcuterie.

- *appellation*: "terrines de St Jacques", "terrines de fruits de mer",
"mousseline de St Jacques", "soufflé de St Jacques".
- *nbre d'unités*: 1, 2.
- *poids unitaire*: 90 g, 150 g, 1 kg.
- *emballage*: boîte.
- *% St Jacques*: 11%, 18%, 40%.

II.3.5. Autres.

- "pétoncles farcis". boîte 24*10 g.
- "cassolette de pétoncles". boîte 2*120 g. 50%
- "ris de veau et St Jacques". cassolette 300 g 15% SJ, 15% ris
- "médaillon de St Jacques et joue de mériou". boîte 2*200 g 50% SJ, 47%
mériou.
- galettes fourrées à la St Jacques.
- tartes aux coquilles St Jacques.
- noix de St Jacques au coulis de langoustine et riz safran.

C'est dans le type "congelé/surgelé" que l'on rencontre le plus de variété dans les produits proposés.

En ce qui concerne les noix de St Jacques, la législation réservant l'appellation "noix de coquille St Jacques" aux pectinidés du genre *Pecten*, on trouve deux types d'appellations, "noix de coquille St Jacques" d'une part et "noix de St Jacques" ou "noix de pétoncle" d'autre part, suivant l'origine du produit. Par ailleurs les calibres sont rarement indiqués, et quand ils le sont ne paraissent pas clairement définis.

Parmi les plats cuisinés, on trouve d'une part des produits traditionnels tels que les gratins, pour lesquels il existe une échelle de qualité correspondant à la quantité de St Jacques mise en oeuvre (20 à 70%), d'autre part des produits plus nouveaux, type terrine, très variables du point de vue de la qualité ou du conditionnement, et enfin divers plats élaborés du type "pétoncles farcis" ou produits incorporant d'autres ingrédients haut de gamme (mérrou, ris de veau, langoustine).

II.4. Produits appertisés.

II.4.1. Noix de St Jacques.

- *appellation*: "Noix de St Jacques au naturel".
- *poids*: 138 g, 205 g, 207 g, 233 g.
- *emballage*: boîte avec parfois 3 petites coquilles vides sous film.

II.4.2. Plats cuisinés.

- *appellation*: "coquille St Jacques" + recette.
- *recettes*: traditionnelle, exotique.
- *poids*: 205 g, 300 g.
- *% St Jacques*: 20%, 25%, 35%, 55%.
- *emballage*: boîte avec parfois 3 petites coquilles vides sous film.

Il existe ici nettement moins de diversité dans les produits proposés. Les recettes sont la plupart du temps traditionnelles, parfois exotiques. Chaque marque propose en général 3 ou 4 recettes dans sa gamme.

III. REGLEMENTATIONS ET NORMES EN VIGUEUR.

Face aux divers problèmes rencontrés dans le négoce international ou au niveau du marché français, la réglementation a depuis une dizaine d'années évolué vers une garantie de qualité des produits. La réglementation encadrant la pêche française sera décrite en deuxième partie.

III.1. Le problème des appellations.

III.1.1. les pectinidés frais.

La principale confusion a lieu sur le terme "pétoncle", qui recouvre à la fois *Chlamys varia* et *Chlamys opercularis*. Généralement, le vanneau est commercialisé sous la dénomination "pétoncle blanc", le terme "pétoncle noir" s'appliquant au véritable pétoncle, *C. varia*.

Au niveau régional, on rencontre un certain nombre d'autres appellations, sources de confusion:

APPELLATION TAXONOMIQUE	APPELLATIONS LOCALES
<i>Pecten maximus</i>	grande pélerine, grande vanne, peigne St Jacques grosille, ricardeau grand peigne
<i>Chlamys opercularis</i>	vanneau, pétoncle amande, vannet pageline, petite vanne pétoncle du large peigne variable coquille, olivette
<i>Chlamys varia</i>	pétoncle noir, petite vanne pétonge, amande de mer peigne variable

Tab. 1 : correspondance entre appellations taxonomiques et locales pour les pectinidés.

III.1.2. Les pectinidés congelés et surgelés.

Il existe à ce niveau une différence importante entre le marché français et le marché international.

Sur ce dernier, la seule appellation pour tous les pectinidés est "scallop", avec cependant quelques précisions ("queen scallop", "calico scallop"...). En France, le Service des Fraudes, en s'appuyant d'une part sur des textes tels que la loi du 1er Août 1905 relative aux fraudes et falsifications, d'autre part sur les usages en vigueur, a décidé de réserver l'appellation "noix de coquille St Jacques" uniquement aux pectinidés du genre *Pecten*, le terme "noix de St Jacques" pouvant s'appliquer à toutes les espèces de pectinidés. Néanmoins il s'agit d'une

simple position administrative qui a beaucoup moins de force qu'un texte réglementaire.

III.1.3. Les produits élaborés.

Les normes et exigences en composition sont les mêmes pour les produits destinés à la transformation que pour ceux destinés à la consommation finale.

La réglementation de l'industrie de la conserve s'appuie en particulier sur le Décret du 13 Février 1955 relatif aux techniques utilisées, ainsi que sur une série de textes d'origine professionnelle et approuvée par les pouvoirs publics.

Dans le secteur des produits élaborés, on rencontre un certain nombre de pratiques: il arrive que dans les préparations de coquille St Jacques l'on trouve de la véritable coquille St Jacques associée à la chair de différentes espèces de pectinidés (notamment du vanneau), mais aussi à celle de différentes espèces de coquillages. Par ailleurs, le transformateur ne met pas systématiquement la noix entière dans la valve (mais ce point est moins grave puisque la composition est indiquée sur l'emballage).

Il serait opportun d'établir un code des usages pour ces produits, de manière à supprimer les disparités de préparation. Ainsi les Services Vétérinaires proposent de réserver la dénomination "coquille St Jacques" à des produits mettant en oeuvre un poids minimum de noix. Les autres préparations recevraient des appellations telles que "préparation à base de x% de coquille St Jacques", "coquille St Jacques d'olivette (ou de coquillages)", "préparation de façon coquille St Jacques". Ceci assurerait à la fois la protection des consommateurs et une concurrence plus loyale entre les transformateurs.

III.2. Les critères microbiologiques.

Le principal problème à ce niveau est le glazage (de l'anglais "to glaze", recouvrir de glace).

Cette technique consiste à acheminer lentement et individuellement des noix congelées sous nébulisateur d'eau, afin de les enrober totalement d'une pellicule de glace; les noix sont ensuite passées une nouvelle fois dans un tunnel de congélation.

Ce procédé est admis pour des raisons technologiques, tant que le poids en eau n'est pas pris en compte dans le prix. Il existe ainsi des barèmes de prix en fonction du glaçage.

Le glazage relève donc des règlements de contrôle microbiologiques, qui fixent les tolérances en poids net par rapport au poids étiqueté.

La méthode de déglazage est sur le point d'être normalisée.

Il serait souhaitable que la quantité d'eau ajoutée au glaçage apparaisse sur l'étiquette, afin de diminuer les abus.

Les contrôles microbiologiques s'appuient au niveau réglementaire sur l'Arrêté du 26 Juin 1974, notamment l'Article 37:

"Les responsables d'établissements où sont préparés des plats cuisinés à l'avance doivent faire procéder à leur frais à des contrôles microbiologiques périodiques. Les résultats sont mis à la disposition des Services Vétérinaires et conservés pendant au moins un an".

Les critères microbiologiques exigibles sont les suivants:

- germes pathogènes:
 - salmonella.....0 germes/25 g.
 - staphylocoques.....< 100 germes/g.

- germes témoins de contamination fécale:
 - coliformes.....< 1 000 germes/g.
 - Echerichia coli.....< 10 germes/g.
 - anaérobies sulfitoréducteurs.....< 30 germes/g.

- germes aérobies mésophiles.....< 300 000 germes/g.

III.3. La teneur en eau.

C'est, nous l'avons vu, un point important au niveau du marché international de la noix congelée.

Les salissures externes et le sable doivent être éliminés, mais c'est une opération plus difficile sur la coquille St Jacques que sur les autres coquillages.

Pour la coquille fraîche, une immersion de deux à trois jours en dégorgeoir semble la solution la plus efficace. S'il s'agit de noix, le temps de trempage doit être très court et la température relativement basse pour éviter une trop forte absorption d'eau et une altération du produit.

Un certain nombre de producteurs de noix congelée ont l'habitude de tremper les noix dans une solution de tripolyphosphate sodium, afin de blanchir la noix et d'augmenter la teneur en eau. Cette teneur en eau est mesurée par le rapport H/P (humidité/protéines). Pour une noix non traitée, H/P = 4.2 à 4.3, alors qu'après un trempage de 5 à 10 minutes, H/P = 4.7 à 4.8. Au delà de la limite H/P = 5 imposée désormais en France, il y a, selon la loi du 1er Août 1905, falsification.

Il faut noter par ailleurs qu'en Janvier 1991 un certain nombre d'organismes professionnels ont demandé l'autorisation d'utiliser les polyphosphates, mais les noix de St Jacques en ont été exclues afin d'éviter les fraudes sur la teneur en eau.

Il existe cinq méthodes de mesure de la teneur en eau:

- dosage de l'azote total;
- dosage de l'eau totale;
- détermination du "Number Fever";
- méthode de Dubois;
- décongélation sur grille à 4°C pendant une nuit.

Cette dernière est la plus utilisée en Australie, au Japon, en Nouvelle Zélande et en France.

III.4. Les additifs.

La réglementation des additifs est basée sur le principe de la liste positive, établie par l' Arrêté du 14 Octobre 1991 (nous n'avons retenu que les additifs pouvant être employés pour les préparations de pectinidés).

additifs	produits	dose à employer
acidifiants acide citrique	conserves de mollusques et crustacés au naturel	dose strictement nécessaire. Dans le liquide de couverture en remplacement du vinaigre.
amidons modifiés	- plats cuisinés - préparations de poissons et autres produits de la pêche - sauces destinées à des plats cuisinés appertisés ou surgelés	50g/kg pour: - pâte de diamidon - pâte de diamidon phosphaté - amidons acétylés - amidons acétylés à réticulation glycérique ou adipique.
antioxygènes acide L ascorbique ascorbate de sodium ascorbate de calcium acide palmityl 6 L ascorbique	poissons et autres produits de la pêche en conserve, semi-conserve, congelés, surgelés.	300 mg/kg
émulsifiants lécithines	pâtes de produits de la pêche	selon usages
gélifiants alginate de sodium alginate de potassium alginate d'ammonium agar-agar carraghénanes farine de graine de caroube farine de graine de guar gomme adragante gomme arabique gomme xanthane pectine pectine amidée carboxyméthylcellulose	- préparations de poissons et autres produits de la mer - sauces des produits de la pêche cuisinés congelés, surgelés, en conserve ou en semi-conserve - sauces destinées à des plats cuisinés appertisés ou surgelés - préparations de produits de la pêche type pâtes et beurres - sauces de produits de la pêche cuisinés congelés, surgelés, en conserve ou semi conserve	10g/kg 10 g/kg idem 1 g/kg (seul ou en mélange) 10 g/kg

Tab. 2 : doses d'additifs à employer pour les préparations de pectinidés.

(source: J.O. du 14.10.91).

Il est à noter que certains pays (comme la Thaïlande) utilisent des chélateurs séquestrants de métaux, tels que l'EDTA (éthylène diamine tétraacétate), interdit en France, ou le glucono delta lactone, qui va sans doute être autorisé pour une période donnée.

III.5. Conditionnement et étiquetage.

Chaque établissement préparant des plats cuisinés à l'avance se voit attribuer une marque de salubrité qui doit être reportée sur l'une des faces de chaque conditionnement. L'étiquetage doit répondre aux dispositions actuellement en vigueur:

- Décret n° 84-1147 du 7 Décembre 1984 portant application de la loi du 1er Août 1905 sur les fraudes et falsifications;
- Arrêté du 26 Juin 1974 relatif à la congélation;
- Arrêté du 26 Juin 1974 relatif aux plats cuisinés à l'avance.

L'étiquetage doit comprendre:

- le nom ou la raison sociale de l'établissement (fabricant ou conditionneur);
- la désignation du produit;
- la marque de salubrité;
- la liste des ingrédients (dans l'ordre décroissant de leur importance pondérale au moment de la mise en oeuvre);
- la quantité nette en nombre d'unités et en poids consommable;
- la date de fabrication ou de congélation suivie de la lettre "C" ou "T";
- la date limite de consommation si le délai de conservation dépasse 6 semaines;
- les conditions particulières de conservation (en particulier les températures).

III.6. Transport et présentation à l'étal.

En ce qui concerne les coquillages vivants, il n'existe pas de normes de températures exigible pour le transport. Il est cependant indispensable d'utiliser des engins frigorifiques ou isothermes dès que la distance est longue ou la température élevée.

Par contre l'Arrêté du 1er Février 1974, réglementant les conditions d'hygiène relatives au transport des denrées périssables, s'applique aux coquillages morts:

- denrées réfrigérées: +2°C maximum;
- denrées congelées: -10°C maximum;
- denrées surgelées: -18°C maximum.

Les méthodes de conditionnement et d'étiquetage des coquillages vivants sont déterminés par l'Arrêté du 6 Janvier 1977, fixant notamment le poids maximal des colis (45 kg pour la coquille St Jacques). L'étiquette de salubrité est délivrée par IFREMER.

Réception des denrées: l'Arrêté du 4 Octobre 1973 précise que les denrées doivent être conservées entre +5°C et +15°C, si elles ne sont pas traitées dès leur réception.

Présentation à l'étal: Selon ce même Arrêté, " *les coquillages exposés à la vente en vue de leur consommation doivent être présentés dans leur emballage d'origine. Cependant lorsque les emballages des coquillages autres que les huîtres sont peu attractifs pour la clientèle, il est toléré que les colis soient transvidés dans un récipient propre fait d'un matériau dur et lisse.*"

En pratique, les règles concernant le conditionnement sont inégalement appliquées en raison de coutumes qui se maintiennent en de nombreux endroits.

III.7. Toxines d'origine alguale.

En Février 1992, la commission européenne a décidé d'interdire l'importation de coquille St Jacques du Japon dans la CEE pour des raisons sanitaires. Cette décision fait suite au blocage par les autorités sanitaires françaises de conteneurs de St Jacques japonaises en 1991

En effet, une algue microscopique, le gonialax, a proliféré dans les parcs d'élevage japonais. Cette algue sécrète dans la coquille St Jacques une toxine, le PSP (Paralytic Shellfish Poison) qui s'avère être particulièrement dangereux pour l'homme.

III.8. Contrôle sanitaire et technique des coquillages et produits de la mer transformés.

Ce paragraphe a pour but de préciser les différentes procédures existant en France à ce sujet.

III.8.1. Contrôle des coquillages.

* La décision de classement salubre ou insalubre des zones littorales et des bancs et gisements naturels coquilliers est prise par le Préfet, après qu'IFREMER ait effectué une étude approfondie.

* La procédure d'inscription des pêcheurs au casier sanitaire fait intervenir le Quartier des Affaires Maritimes, la Direction des Services Vétérinaires, IFREMER et le Préfet.

Il existe plusieurs procédures de radiation des pêcheurs du casier sanitaire:

- pour "irrégularité administrative";
- pour "modification portant atteinte à la salubrité";
- radiation/suspension "sanction";
- suspension d'urgence.

* La procédure d'inscription des établissements d'expédition, d'élevage ou de purification, ainsi que des réexpéditeurs/importateurs fait intervenir les mêmes agents que pour les pêcheurs.

* Il existe différentes procédures d'agrément des établissements d'entreposage ou de stations de quarantaine, d'autorisation d'immersion des coquillages d'origine étrangère, ou de reparcage (ou épuration) de coquillages insalubres. Ces procédures, dans le cas des pectinidés, sont peu utilisées.

* A ce propos, il est important de souligner le fait que l'ouverture du grand marché européen, le 1er Janvier 1993, va transformer du tout au tout les conditions de transfert des coquillages d'un pays vers un autre: du principe d'interdiction, qui est aujourd'hui la règle, on passera à un principe d'autorisation. Les professionnels sont inquiets de cette nouvelle réglementation: le littoral français risquerait d'être classé par défaut "zone non agréée", c'est à dire qu'on pourra faire rentrer tout et n'importe quoi.

III.8.2. Les produits transformés.

* Les conserveries doivent s'inscrire sur la liste des fabriques autorisées à livrer des conserves et semi-conserves de poissons et autres animaux marins (il existe deux cas de figure, suivant que le département est côtier ou non).

* Les opérations de fabrication font l'objet d'un contrôle permanent. En cas de problème sanitaire, la procédure est la suivante:

- constat de non conformité par IFREMER;
- consultation entre les services compétents;
- proposition de mise en demeure (la décision est prise par le Préfet).

Lorsque la mise en demeure n'est pas suivie d'un changement, il existe une procédure de retrait de l'autorisation de livraison.

CONCLUSION.

Depuis quelques années, la réglementation a évolué vers une standardisation de la qualité des produits, au travers notamment du contrôle du glazurage et de la teneur en eau. Si, par exemple, il existait auparavant d'importants problèmes de gonflage pour les noix de certaines origines (en particulier les USA), ces pratiques auraient tendance à disparaître, d'autant plus que les importateurs vérifient généralement les lots systématiquement.

L'émergence de problèmes de toxines d'origine algale, au Japon essentiellement, a eu des répercussions importantes sur le commerce international (voir le paragraphe consacré au commerce extérieur). Si la réglementation spécifique qui en a découlé a coupé court à tout danger immédiat, ces noix infectées peuvent parfaitement emprunter des circuits différents (par exemple en passant par un pays tiers), mais cela reste un point très difficile à évaluer.

IV. LA CONSOMMATION FRANÇAISE DE PECTINIDES.

L'étude de la consommation est effectuée d'après les données SECODIP. Ces données concernent l'ensemble des produits disponibles sur le marché, c'est à dire la production nationale et les importations.

On trouvera en annexe II une carte représentant les régions telles qu'elles sont définies par le panel SECODIP.

IV.1. Les coquilles St Jacques congelées et surgelées.

La figure 2 page suivante indique les quantités de noix de St Jacques achetées en 1991.

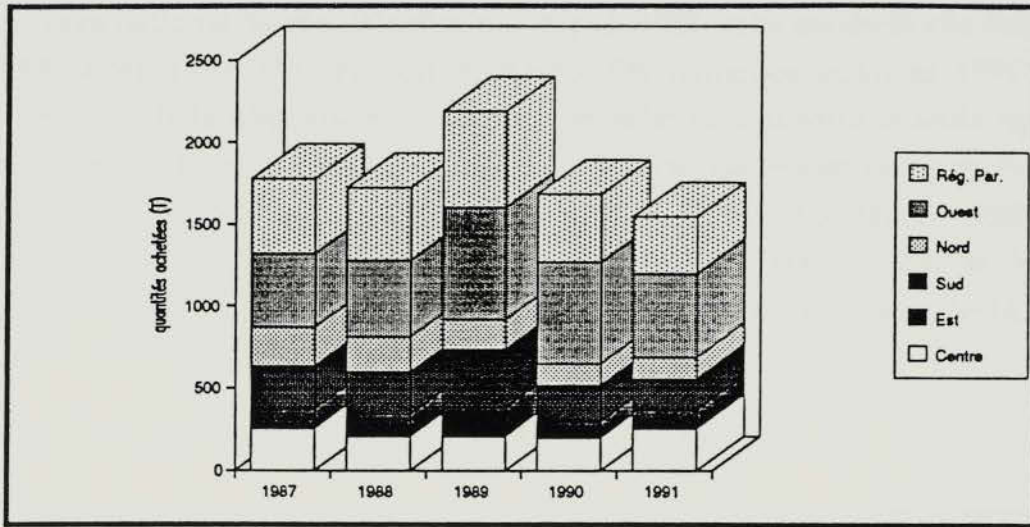


Fig. 2 : Quantités de coquilles St Jacques congelées achetées en 1991.

En 1991, les français ont acheté 1540 tonnes de noix de St Jacques surgelées. La région Ouest est la plus forte consommatrice (510 tonnes), suivie de la région parisienne (344 tonnes), du Centre (254 tonnes), du Sud (188 tonnes) et enfin du Nord et de l'Est, régions où les achats sont 5 fois plus faibles qu'à l'Ouest.

Si les achats dans les régions Centre, Est, Nord et Sud ont été assez stables depuis 1987, il n'en est pas de même pour l'Ouest où les quantités achetées sont en baisse depuis 1989, année de forte consommation (687 tonnes). L'évolution a été identique en région parisienne où les achats ont atteint 585 tonnes en 1989.

La figure suivante décrit l'évolution de la clientèle¹ de 1987 à 1991.

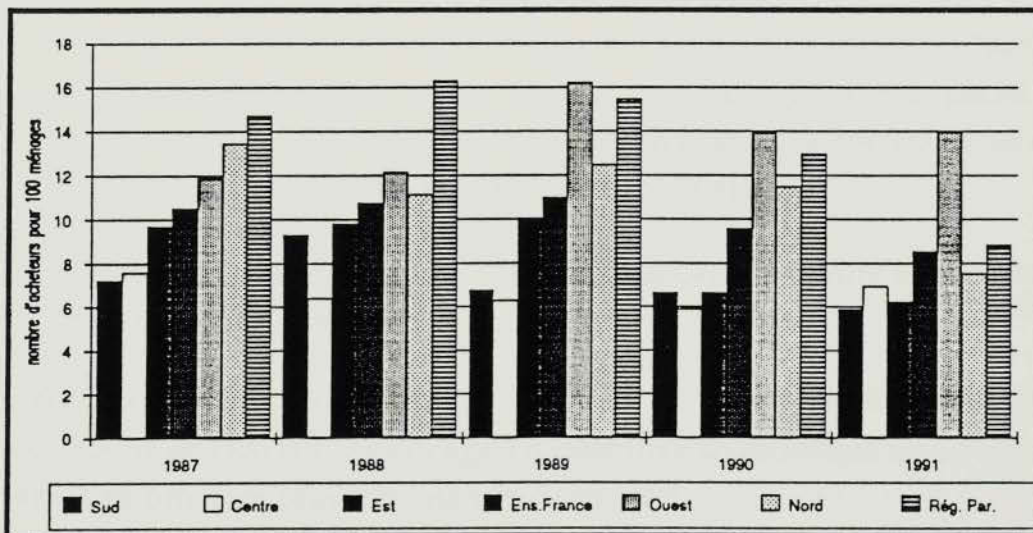


Fig. 3 : Noix de St Jacques surgelée : Evolution de la clientèle de 1987 à 1991.

¹ clientèle : nombre de personnes ayant acheté des coquilles St Jacques au moins une fois dans l'année.

Au niveau national, la clientèle diminue depuis 1989: cette année-là elle était de 10,98%, alors qu'en 1991 elle est de 8,53%. On remarque aussi en 1991 une accentuation de la disparité entre régions; en effet l'Ouest reste la seule région où la clientèle dépasse 10%. On constate également que le Centre a peu évolué depuis 1987 (7,58% en 1987 contre 6,93% en 1991). La région Sud est relativement stationnaire depuis 1989, alors que les régions Est et Nord enregistrent une baisse. Enfin en région parisienne la clientèle passe de 14,72% en 1987 à 8,82% en 1991.

La figure 4 montre l'évolution des prix de la noix surgelée.

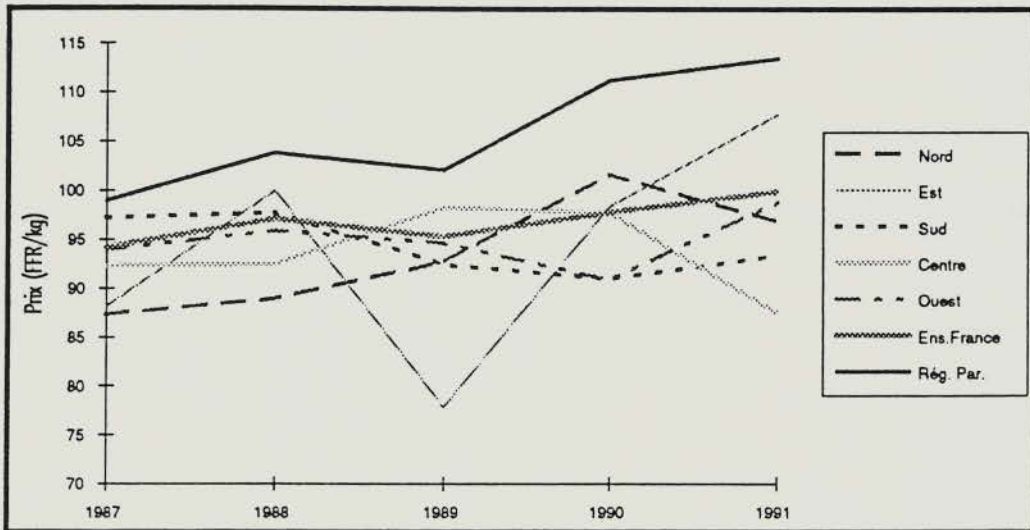


Fig. 4 : Evolution par région des prix de la noix de St Jacques surgelée de 1987 à 1991.

Au niveau national, on observe une hausse assez régulière des prix depuis 1987 (94,17 FF/kg en 1987 contre 99,93 FF/kg en 1991). Mais les prix fluctuent fortement suivant les régions. 1989 est marquée par une grande disparité des prix entre les régions, l'Est affichant alors les prix les plus bas (77,85 FF/kg) alors que dans le Centre les prix sont élevés (98,26 FF/kg).

Depuis 1989, les prix sont partout en hausse, sauf dans le Centre et le Nord où ils chutent de façon importante.

En 1991, les prix les plus élevés se trouvent en région parisienne (113,50 FF/kg), suivie de l'Est (107,79 FF/kg). En définitive on remarque qu'en 1991 les disparités de prix sont plus importantes qu'en 1989.

Conclusion.

Le marché de la noix de St Jacques surgelée est donc en régression en 1991. La région Ouest est la plus forte consommatrice (on y trouve aussi le nombre d'acheteurs pour 100 ménages le plus élevé), avant la région parisienne. Le Nord et l'Est sont des régions où la consommation est très faible.

Les prix ont augmenté assez régulièrement depuis 1987, mais fluctuent beaucoup selon les régions: la région parisienne affiche depuis 1987 les prix les plus élevés, alors que les plus faibles se trouvent dans le Centre. Ceci pourrait être dû au fait que les grossistes pratiquent deux gammes de prix, une pour la région parisienne, l'autre pour la province.

IV.2. Les coquilles St Jacques fraîches.

La figure 5 décrit l'évolution de la consommation de coquille St Jacques fraîche, entière ou en noix.

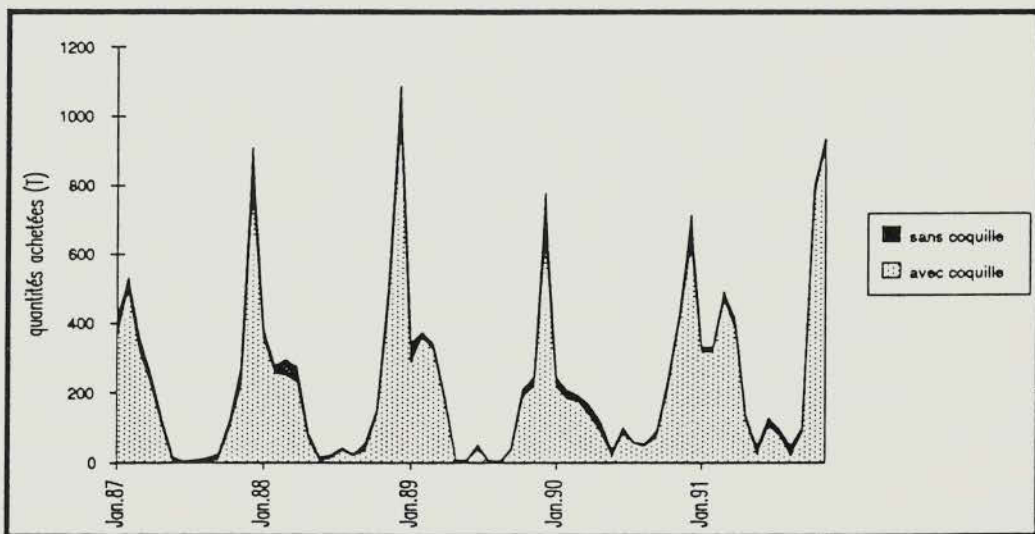


Fig. 5 : Evolution des quantités de coquille St Jacques fraîche achetées de 1987 à 1991.

La quasi-totalité des coquilles St Jacques fraîches est achetée sous forme entière.

On remarque pour la coquille entière une saisonnalité des achats très marquée: pratiquement nuls de Juin à Septembre, les achats reprennent brusquement en Octobre-Novembre pour atteindre leur maximum aux fêtes de fin d'année. Ensuite les achats chutent aussi vite qu'ils ont augmenté, avec une légère reprise au moment des fêtes de Pâques, pour retomber à un niveau très faible au début de l'été.

La consommation de noix fraîche suit exactement la même évolution, avec cependant des variations moins importantes.

On également constater que sur la période étudiée, la proportion des achats de noix fraîche par rapport aux achats de coquille entière ne varie pas de façon significative.

Enfin il est à remarquer qu'entre fin 1988 et fin 1990, les quantités achetées sont passées de 1085 tonnes à 714 tonnes. A partir de cette date les achats reprennent, pour atteindre 932 tonnes fin 1991 (niveau d'achat de fin 1987).

Les figures suivantes montrent l'évolution des prix par rapport à la consommation.

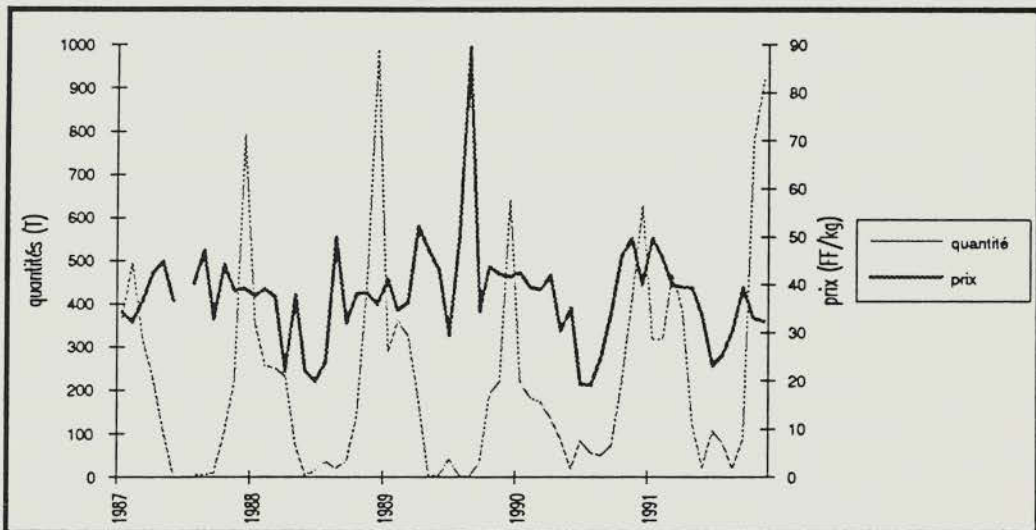


Fig. 6 : Coquille St Jacques entière fraîche - relation quantité/prix de 1987 à 1991.

Suivant la saison le prix de la coquille entière peut varier du simple au double, les prix les plus bas correspondant à l'été (sauf en Septembre 1989 où on a un prix de 89,43 FF/kg). A la fin de l'automne les prix augmentent, précédant de peu le pic d'achat.

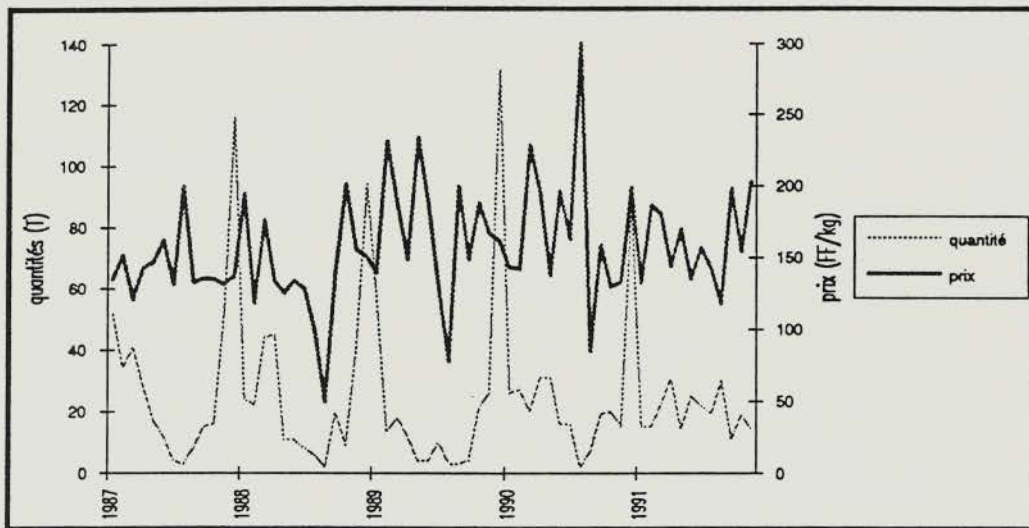


Fig. 7 : Noix de St Jacques fraiche - relation quantité/prix de 1987 à 1991.

Dans le cas de la noix fraiche on retrouve les mêmes tendances que pour la coquille entière, avec une baisse plus marquée au début de l'automne. Les prix ont cependant tendance à varier de façon beaucoup plus importante que pour la coquille entière, puisqu'on décèle des variations du simple au triple.

Conclusion.

Les prix de la coquille entière fraiche comme de la noix fraiche fluctuent de façon importante pendant l'année: on remarque qu'ils augmentent juste avant le pic de consommation, pour retomber à un niveau moyen en fin d'année. On retrouve ce phénomène au moment des fêtes de Pâques.

IV.2.1. Analyse de la consommation de coquille St-Jacques entière fraiche.

La figure suivante montre l'évolution par région de la consommation de coquille entière fraiche.

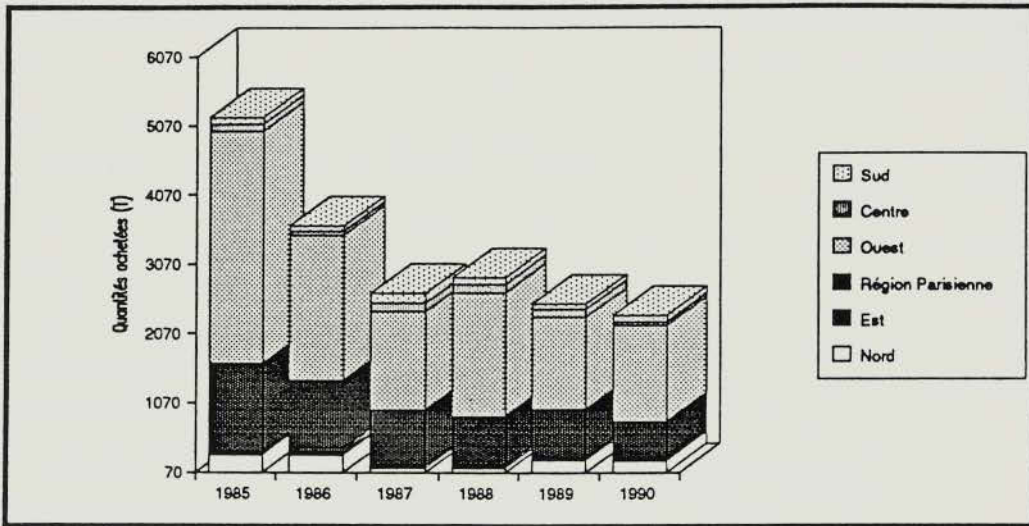


Fig. 8: Consommation de coquille St Jacques entière fraîche par région de 1985 à 1990.

En 1990, la consommation française de coquille entière fraîche est de 2334 tonnes. La région Ouest est la plus forte consommatrice avec 1375 tonnes (60% de la consommation totale), suivie de la région parisienne avec 513 tonnes. Les autres régions sont très faiblement consommatrices.

Cette répartition de la consommation a peu évolué depuis 1985. Seules les quantités achetées ont chuté de façon très importante puisqu'en 1985 elles étaient de 5190 tonnes pour l'ensemble de la France (soit une baisse de 55% des achats).

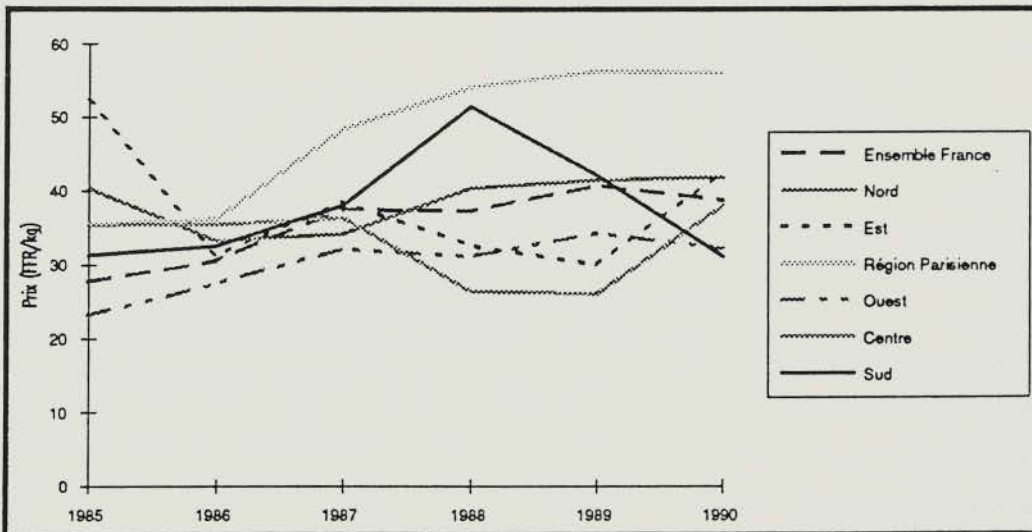


Fig. 9 : Evolution des prix de la coquille St Jacques entière fraîche par région, de 1985 à 1990.

En 1990, on remarque que suivant les régions les prix varient de façon plus ou moins importante. Les plus élevés se trouvent en région parisienne (56,06 FF/kg), les plus bas dans le Sud (31,25 FF/kg).

Depuis 1985, les prix dans les régions Ouest et Nord ont augmenté de manière assez régulière, ce qui n'est pas le cas des autres régions. En effet dans le Sud les prix ont augmenté très fortement en 1988, pour retomber à un niveau plus bas en 1990; par ailleurs dans le Centre et l'Est, les prix ont subi des variations importantes. Entre 1989 et 1990 on observe pour ces régions une hausse respectivement de 46% et 42%. Quant à la région parisienne, les prix n'ont cessé d'augmenter depuis 1986.

IV.2.2. Consommation de la noix de St Jacques fraîche.

Le schéma ci-dessous retrace l'évolution par région de la consommation de noix fraîche.

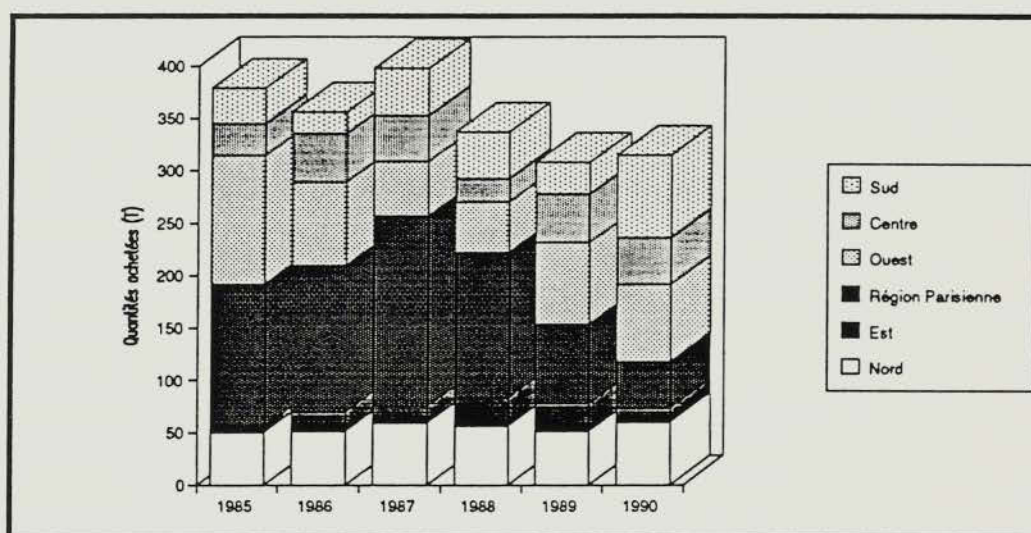


Fig. 10 : Evolution des quantités de noix de St Jacques fraîche achetées par région de 1985 à 1990.

En 1990, 317 tonnes de noix fraîches ont été achetées, dont 25% dans le Sud, 23% dans l'Ouest, 19% dans le Nord, 14% en région parisienne et dans le Centre, l'Est contribuant pour 4%. Au niveau national les achats de noix fraîche ont légèrement augmenté par rapport à 1989 (307 tonnes), mais n'atteignent pas le niveau qu'ils avaient en 1988 (398 tonnes).

Les achats dans la région Nord restent assez stables depuis 1985 (entre 50 et 60 tonnes), par contre on observe de fortes variations en région parisienne puisque le niveau d'achats était de 181 tonnes en 1987 contre 44 tonnes en 1990. De

même les achats dans la région Ouest sont passés de 122 tonnes en 1985 à 73 tonnes en 1990. Par contre les achats augmentent dans le Sud où ils passent de 30 tonnes en 1989 à 79 tonnes en 1990.

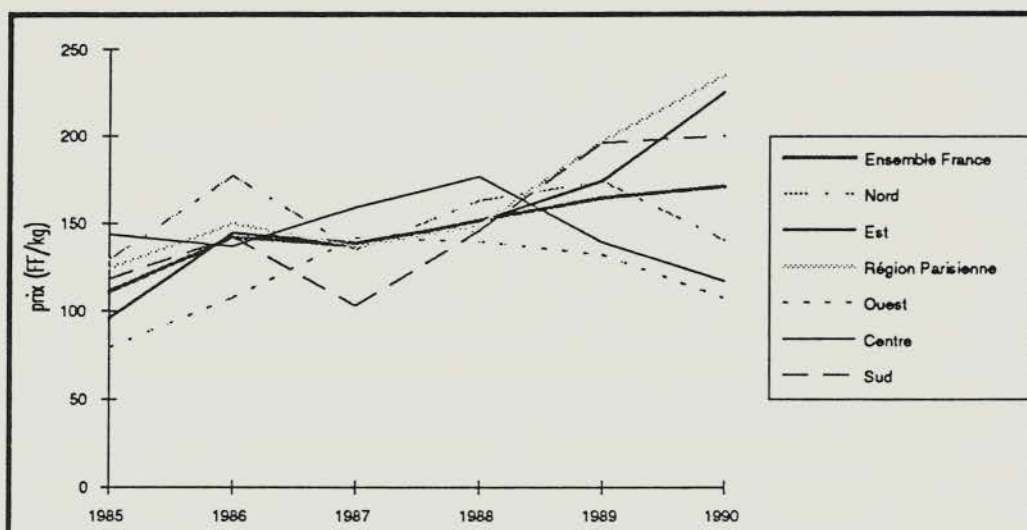


Fig. 11 : Evolution des prix de la noix de St Jacques fraiche par région de 1985 à 1990.

C'est dans la région Ouest qu'on trouve en 1990 les prix les plus bas pour la noix fraiche (107,83 FF/kg), , la région parisienne affichant les plus élevés (235,29 FF/kg). Il y a donc une importante variation suivant les régions, variation qui s'est surtout développée à partir de 1989.

Entre 1989 et 1990, les prix sont en baisse dans trois régions: l'Ouest, le Centre et le Nord. En région parisienne et dans l'Est les prix augmentent par contre rapidement.

Conclusion.

La consommation de coquille St Jacques fraiche est extrêmement variable selon les régions et la saison. Bénéficiant d'une image de produit festif diététique, c'est un produit qui reste consommé pendant les fêtes de fin d'année et les fêtes de Pâques, essentiellement dans l'Ouest et la région parisienne (bien que pour la noix fraiche ces différences tendent à s'estomper).

Les prix de la coquille entière comme de la noix sont également très variables dans le temps et suivant les régions, la région parisienne affichant les prix les plus élevés.

IV.3. Les plats préparés et les conserves à base de coquilles St Jacques.

Il est difficile de distinguer la part réelle de ces produits dans le marché plus global des plats préparés et des conserves de produits de la mer. Cependant nous allons donner un certain nombre d'indications sur ces marchés, qui sont en perpétuel mouvement.

IV.3.1. Les plats cuisinés surgelés.

Consommés à 73% à domicile, les plats préparés surgelés à base de produits de la mer représentent un marché de 32 000 T en 1990, alors qu'il n'était que de 16 000 T en 1985. La consommation est particulièrement élevée dans le Sud-Est.

Sur ce marché, en phase de croissance, il s'agit pour les fabricants d'obtenir un créneau et de fidéliser la distribution. Cela se traduit généralement par une tarification différentielle de la ligne de produits pour mieux couvrir le marché, et par une production modulaire afin de pouvoir développer et lancer de nouveaux produits.

Dans cette optique la coquille St Jacques rentre dans la composition de produits plus ou moins haut de gamme, essentiellement représentés par les gratins en coquille, la coquilles St Jacques leur conférant une image de produit sain, diététique, et festif.

IV.3.2. Les plats cuisinés frais.

Les produits de la mer sont omniprésents sur ce marché (environ 30%, avec de fortes variations selon les gammes), avec une vocation différente selon les marques, mais toujours porteurs d'image (équilibre, diététique). Ainsi la coquille St Jacques apparaît comme un produit haut de gamme à caractère festif.

Après une période de stagnation en 89-90, le marché des plats cuisinés frais se redresse sensiblement en 1991. Actuellement le volume du marché est de 8.900 tonnes environ en libre service, et de 8 à 10.000 tonnes en restauration hors foyer. Les prévisions sont encourageantes puisqu'une étude GIRA prévoit 20.000 tonnes en 1995.

On observe actuellement une restructuration autour de quelques grandes marques à vocation nationale, avec une bonne percée des marques distributeurs (13,5% des parts de marché). Le leader est Fleury Michon avec 35% du marché.

Les challengers, rachetés successivement, sont entre autres Père Dodu (Guyomarc'h), Honoré Janin (BSN), Plaisir à la Carte (Unilever), Papillotte... Les distributeurs sont entre autres Monoprix (avec ses gammes "Gourmet", "Vite Prêt" et "La Forme") et Carrefour ("La Tradition", "La Forme", "L'Exotique").

Mais le développement du marché reste tributaire d'un problème d'identité: en effet la disparité des dates limites de consommation nuit à l'image. Selon certains il faudrait arriver à harmoniser les DLC¹ autour d'une valeur inférieure à 30 jours.

Le marché voit actuellement l'émergence des multiportions, ainsi qu'une orientation marquée vers le haut de gamme, avec la caution de grands chefs cuisiniers. On constate de plus une baisse du secteur des allégés (-7%), alors que les plats régionaux ou exotiques sont en progression (+14% et +46%).

Nous avons précédemment mentionné les divers produits à base de St Jacques que l'on trouve dans ce secteur; il s'agit essentiellement de gratins. Mais les produits sont beaucoup plus variés dans le secteur de la charcuterie de la mer:

IV.3.3. Les charcuteries de la mer.

Ce secteur s'est développé dans les années 80, par l'intermédiaire de certains charcutiers-salaisoniers qui ajoutaient une ou deux références à leur gamme de fin d'année. Les charcuteries de la mer prennent leur plein essor à partir de 1985, avec le courant de consommation diététique/santé. Progressivement les ventes se désaisonnalisent, avec une pointe de consommation au printemps et au début de l'été. Ce phénomène a provoqué l'arrivée de nouveaux intervenants, issus pour la plupart de la charcuterie traditionnelle. On distingue désormais trois types d'intervenants: des salaisoniers (pour lesquels c'est une voie de diversification), les transformateurs de produits de la mer (pour lesquels ces produits représentent un complément de gamme), et les spécialistes véritables. Au total, on recense 44 entreprises, dont 10 produisent 65% de la production totale.

¹ DLC : Date Limite de Consommation.

Depuis 1989, le marché a tendance à se stabiliser. Une étude fait état de 3500 tonnes en 1987, dont 1068 T de terrines de saumon, 842 T de terrines¹ autres, 376 T de mousses, 535 T de beurres et crèmes, et 100 T de rillettes et autres. Si en 1989 la demande de produits élaborés (avec plusieurs couches d'ingrédients différents) était importante, on assiste actuellement à un recentrage vers les terrines de base (saumon, crabe, St Jacques...).

Sur ce marché, il existe un grand nombre de références dont se dégagent peu de standards, notamment en matière de qualité. Il apparaît d'autre part que la restauration (sociale comme commerciale) est beaucoup plus intéressée par ce type de produit que les GMS².

Nous avons vu en II qu'il existe effectivement un grand nombre de produits différents, aussi bien en surgelé qu'en frais dont la qualité varie beaucoup (on trouve de 11% à 40% de noix de St Jacques mis en oeuvre).

IV.3.4. Les salades de la mer.

Le secteur des salades préparées représenterait 15 à 20 000 T, dont 80% vendues à la coupe et 20% en libre service. Ce type de produit présente un double avantage marketing: il est prêt à consommer et il véhicule une image de diététique et d'équilibre. Les fabricants proviennent en majorité de la charcuterie, du secteur "traiteur" ou des plats préparés. Ils peuvent facilement adapter leur gamme à la saison, en proposant des produits plus frais et légers en été. Les salades de la mer constituent par ailleurs soit un complément de gamme, soit une gamme complète facile à renouveler. Dans ce cadre, la coquille St Jacques est utilisée pour les compositions festives haut de gamme, en association avec le saumon, le crabe, la langoustine (voir II).

Le marché des salades de la mer est de 235 T, soit 8,7% du segment "traiteur de la mer", celui-ci étant estimé à 2700 T en 1990.

Selon les fabricants, la qualité bactériologique, la sélection des matières premières et leur traitement rigoureux sont les conditions *sine qua non* du développement du marché des salades de la mer.

¹ Les mousses sont élaborées à partir de pulpe, alors que les terrines sont fabriquées à partir de filets. Les techniques sont très proches de celles de la charcuterie classique, mais la mise au point du produit est très complexe.

² GMS : Grandes et Moyennes Surfaces.

IV.3.5. Les conserves de coquille St Jacques.

Le marché français de la coquille St Jacques est de 2000 T environ. Il est dominé par la COBRECO (Compagnie Bretonne de Coquille St Jacques, issue de la fusion des entreprises bretonnes Jacq et Gourlaouen en 1986), qui détient 80% du marché.

C'est un secteur où les innovations sont peu importantes en matière de technologie, et qui ne fait pas souvent la une de l'actualité. Cependant l'augmentation de production constatée durant la dernière campagne, et le retour des conserveurs sous les criées permettent de penser que dans l'avenir ceux-ci pourraient de nouveau s'approvisionner en coquille d'origine française (jusqu'à maintenant et depuis une dizaine d'années la quasi-totalité des noix utilisées étaient importées).

Les produits sont bien standardisés, aussi bien du point de vue de conditionnement que des recettes (traditionnelles, exotiques) ou de la présentation.

IV.4. La restauration.

IV.4.1. Quantités achetées par les différents types de restauration.

Les figures suivantes ont été effectuées à partir des données du panel SECODIP Restauration.

La figure ci-dessous illustre les quantités de pectinidés achetées en 1991 par les restaurations commerciales et sociales. On distingue plusieurs types de produits:

- coquille St Jacques entière fraîche("CSJ entière fraîche");
- noix de coquille St Jacques fraîche ("NSJ fraîche")
- noix de coquille St Jacques surgelée ("NSJ CG");
- plats préparés à base de crustacés, coquillages, mollusques ("PP CCM")
- conserves de crustacés, coquillages, mollusques ("Conserves CCM").

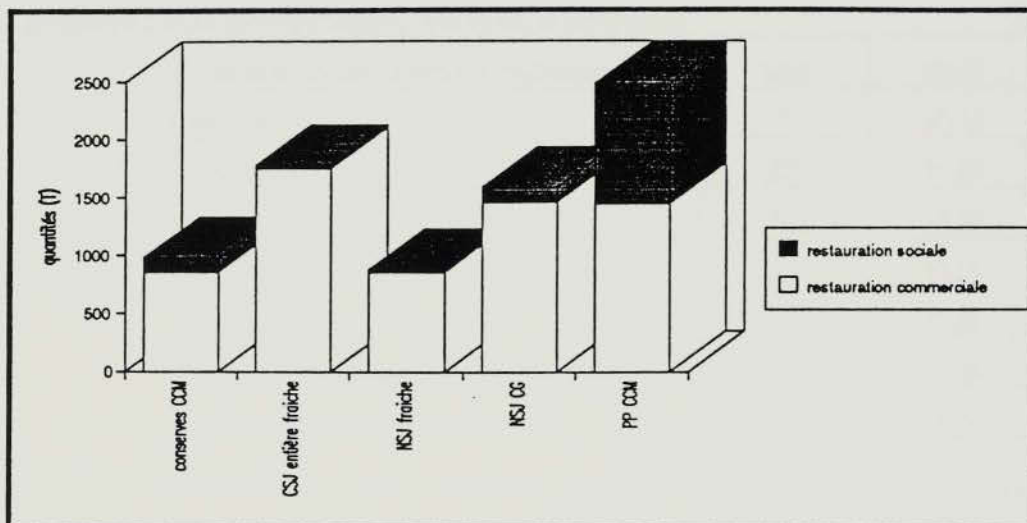


Fig. 12 : Consommation de pectinidés et de préparations de produits de la mer dans la restauration en 1990.

1775 tonnes de coquilles St Jacques entières fraîches ont été achetées par la restauration en 1990, dont la quasi-totalité par la restauration commerciale. Les noix fraîches représentent un tonnage de 878 T, également achetée en très grande majorité par la restauration commerciale. Par ailleurs 1592 tonnes de noix congelées ont été achetées, dont 1456 tonnes par la restauration commerciale.

Le tableau suivant précise pour chaque catégorie de produits le détail des quantités achetées par les différents types de restauration, ainsi que les prix.

coquille St Jacques fraîche entière

	quantités (T)	prix moyen (FF/kg)
restauration commerciale traditionnelle	1748	36,69
restaurants d'entreprise et d'administration	24	42,38
restauration hospitalière	3	39,28
restauration hospitalière privée	1	50,69

noix de St Jacques fraîche

restauration commerciale traditionnelle	856	116,67
restauration d'entreprise	20	139,04
restauration hospitalière	1	142,82

plats préparés à base de coquillages, crustacés, mollusques

restauration commerciale traditionnelle	1163	33,52
fast-foods	7	25,34
cafeterias	270	31,58
restauration d'entreprise	504	32,45
restauration scolaire et universitaire	260	33,36
restauration scolaire privée	66	33,23
restauration hospitalière	279	33,03
restauration hospitalière privée	71	35,5

noix de St Jacques surgelée

restauration commerciale traditionnelle	1450	106,81
cafeterias	6	92,29
restauration d'entreprise	101	90,72
restauration scolaire et universitaire	8	99,27
restauration scolaire privée	2	111,89
restauration hospitalière	27	90,56
restauration hospitalière privée	17	90,55

conserves de coquillages, crustacés, mollusques

restauration commerciale traditionnelle	805	33,74
fast-foods	7	47,92
cafeterias	38	10
restauration d'entreprise	64	30,36
restauration scolaire et universitaire	16	29,35
restauration hospitalière	49	26,87
restauration hospitalière privée	41	21,35

Tab.2 : achats de pectinidés et de préparations de produits de la mer par la restauration en 1990. (source SECODIP)

* coquille St Jacques fraîche entière.

La quasi totalité (98%) est achetée par la restauration commerciale traditionnelle (c'est à dire hors fast-foods et cafeterias), à un prix plus bas que pour les autres types de restauration (36,69 FF/kg).

* *noix de St Jacques fraiche.*

Les quantités achetées sont faibles (877 tonnes), et écoulées essentiellement en restauration commerciale traditionnelle, à un prix inférieur à celui pratiqué pour les autres types de restauration.

* *noix de St Jacques surgelée.*

Sur les 1611 tonnes écoulées dans la restauration, 90% sont achetées par la restauration commerciale traditionnelle, la restauration d'entreprise venant après avec 6,3% du volume total acheté. Les quantités absorbées par les autres types de restauration sont infimes. Les prix sont relativement homogènes selon les types de restauration, allant de 90,55 à 111,89 FF/kg.

* *plats préparés à base de coquillages, crustacés, mollusques.*

Il est très difficile de pouvoir distinguer la part des plats préparés à base de coquille St Jacques dans cette catégorie, cependant on peut dire que la restauration commerciale traditionnelle arrive en tête avec 44% des plats préparés, devant la restauration d'entreprise (19,2%), la restauration hospitalière (10,6%), et les cafétérias (10,3%). Les prix quant à eux sont assez homogènes dans tout le secteur (de 25,34 à 35,50 FF/kg).

* *conserves de coquillages, crustacés, mollusques.*

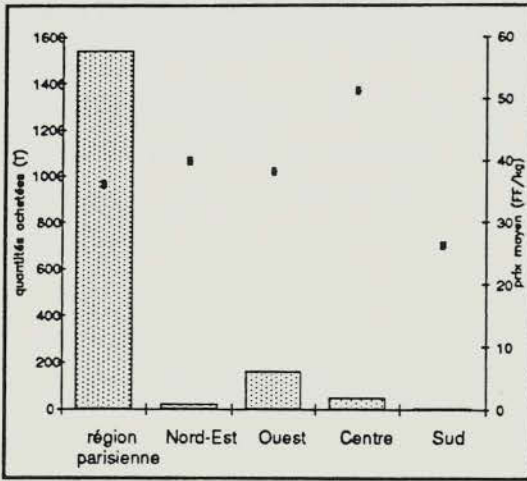
Cette catégorie n'est pas non plus exclusive des conserves de coquilles St Jacques. La restauration commerciale achète 78,9% du volume total, loin devant les autres types de restauration. Les prix sont ici beaucoup plus variables, allant de 21,35 à 47,92 FF/kg.

Conclusion.

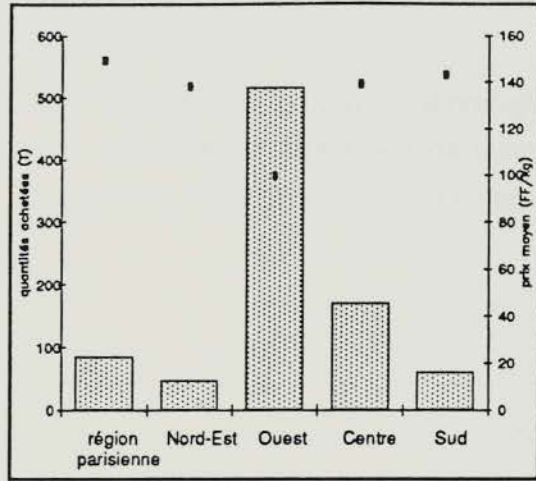
La restauration commerciale traditionnelle arrive donc largement en tête des achats de pectinidés bruts ou transformés, loin devant la restauration d'entreprise et d'administration, les autres types de restauration représentant une part très faible, quel que soit le type de produit.

IV.4.2. Quantités achetées par régions.

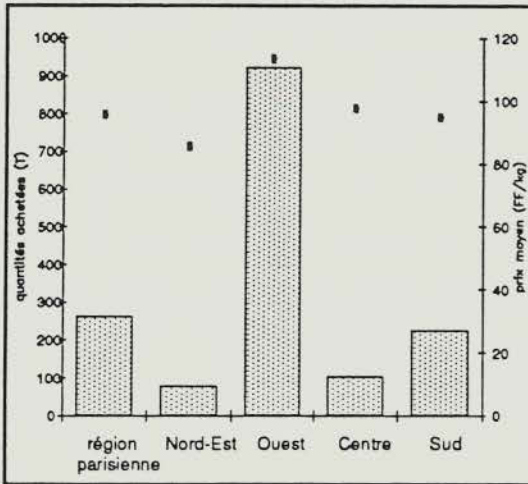
Les graphes suivants représentent la répartition régionale des achats de pectinidés par la restauration en 1990.



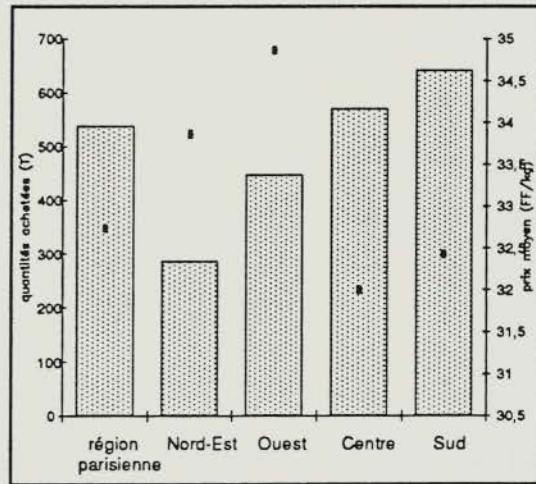
-Coquilles St Jacques fraîches entières-



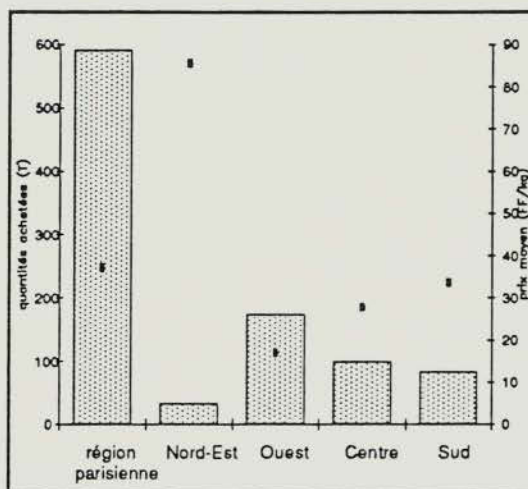
-Noix de St Jacques fraîches-



- Noix de St Jacques surgelées-



-plats préparés à base de coquillages, crustacés, mollusques-



-Conserves de coquillages, crustacés, mollusques-

Fig. 13 : restauration - achats par régions de pectinidés frais, surgelés et transformés.

1991.

** coquilles St Jacques entières fraîches.*

La région parisienne arrive largement en tête avec 86,7% des achats, devant de loin l'Ouest (9% des achats). C'est dans le Sud que curieusement on trouve les prix les plus bas (26,26 FF/kg), les plus élevés se trouvant dans la région Centre (51,34 FF/kg).

** Noix de St Jacques fraîche.*

Ce sont les restaurateurs de l'Ouest qui achètent le plus de noix fraîche (58,7%), à un prix très bas par rapport aux autres régions (99,80 FF/kg). Vient ensuite la région Centre avec 19% des achats, puis la région parisienne avec 9,7%.

** Noix de St Jacques surgelée.*

Ici aussi l'Ouest est le principal acheteur avec 58% des achats, mais par contre les prix sont plus élevés qu'ailleurs (113,33 FF/kg). Suivent la région parisienne avec 16,5% des achats, et le Sud avec 14%.

** Plats préparés.*

On ne retrouve plus pour les plats préparés cette régionalisation très marquée des achats. Les prix sont également plus homogènes. Néanmoins la région la plus forte consommatrice est le Sud avec 25,8% des achats.

** Conserves.*

La région parisienne représente 60,3% des achats de conserves de coquillages, crustacés et mollusques, suivie de l'Ouest (17,7%). La région Nord-Est est par ailleurs faiblement consommatrice. On remarque une importante variation de prix suivant les régions puisque ceux-ci vont de 17 FF/kg pour l'Ouest à 85,5 FF/kg pour le Nord-Est.

Conclusion.

** Consommation finale.*

- Le marché de la coquille St Jacques congelée apparaît en 1991 en légère régression par rapport à 1990. La diminution de la consommation s'est amorcée en 1989. Dans toutes les régions, la pénétration est en baisse ou au mieux stationnaire, l'Ouest restant la grande région de consommation, suivie de la région parisienne. La disparité de la consommation se traduit par des variations importantes des prix suivant les régions.

- En 1991, le marché de la coquille St Jacques fraîche entière est en hausse de 5,5% par rapport à 1990, atteignant 3625 tonnes. Cette hausse fait suite à une baisse de la consommation depuis 1989. Par contre le marché de la noix fraîche, plus restreint (237 T en 1991) est en régression de 2,5%.

La consommation est extrêmement saisonnière, avec un pic important au moment des fêtes de fin d'année et un deuxième moins marqué aux environs de Pâques. Les prix, par conséquent, présentent des variations importantes suivant la saison, le minimum étant atteint en été où la consommation est faible, et le maximum en automne, avant le pic de consommation.

La consommation de coquille St Jacques fraîche entière est marquée par une forte régionalisation puisque l'Ouest représente 60% du marché, suivi de la région parisienne avec 22%. On retrouve ce phénomène (mais atténué) pour la noix de St Jacques, avec cependant une consommation importante dans le Sud. Les prix de la noix fraîche sont aussi très variables suivant les régions, étant minimum dans la région de production.

** Restauration.*

La restauration commerciale représente le marché le plus important, avec 98% des achats de noix de St Jacques surgelée, 44% des plats préparés et 79% des conserves de coquillages, crustacés et mollusques. On relève également une régionalisation très marquée pour les produits frais, la noix surgelée et les conserves, moins marquée pour les plats préparés.

CONCLUSION.

Le marché de la coquille St Jacques fraîche entière apparaît assez porteur, d'autant plus que les consommateurs ont été cette année bien sensibilisés sur ce produit (grâce entre autres aux campagnes promotionnelles organisées par le F.I.O.M.), qu'ils avaient perdu l'habitude de consommer depuis quelques années. C'est également le cas du marché des plats cuisinés frais (en particulier les positionnements "traditionnel" et "exotique"), en redressement sensible.

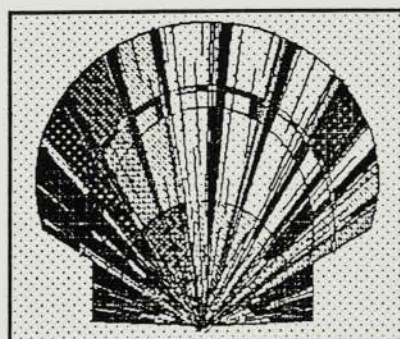
Par contre le marché de la noix fraîche est en régression, et le secteur de la charcuterie se stabilise.

DEUXIEME PARTIE

PRODUCTION

COMMERCIALISATION

TRANSFORMATION



INTRODUCTION

Cette partie a pour but de dresser un bilan des apports de pectinidés en France (production nationale et commerce extérieur), de leur commercialisation, et de leur consommation, compte tenu des éléments qui ont été développés en première partie.

Sur la base d'une enquête auprès des différents acteurs de la filière, un certain nombre de points seront développés, notamment en ce qui concerne leurs exigences et leurs stratégies. Cette enquête, d'étendue nationale, a été réalisée eu travers de cinq questionnaires différents destinés aux principaux types d'acteurs répertoriés: mareyeurs, transformateurs, importateurs/exportateurs, distributeurs (grossistes, centrales d'achats, GMS, poissonneries) et restaurateurs. Ce découpage, correspondant aux besoins de l'enquête, est cependant relativement arbitraire, puisque les acteurs ont très souvent des activités relevant de chaque questionnaire (certains mareyeurs se fournissent à l'importation, des importateurs ont une activité de fabrication de plats préparés, etc..).

I. CADRE JURIDIQUE, GEOGRAPHIQUE ET ECONOMIQUE DES PECHERIES FRANCAISES DE COQUILLE ST JACQUES.

Avant de s'intéresser à la production nationale, il est nécessaire de préciser un certain nombre de choses sur l'encadrement des pêcheries françaises, ainsi que sur leurs spécificités géographiques et économiques.

I.1. Cadre juridique des pêcheries; évolution de la réglementation.

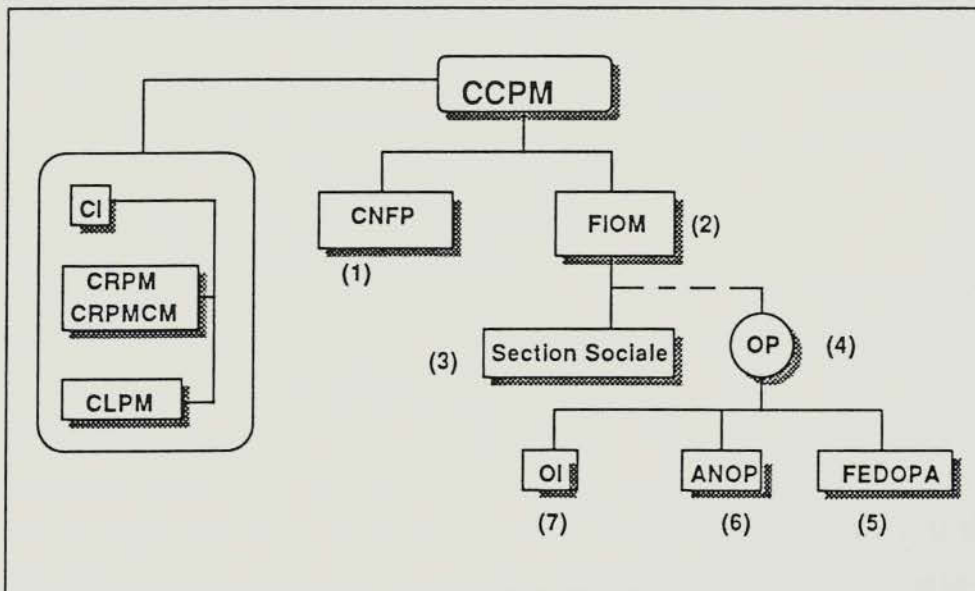
I.1.1. L'Ordonnance de 1945.

Les pêcheries de coquille St Jacques des gisements classés étaient jusqu'en 1991 régies par l'Ordonnance du 14 Août 1945, instituant le Comité Central des Pêches Maritimes, les Comités Interprofessionnels, les Comités Régionaux et Locaux des pêches Maritimes:

ORGANISMES	NORMES	COMPETENCES
CLPM CRPM	Article 4 Article 5	-création de services collectifs destinés à faciliter l'armement à la pêche: criées, coopératives, mutuelles -formation
CI	Article 8	-exercice rationnel de la pêche; - accord sur les prix; - normes de qualité; - faciliter l'exploitation des navires et de l'écoulement des produits.
CCPM	Article 12	- coordonner et régulariser l'action des CLPM, CRPM, CI; - améliorer les procédés d'exploitation des navires, les méthodes de pêche; - améliorer l'écoulement et les modalités de vente des produits.

Tab. 3 : Compétences des organismes institués par l'Ordonnance de 1945.

Autour de cette organisation fondamentale, gravitent un certain nombre d'organismes (Fig.13).



*Fig. 14 : Organismes concernant les pêcheries de coquille St Jacques.
(source : NIVET F. 1988. Le département des Côtes du Nord et la politique halieutique)*

(1) : Commission Nationale de la flotte de Pêche. Son rôle est d'améliorer les procédés d'exploitation des navires et les méthodes de pêche.

(2) : Fonds d'Intervention pour l'Organisation des Marchés des produits de la mer. Créé en 1975, il apporte son concours aux Organisations de Producteurs et met en place un régime d'assurance contre les intempéries (3).

(4) : Organisations de Producteurs. Elles procèdent directement de la réglementation communautaire, et doit d'une part favoriser l'écoulement et les modalités de vente de produits, d'autre part satisfaire aux exigences du marché en garantissant au consommateur des prix raisonnables.

(5) : Fédération des OP Artisanales.

(6) : Association Nationale des OP de la pêche maritime et des cultures marines.

(7) : Organisations indépendantes.

Dans le cas de la coquille St Jacques, l'ex-FEOGA (modifié par le Règlement 4042/89 dans le cadre de la réforme des fonds structurels) n'intervient pas puisqu'il n'y a pas de prix de retrait véritable.

I.1.2. Le Comité Interprofessionnel, organe de décision.

Jusqu'en 1984, le Comité Interprofessionnel de la Coquille St Jacques (CICSJ) n'était qu'une simple section du CRUSCO (Comité Interprofessionnel des Crustacés et des Coquillages), le CRUSCO V. A partir de cette date a été créé le CICOJAC (Comité Interprofessionnel de la Coquille St Jacques), qui se subdivise en deux sections: le CICOJAC I, ou section Nord-Normandie, et le CICOJAC II ou section Bretagne-Atlantique.

Les membres du CI sont nommés par la fédération syndicale, en nombre proportionnel à l'importance des syndicats (CGT, CFDT, CFTC, indépendants).

Ses prérogatives, définies par l'Ordonnance de 1945, sont d'assurer l'exercice rationnel de la pêche sur les gisements classés (qui représentent les 2/3 de la production nationale de ces dernières années): Baie de Seine, Baie de St Brieuc, gisement de Morlaix, baie de Concarneau, Courreaux de Groix et Belle-Ile, et les Pertuis. Le CICOJAC peut déléguer ses pouvoirs de gestion à certains CLPM. Il édicte pour chaque gisement des contraintes additionnelles à la réglementation nationale:

- licences, nombre et caractéristiques des navires;
- temps effectif de pêche et heures autorisées;
- nombre, maillage et autres caractéristiques des dragues;

- lieux de débarquement;
- quotas globaux annuels, par bateau et par jour;
- taille minimum;
- arrêts de pêche, retraits;
- rattrapage de jours de pêche après mauvais temps;
- zones de pêche à ouverture différée.

Depuis le 2 Mai 1991, une nouvelle loi met fin aux Comités Interprofessionnels tels qu'ils ont été définis par l'Ordonnance de 1945. Cette loi instaure des "commissions spécialisées" régionales par espèce, comprenant des élus de la région, des membres des Affaires Maritimes, des scientifiques et des pêcheurs. Le CCPM devient le CNPM (Comité National des Pêches Maritimes), et constitue le lieu de rencontre des différentes régions.

I.1.3. Historique de la réglementation en baie de St Brieuc.

Dès 1950, le gisement de la baie de St Brieuc disparaît. A cette époque, il n'existe pour ainsi dire pas de réglementation. On constate sa réapparition en 1961; le Comité Interprofessionnel décide alors de prendre des mesures de protection: horaires et jours de pêche, taille minimum fixée à 10 cm, 4 dragues par bateau maximum.

La disparition du gisement de la rade de Brest en 1963, et les rendements aléatoires obtenus en 1966 en Baie de St Brieuc conduisent à l'établissement d'une réglementation spécifique locale, aussitôt validée par la Direction Départementale des Affaires Maritimes. Les bonnes productions qui s'ensuivent entraînent un développement très important de la flottille, et parallèlement un accroissement des fraudes (débarquement de coquille hors taille, dépassements horaires, décorticage à bord...). Une vedette est alors chargée de la surveillance.

En 1971, les professionnels réclament la création d'une licence, qui fut instituée le 2 Février 1973 par le CRUSCO V. Cette décision, qui fut une première en France, sert encore de référence en la matière. 1973 constitue donc une année charnière, point de départ d'une réglementation sévère, entérinée par le CRUSCO V.

En 1976, le CRUSCO V instaure l'obligation de débarquement dans des ports désignés. La taille marchande est portée à 10,2 cm; la profession décide

également de suspendre la pêche en Janvier, période défavorable à la commercialisation.

1977 marque la mise en place du Service des Criées par la Chambre de Commerce et d'Industrie, avec vente en criée obligatoire en baie de St Brieuc et la mise en place d'un prix minimal. C'est aussi à cette époque que les CI perdent peu à peu leur influence sur la formation des prix.

En 1978 le Comité d'Expansion Economique lance un premier plan de développement de la coquille St Jacques en baie de St Brieuc (78-82), proposant un quota global adapté à l'état du gisement et un programme de développement de l'aquaculture. Par ailleurs le passage en criée devient obligatoire pour tous les ports de Côtes du Nord.

En 1983, une taxe de 0,5% *ad valorem* est instituée sur toutes les coquilles pêchées en baie de St Brieuc (0,25% pour les pêcheurs, 0,25% pour les mareyeurs). Cette taxe est versée au CCPM et sert à financer le deuxième plan de développement (83-87).

Conclusion.

Le CRUSCO V, puis le CICOJAC basent donc leur action sur une stratégie normative qui a conduit à une réglementation très stricte. Jusqu'en 1978, le CRUSCO V et le CLPM mettent en oeuvre une gestion basée essentiellement sur les quotas et la limitation de l'effort de pêche. A partir de cette date le plan de développement implique une gestion différente, intégrant tout un programme d'aquaculture. Or les plans de développement successifs requièrent l'octroi de concessions de la Direction des Pêches Maritimes. Il se trouve que le CLPM, seul compétent pour autoriser une telle demande, est peu favorable à une telle gestion pour plusieurs raisons, en particulier l'appréhension d'une conversion sociale des pêcheurs vers une activité plus ou moins affiliée à l'agriculture.

I.1.4. Les OP et la FEDOPA.

La FEDOPA (Fédération des OP Artisanales) est une cellule de réflexion qui a pour but d'harmoniser les politiques des différentes OP sur la côte en matière de prix de retrait, de réforme de l'organisation de marché, et de politique commune des pêches.

Créée en 1989, la FEDOPA regroupe désormais 12 des 18 OP opérationnelles que compte la France (les 6 autres sont 3 FROM et 3 OP artisanales); ces adhérents totalisent 95 % du chiffre d'affaires des OP françaises. Avant 1989, l'ANOP regroupait l'ensemble des OP; la concurrence entre les deux structures fut d'abord sévère, mais suite à des problèmes internes, l'ANOP s'est progressivement désagrégée, pour laisser la place à la FEDOPA.

Pour ce qui concerne la coquille St Jacques, le rôle de la FEDOPA est de:

- sensibiliser la Direction des Pêches et le FIOM aux situations nouvelles dans lesquelles se trouvent les différentes pêcheries;

- harmoniser les politiques de gestion du marché et des gisements entre les OP concernées: OPOB, PROMA, COOPARMOR, COPEPORT, CME, FROM Nord.

Ceci amène naturellement la question de l'attractivité des OP (c'est à dire de leur aptitude à attirer les pêcheurs dits "inorganisés"). En effet, dans le cas de la coquille St Jacques les pêcheurs inorganisés représentent une part non négligeable. Ces pêcheurs profitent directement des facilités de mise en marché sans en supporter les contraintes (en particulier la cotisation payée par les adhérents). Face à ce problème, il existe au niveau européen une procédure d'extension de discipline aux non adhérents. Mais c'est une procédure extrêmement lourde: il faut réunir 75% des adhérents (ce qui est très difficile), et avoir l'avis de la Direction des Pêches et de la Direction de la Concurrence et des Prix, la réponse de la CEE demandant un délai de 2 mois. Selon la Direction des Pêches, la CEE devrait donner les moyens aux OP pour étendre la discipline plus facilement. Cette extension devrait se pouvoir se réaliser en particulier lors de crises graves.

Conclusion.

L'exploitation des différents gisements est donc encadrée par une série de textes de portée locale qui sont les décisions du CICOJAC (désormais dissous).

Le principal problème qui se posait jusqu'à cette année était celui de la représentativité du Comité Interprofessionnel. Par exemple les petits gisements de Bretagne Sud étaient sous-représentés au sein de la section Bretagne-Atlantique, et le travail de la section Nord-Normandie était perturbé par les rivalités entre haut et bas-normands. Espérons que les Etats Régionaux de la Ressource seront moins confrontés à ce type de problèmes.

Le deuxième problème vient du fait que les décisions prises par le CICOJAC n'étaient pas systématiquement respectées. Ceci amène inévitablement la question des fraudes, dont nous parlerons plus loin.

I.2. Les zones de pêche.

I.2.1. Bretagne - Vendée.

La carte suivante représente les différents gisements concernés.

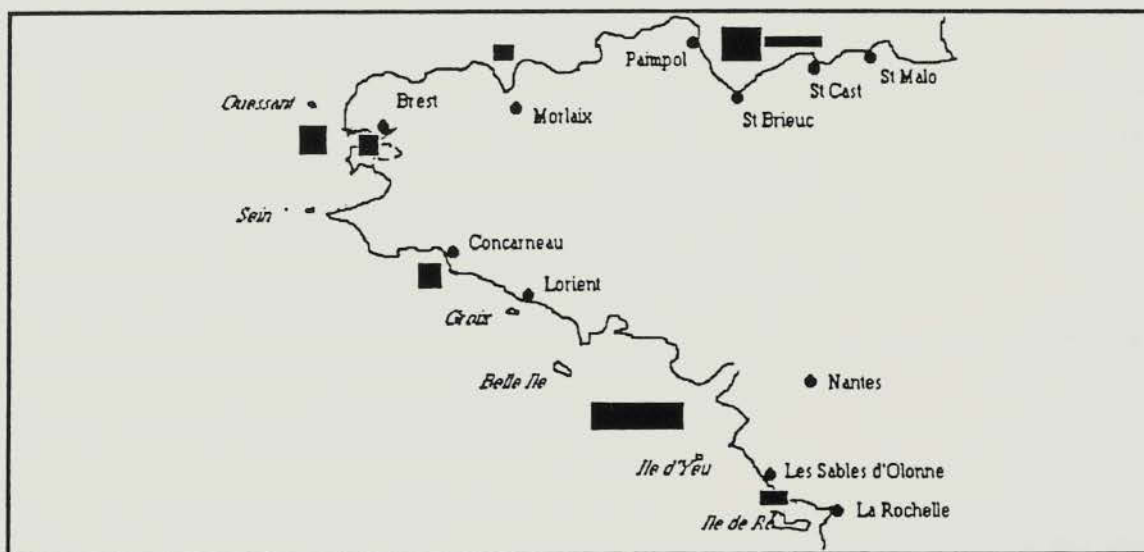


Fig. 15 : Gisements de coquilles St Jacques de Bretagne - Vendée.

I.2.1.1. la Baie de St Brieuc.

Le gisement de la Baie de St Brieuc est constitué par une plaine sablo-vaseuse d'environ 150 000 ha, parsemée de nombreux îlots rocheux. La profondeur maximale est faible, de l'ordre de 30 m. La densité en coquilles St Jacques est

élevée: 1 à 5 animaux par m². Le gisement de la Baie de St Brieuc se prolonge à l'Est par le gisement de Nerput, d'une superficie de 7 500 ha.

IFREMER distingue plusieurs zones dans la baie les estimations sont celles de la fin de l'année 1990:

- la partie Ouest de la baie est caractérisée par une forte densité des coquille, associée à une large prédominance des coquilles âgées de 1 an, qui représentent 74% des coquilles présentes sur le fond.

- la partie centrale, de densité et de richesse globale plus faibles. Ce secteur est d'importance moyenne pour la pêche.

- le Sud de la Baie, qui constitue le coeur de la concentration en naissain de 1989, et où 85% des coquilles présentes sur le fond ont moins d'un an.

I.2.1.2. Baie de Morlaix.

Le gisement de la baie de Morlaix se situe à l'embouchure des rivières Dossen et Penzé. Sa superficie est d'environ 10 000 ha.

I.2.1.3. Rade de Brest et Iroise.

Le gisement de la rade de Brest s'étend sur 4 000 ha; le gisement de la mer d'Iroise est constitué de nombreuses taches coquillières entre Ouessant, la Pointe St Mathieu, Armen et l'Île de Sein.

I.2.1.4. Baie de Concarneau.

Il s'agit de petits gisements épars au Nord de la ligne Pointe de Moustierlin - Île aux Moutons - Penfret - Pointe de Trévignon.

I.2.1.5. Courreaux de Groix et Belle-Île.

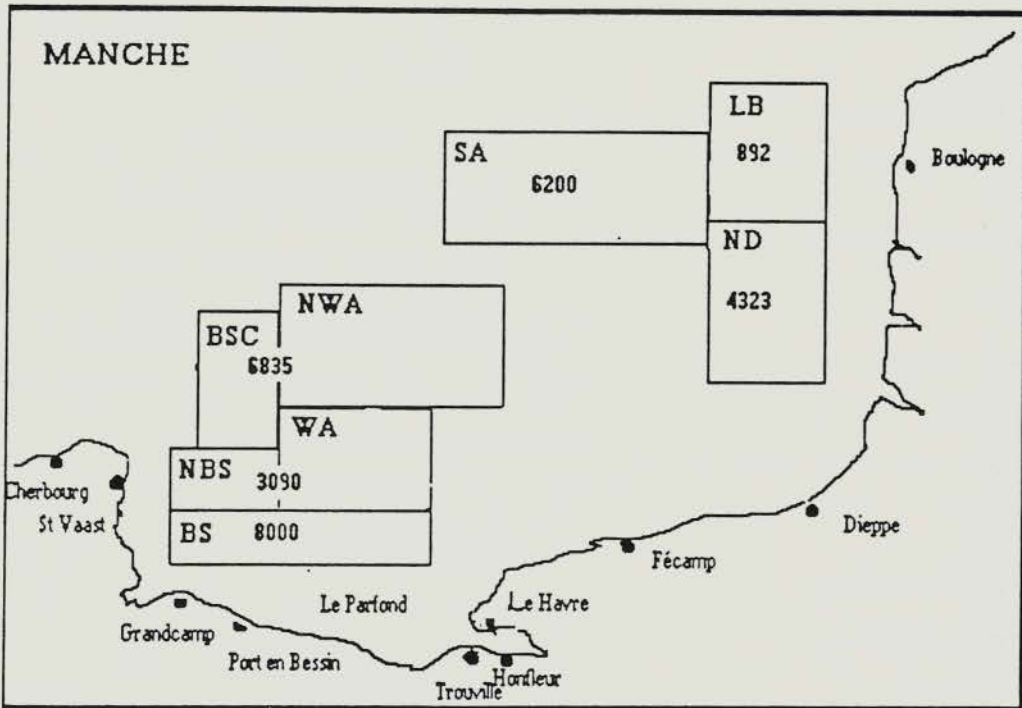
Il existe un petit gisement de coquille St Jacques de 300 ha au Nord-Est de Groix; le gisement des courreaux de Belle-Île est délimité par Quiberon, Belle-Île et Hoedic. Le plateau de l'Île d'Yeu à Belle-Île constitue également une vaste zone coquillière.

Les Îlotes, gisement de 10 000 ha de superficie, s'étend quant à lui au Sud de l'île d'Yeu, à l'Ouest des Sables d'Olonne.

I.2.2. Manche Est - Mer du Nord.

Ici les gisements ne sont pas aussi délimités que précédemment. Par ailleurs les densités en animaux sont plus faibles. En fait il s'agit de la juxtaposition de petits gisements d'importance variable dans l'espace et le temps.

La carte suivante schématise les différentes zones telles qu'elles ont été définies par IFREMER:



LB : Les Bancs	BSC : Baie de Seine Centrale
ND : Nord de Dieppe	NWA : Nord Ouest Antifer
SA : Secteur Anglais	WA : Ouest Antifer
BS : Baie de Seine	NBS : Nord Baie de Seine

Les chiffres indiqués représentent la biomasse estimée en 1991.

Fig. 16 : Gisements de coquilles St Jacques de Manche Est.

On peut distinguer:

- Une bande étroite entre St Vaast et Port en Bessin, où la coquille est très jeune, et la densité très élevée. Ce secteur présente une forte rentabilité pendant un temps très court (inférieur à 3 semaines). La biomasse de 8000 tonnes, estimée en 1991, est en très forte augmentation par rapport à 1990 (+5000 T). La population échantillonnée est cependant constituée à plus de 90% d'individus

du groupe 2: le stock, monocohorte, est donc très fragile. On a d'autre part déterminé que le prérecrutement en 1991 était beaucoup plus faible qu'en 1990.

- le Parfond, zone anciennement très exploitée; actuellement il n'y a sur cette zone pratiquement plus de coquilles.

- le secteur "Ouest Antifer - Nord Baie de Seine" localisé dans la bande des 12 - 20 milles. Là aussi on a constaté en 1991 une large prédominance du groupe 2 (90% de l'effectif commercialisable), en augmentation de 50% par rapport à 1990. Cette zone acquiert une importance stratégique de plus en plus grande, et subit un effort de pêche grandissant.

- le secteur "Nord Ouest Antifer - Baie de Seine Centrale", constitué de fonds durs et dont la biomasse totale apparaît stable en 1991 par rapport à 1990.

- le "secteur anglais", à fonds durs également. La croissance des coquilles semble ici plus faible, et la biomasse est en légère augmentation.

- le secteur "Nord de Dieppe", à fond sableux, caractérisé par une biomasse totale en très nette augmentation par rapport à 1990. Ceci serait dû au très bon indice d'abondance du groupe 2, représentant 87% des coquilles présentes sur le fond.

- le secteur des "Bancs", à fonds sableux, où l'on a constaté en 1991 une légère augmentation de la biomasse (augmentation de l'indice d'abondance des coquilles du groupe 2).

I.3. Caractéristiques des principales pêcheries.

I.3.1. La flottille des Côtes d'Armor. Evolution des métiers.

Les flottilles artisanales des Côtes d'Armor sont caractérisées par:

- une forte dispersion des ports d'attache des navires;
- une hétérogénéité des types de navires et des engins de pêche utilisés;
- la polyvalence des unités de pêche;
- la plurispécificité de la ressource exploitée;
- la flexibilité des stratégies d'exploitation.

Toutefois cette flexibilité est limitée par la disponibilité de la ressource, le marché, les investissements consentis et le contexte culturel et le savoir-faire.

Parmi les métiers pratiqués, on peut distinguer 5 métiers principaux: chalut de fond, drague à coquille St Jacques, drague à praire, casiers à grands crustacés, filet à araignée. 7 autres métiers secondaires sont aussi pratiqués: drague à petits bivalves, casiers à petits crustacés, filets à gros poissons à grosses mailles ou à petites mailles, palangre à poissons fins, palangre à congre, et lignes.

Le tableau suivant met en évidence l'évolution des activités entre 1986 et 1989.

métiers	1986					
	nombre de mois d'activités			nombre de patrons		
	Quartier de Paimpol	Quartier de St Brieuc	Côtes d'Armor	Quartier de Paimpol	Quartier de St Brieuc	Côtes d'Armor
drague CSJ	641	859	1500	126	186	312
chalut fond	81	711	792	15	91	106
casiers	672	284	956	117	48	165
drague praire	102	283	385	37	58	95
filet araignée	528	128	656	86	28	114
	1989					
	nombre de mois d'activités			nombre de patrons		
	Quartier de Paimpol	Quartier de St Brieuc	Côtes d'Armor	Quartier de Paimpol	Quartier de St Brieuc	Côtes d'Armor
drague CSJ	408	855	1263	99	192	291
chalut fond	140	908	1048	17	100	117
casiers	635	218	853	105	41	146
drague praire	177	468	645	34	74	108
filet araignée	465	96	561	67	21	88

Tab. 4 : Evolution des activités de pêche dans les Côtes d'Armor entre 1986 et 1989. (source : BERTHOU & al. 1990. Analyse typologique des activités de pêche de la flottille des Côtes d'Armor).

En 86 comme en 89, la drague à la coquille St Jacques est le métier le plus pratiqué: en 89 291 patrons le pratiquent; il représente 16% de l'activité totale de la flottille.

Le nombre de pêcheurs a diminué de 7% par rapport à 1986. La baisse de l'activité coquillière est surtout due au fait que l'activité des patrons sortants n'a pas été compensée par celle des patrons entrant entre 86 et 89.

Le chalut de fond, activité complémentaire pour plus du tiers des pêcheurs de coquille St Jacques, est plus intensivement pratiqué l'été.

La drague à petits bivalves, autre activité complémentaire des pêcheurs de coquille St Jacques, a connu un développement exceptionnel depuis 1986.

Le métier qui engendre probablement le plus de compétition vis à vis des autres métiers est le chalutage, qui occasionne des pertes de coquilles St Jacques à la fois sur les prérecrues (action mécanique de l'engin) et sur les animaux commercialisables (prises frauduleuses estivales). Il occasionne également des pertes sur le stock d'araignées.

La flottille est donc caractérisée par une polyvalence des unités de pêche. Pendant l'année les patrons pratiquent en général 2 ou 3 métiers, simultanément ou séquentiellement. Ceci est en particulier lié au caractère saisonnier de la pêche principale, la coquille St Jacques.

I.3.2. Evolution de l'activité économique de la Baie de St Brieuc.

1973 a constitué une année charnière dans l'histoire de la réglementation de la pêcherie de coquille St Jacques, avec l'instauration des licences. Ce nouveau système a pour origine un certain nombre de facteurs liés à l'évolution économique de la baie et aux caractéristiques de la ressource exploitée.

* L'instabilité et la vulnérabilité de la ressource, associée à la localisation relativement stable du gisement, ont poussé à l'instauration des licences;

* Face à ces caractéristiques de la ressource, les capacités de production ont progressivement pris de l'ampleur: entre 1962 et 1973, le nombre de navires a augmenté de 20% par an en moyenne, accompagné d'une augmentation de puissance des navires et de l'efficacité de la pêche avec l'utilisation de la drague à volets à partir de 1968. Autres facteurs moins directs, les difficultés économiques des autres pêches artisanales et la diminution de l'activité coquille St Jacques en rade de Brest ont facilité la réallocation de l'effort de pêche sur l'exploitation de la coquille en Baie de St Brieuc. Enfin, les rémunérations élevées pendant les années 60 dans le secteur de la pêche à la coquille St Jacques a entraîné un réinvestissement des surplus dans la pêcherie, accompagné d'un apport d'investissements extérieurs.

* Le troisième facteur est le développement des déséquilibres économiques, concrétisé par la très nette dégradation des résultats économiques des navires à

partir de 1968/69 (chiffre d'affaires moyen par navire, par marin...), ainsi que par une inadéquation entre la gestion de la pêche et la rentabilité des navires.

Mais malgré une production en valeur élevée jusqu'en 78/79, la dégradation des résultats économiques des bateaux en activité en Baie de St Brieuc se poursuit après l'instauration des licences, ce qui entraîne un non renouvellement des navires et une augmentation de la moyenne d'âge de la flottille, qui passe de 12 ans en 78/79 à 17 ans en 86/87. A partir de 79/80, on observe une chute du nombre des navires.

Cependant le caractère peu contraignant des limites imposées aux caractéristiques des navires a permis d'éviter de figer les types d'activité de pêche (voir paragraphe précédent): certains pêcheurs ont ainsi pu acquérir des navires plus grands et plus puissants pour pratiquer le chalutage hivernal, en intermittence avec la coquille St Jacques. D'une manière générale, les limitations techniques accompagnant les licences ont laissé une grande latitude aux patrons pour s'ajuster à la perte d'importance du gisement de la Baie de St Brieuc.

Conclusion.

L'instauration des licences spéciales visait à stopper la dégradation de la situation économique des pêcheurs de la Baie de St Brieuc.

Globalement, ces licences n'ont donc pas permis d'enrayer la dégradation des rémunérations. Mais elles ont eu des répercussions positives en freinant l'accès occasionnel de nouveaux bateaux, en fournissant les moyens nécessaires à la gestion et à la surveillance, et en posant les fondements d'un mode d'organisation de la pêche pouvant devenir réellement performant.

I.3.3. Les pêcheries de la Manche Est.

On retrouve pour les pêcheries de Manche Est un certain nombre de caractéristiques que l'on avait souligné pour la baie de St Brieuc, entre autres la dispersion des ports d'attache, et l'hétérogénéité de la taille des navires. La particularité de ces pêcheries tient d'une part à ce qu'au cours de la saison, les navires vont pêcher dans des zones différentes, d'autre part à ce que les navires sortent plus longtemps (en général 48 heures).

La carte suivante met en évidence les mouvements des navires des différents ports concernés.

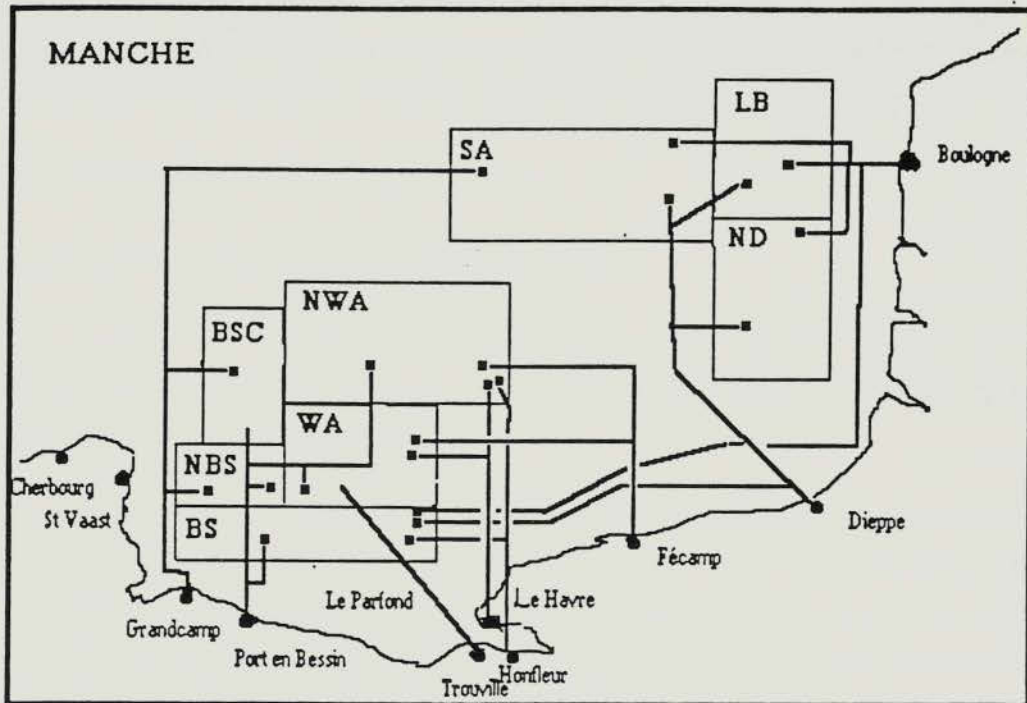


Fig. 17 : Mouvements des navires coquilliers en Manche Est.

* *Baie de Seine.*

C'est le gisement principal. Il intéresse plus de 200 navires, de Port en Bessin mais aussi de Honfleur, Dieppe et Boulogne. Ce secteur est en état de surexploitation chronique.

* *Extérieur Baie de Seine.*

* La zone "Nord Baie de Seine" est exploitée par les plus gros navires de Grandcamp et Port en Bessin, à savoir une quinzaine d'unités de 12 à 17 mètres équipés de dragues anglaises et restant en moyenne 48 heures sur zone.

* Les zones "Ouest Antifer" et "Nord Ouest Antifer" intéressent également ces unités, mais aussi les pêcheurs de Honfleur, Le Havre et Fécamp, en dehors de la période d'ouverture de la Baie de Seine. Ces navires, au nombre de 80-100 sont également équipés de dragues anglaises et sortent en moyenne 48 heures (24 heures pour les plus petits).

* Le secteur anglais fait l'objet d'une exploitation traditionnelle par les navires de Dieppe et Boulogne, mais également par quelques navires anglais et quelques chalutiers à perche belges et hollandais pour lesquels la coquille St

Jacques est une capture annexe, et plus récemment par les grosses unités de Grandcamp. De la même manière, les Bancs et la zone "Nord de Dieppe" sont traditionnellement exploités par les pêcheurs de Dieppe et de Boulogne. Ces trois secteurs sont exploités par une quarantaine de navires de 16-17 mètres en moyenne, sortant 48 heures le plus souvent (parfois plus longtemps).

I.4. Le développement de l'aquaculture.

I.4.1. Programme pectinidés en Rade de Brest.

Mis en route en 1973, le but de ce programme est de valoriser les gisements de pectinidés exploités par la pêche. Il concerne trois espèces, *Pecten maximus*, *Chlamys varia*, et *Chlamys opercularis*.

La première phase a consisté en une tentative d'application des techniques de captage de naissain de *P. yessoensis* en vue de l'élevage. Les résultats ont été positifs en Baie de St Brieuc pour *P. maximus*, mais négatifs en Rade de Brest. Depuis 1974, des résultats épisodiques sur le vanneau ont été obtenus, mais c'est sur le pétoncle que le captage a été le plus fructueux et le plus régulier.

A partir de 1980, des discussions entre professionnels ont abouti au Contrats de Plan Etat-Région Bretagne 83/88. La priorité est alors mise sur *P. maximus* de façon à recréer un stock de reproducteurs capables de relancer le gisement, ainsi que sur la rentabilisation éventuelle du captage de naissain. Le but est de semer 1 million de juvéniles en 5 ans pour atteindre une biomasse féconde de 500 tonnes.

Le deuxième Contrat de Plan 89-93, se basant sur les résultats du Programme National de Déterminisme du Recrutement, réoriente les programmes vers des semis-recapture, soit par repeuplement (semis sur gisement naturel), soit par aquaculture extensive (semis sur concessions). Ces deux modes d'exploitation sont mis en oeuvre en rade de Brest, alors qu'en Baie de St Brieuc seul le semis sur concessions est développé.

I.4.2. Le plan de développement de la coquille St Jacques en Baie de St Brieuc.

Les premières expériences de pose de collecteurs ont eu lieu en 1973. En 1978 est lancé le plan de développement, encadré par le Comité d'Expansion Economique et financé par le Conseil Général, l'Etablissement Public régional, le FIDAR et la Marine Marchande.

Le but de ce programme est d'une part de faire les observations biologiques indispensables pour une gestion rigoureuse du gisement, d'autre part de mettre au point des techniques de captage et de prélevage de juvéniles.

Les partenaires intervenant sont les suivants:

- le CICOJAC et le CLPM pour l'organisation de la pêche et la définition et la mise en oeuvre des opérations de suivi du stock et de repeuplement;
- l'IFREMER pour les campagnes de prospection et l'encadrement scientifique;
- le Comité d'Expansion Economique, maitre d'oeuvre du programme;
- les Affaires Maritimes, pour l'application de la réglementation, et participant également à la conception et au suivi du programme,
- la Chambre de Commerce et d'Industrie, pour la première mise en marché et les statistiques.

Conclusion.

Quelques gisements sont déjà exploités avec le concours de l'aquaculture. Il s'agit de la baie de Cherbourg (où une vingtaine de navires produisent 60 tonnes), de la Baie de St Brieuc (où l'aquaculture produit une trentaine de tonnes), de la Rade de Brest. A Quiberon, le programme de repeuplement est encore dans sa phase expérimentale, de même qu'à Morlaix, Lannion, Blainville.

Mais la question fondamentale à propos de l'aquaculture reste sa pertinence par rapport aux résultats économiques des activités de pêche. La reprise de la production constatée cette année doit en effet amener les professionnels à reconsidérer le problème puisque on se situe dans une nouvelle optique de production.

I.5. Le problème des fraudes.

I.5.1. Baie de St Brieuc.

La fraude en Baie de St Brieuc semble être une institution. Les Affaires Maritimes de St Brieuc estiment la fraude de la saison 91/92 à 1500 tonnes au moins.

1.5.1.1. Types de fraudes.

* Pendant la campagne, on distingue d'une part la pêche de coquilles hors taille, décortiquées à bord ou débarquées telles quelles, d'autre part la pêche en dehors des horaires et le dépassement des quotas (20 à 30% de la pêche légale).

* Hors campagne, c'est à dire l'été, on assiste à des pêches frauduleuses en plongée sous-marine (avec stockage des coquilles dans les casiers à crustacés). Ce type de fraude est vraisemblablement peu importante (de l'ordre de 20 à 30 tonnes par an). C'est en fait le prélèvement toute taille au chalut et à la drague, à la faveur d'autorisations d'accès sur les gisements, qui constitue la fraude estivale (zone du Petit Léjon en particulier).

La fraude estivale atteint toute la baie, mais selon IFREMER reste particulièrement évidente dans les secteurs Nord-Est, Sud et Sud-Est.

1.5.1.2. Circuits empruntés.

Les coquilles de fraude sont souvent débarquées dans les petits ports. Le réseau de distribution de la coquille de fraude apparaît très diffus, mais il est sûr que les circuits sont relativement identiques à ceux de la coquille réglementaire (certains grossistes de Rungis, certaines GMS locales ont déjà acheté de la coquille de fraude). Mais l'écoulement local est probablement le plus important: la majorité des restaurateurs de la côte doivent s'approvisionner ainsi l'été, en se couvrant par quelques factures. De même de nombreux acteurs auraient accès à de petites filières en noix issues du décorticage de coquilles hors taille. D'autre part, certains mareyeurs passeraient des contrats avec un navire pour acheter de la coquille "tout venant" ¹ à environ 8 FF/kg.

Un autre moyen, utilisé par les pêcheurs pour écouler la coquille hors taille, est de les mélanger aux autres dans les sacs (ce qui pose de gros problèmes de retour de marchandises par les GMS), ou bien de les commercialiser sur les marchés forains (exemple: marché de Rennes le Samedi).

Les pêcheurs utilisent également leurs relations personnelles pour écouler les coquilles de fraude, ou bien font du démarchage à domicile.

¹ "tout venant": lots de coquilles St Jacques non calibrées.

1.5.1.1. Types de fraudes.

* Pendant la campagne, on distingue d'une part la pêche de coquilles hors taille, décortiquées à bord ou débarquées telles quelles, d'autre part la pêche en dehors des horaires et le dépassement des quotas (20 à 30% de la pêche légale).

* Hors campagne, c'est à dire l'été, on assiste à des pêches frauduleuses en plongée sous-marine (avec stockage des coquilles dans les casiers à crustacés). Ce type de fraude est vraisemblablement peu importante (de l'ordre de 20 à 30 tonnes par an). C'est en fait le prélèvement toute taille au chalut et à la drague, à la faveur d'autorisations d'accès sur les gisements, qui constitue la fraude estivale (zone du Petit Léjon en particulier).

La fraude estivale atteint toute la baie, mais selon IFREMER reste particulièrement évidente dans les secteurs Nord-Est, Sud et Sud-Est.

1.5.1.2. Circuits empruntés.

Les coquilles de fraude sont souvent débarquées dans les petits ports. Le réseau de distribution de la coquille de fraude apparaît très diffus, mais il est sûr que les circuits sont relativement identiques à ceux de la coquille réglementaire (certains grossistes de Rungis, certaines GMS locales ont déjà acheté de la coquille de fraude). Mais l'écoulement local est probablement le plus important: la majorité des restaurateurs de la côte doivent s'approvisionner ainsi l'été, en se couvrant par quelques factures. De même de nombreux acteurs auraient accès à de petites filières en noix issues du décorticage de coquilles hors taille. D'autre part, certains mareyeurs passeraient des contrats avec un navire pour acheter de la coquille "tout venant" ¹ à environ 8 FF/kg.

Un autre moyen, utilisé par les pêcheurs pour écouler la coquille hors taille, est de les mélanger aux autres dans les sacs (ce qui pose de gros problèmes de retour de marchandises par les GMS), ou bien de les commercialiser sur les marchés forains (exemple: marché de Rennes le Samedi).

Les pêcheurs utilisent également leurs relations personnelles pour écouler les coquilles de fraude, ou bien font du démarchage à domicile.

¹ "tout venant": lots de coquilles St Jacques non calibrées.

1.5.1.3. Comportement des acteurs.

Plusieurs facteurs sont à l'origine des fraudes.

- La très mauvaise situation financière d'un certain nombre de navires de la baie (une vingtaine) les contraint à frauder par la force des choses. Doit-on alors parler de fraude ou de survie?

- Le braconnage est très fortement corrélé à la variation des prix sur le marché officiel: une baisse de prix entraîne systématiquement une augmentation des fraudes, et vice versa.

- Le problème du maillage des dragues (72 mm) a sans doute son importance, mais les pêcheurs se retranchent derrière des arguments techniques inattaquables dans l'état actuel des choses. Le sujet a été abordé fin Juin 1992 lors de la dernière réunion du CICOJAC, et une proposition d'augmentation de maillage à 85 mm a été faite afin de mettre celui-ci en conformité avec la taille marchande (pour la Manche Est c'est une mesure transitoire, la taille de 11 cm nécessitant un maillage de 90 mm).

- La fraude, une fois entamée par l'un des navires, se propage très rapidement à l'ensemble de la baie.

- La véritable fraude est à mettre en relation avec:

* le problème de la coquille des gisements non classés (Minquiers, Granville) qui passe hors criée;

* l'absence de mécanisme de compensation en cas d'invendus (les invendus, rendus aux pêcheurs, passent directement sur le marché parallèle à des prix très bas).

* l'impact négatif d'une baisse du prix minimum en cours de campagne: les mareyeurs préfèrent alors attendre, et racheter les invendus aux pêcheurs à des prix de 8 à 10 FF/kg.

* l'hétérogénéité des politiques locales sur l'ensemble des côtes.

I

5.1.4. Lutte contre la fraude.

Les Affaires Maritimes semblent avoir déployé tous les moyens possibles de surveillance sur la baie. Malgré les caractéristiques de la baie (baie fermée, ressource concentrée), l'efficacité de la surveillance est moyenne puisque certains pêcheurs disposent du matériel nécessaire à la détection de l'avion ou des navires de surveillance. La position de ces derniers est donc connue de tous dans la baie.

I.5.2. Baie de Seine.

La situation est ici différente pour plusieurs raisons:

- On a affaire à une baie ouverte, avec certains gisements éloignés;
- La flottille est de ce fait beaucoup plus hétérogène qu'en baie de Saint Brieuc;
- La ressource est moins concentrée et moins abondante;
- Le passage en criée n'est pas obligatoire;
- Dans le cadre de la vente en criée, il n'existe pas d'invendus (ceux-ci sont stockés et remis plus tard sur le marché);
- Il existe des problèmes propres à des ports particuliers (exemple de Dieppe).
- Une des caractéristiques importantes est le nombre élevé de points de débarquement non contrôlés.

Par conséquent la gestion de la pêcherie est obligatoirement beaucoup moins pointue qu'en baie de St Brieuc. La surveillance est donc encore moins efficace. Cet état de fait est d'autre part accentué par le non respect général des décisions prises par le CICOJAC en matière de période d'ouverture, de quotas... (ce Comité Interprofessionnel ayant d'ailleurs été plutôt controversé à cause du peu de représentation des professionnels bas-normands). Les criées et les OP sont donc assez rapidement en difficulté pour gérer tous les débarquements.

L'hétérogénéité des politiques locales prend dans cette région toute son importance: le cas de l'OP de Dieppe, se mettant faute de moyen hors jeu du nouveau prix minimum de 13 FF/kg en Novembre 1991, a eu des conséquences non négligeables sur le marché, donc sur les fraudes.

On a affaire aux mêmes grands types de fraudes qu'en baie de St Brieuc, plongée mises à part. La fraude la plus courante est la pêche sur zone, en

dehors de l'ouverture (c'est ce qui s'est passé en début de campagne, lorsque l'ouverture à l'intérieur des 12 milles a été anticipée de manière à régulariser une pêche frauduleuse généralisée) , mais la majorité des pêcheurs ont au moins une fois pêché hors zone.

Un trafic important de coquille hors taille a eu lieu cette année au Havre, une partie ayant été écoulée sur Rungis. Cette coquille proviendrait de Manche Est ou des Minquiers.

Le comportement des professionnels est dans ses grandes lignes le même qu'en baie de St Brieuc, le problème des invendus mis à part.

CONCLUSION.

En Baie de Saint Brieuc, les débarquements hors criée pendant la campagne 1991/1992 peuvent être évalués entre 2000 et 3000 tonnes. Une estimation plus précise pourra être donnée à la suite de la campagne de prospection avant l'ouverture de la campagne 1992/1993.

En Baie de Seine, les débarquements hors criée ont atteint au moins 3000 à 5000 tonnes. L'absence de gestion sur les gisements du large a amené IFREMER à réduire sa prochaine campagne de prospection à la seule zone côtière.

En Bretagne Sud, il n'existe vraisemblablement pas de marché parallèle, étant donné la faible importance des gisements.

II. ANALYSE DE LA PRODUCTION NATIONALE.

Avertissement: les statistiques utilisées pour l'analyse de la production proviennent des Recueils de Données Statistiques du CCPM, c'est à dire qu'elles ne tiennent pas compte des débarquements hors criée.

D'autre part sur les figures sont représentées l'évolution des prix au débarquement. Ces courbes seront commentées plus loin, lors de l'analyse de la formation des prix.

II.1. Production annuelle.

II.1.2. Production nationale de 1970 à 1990.

La figure suivante décrit l'évolution annuelle de la production nationale.

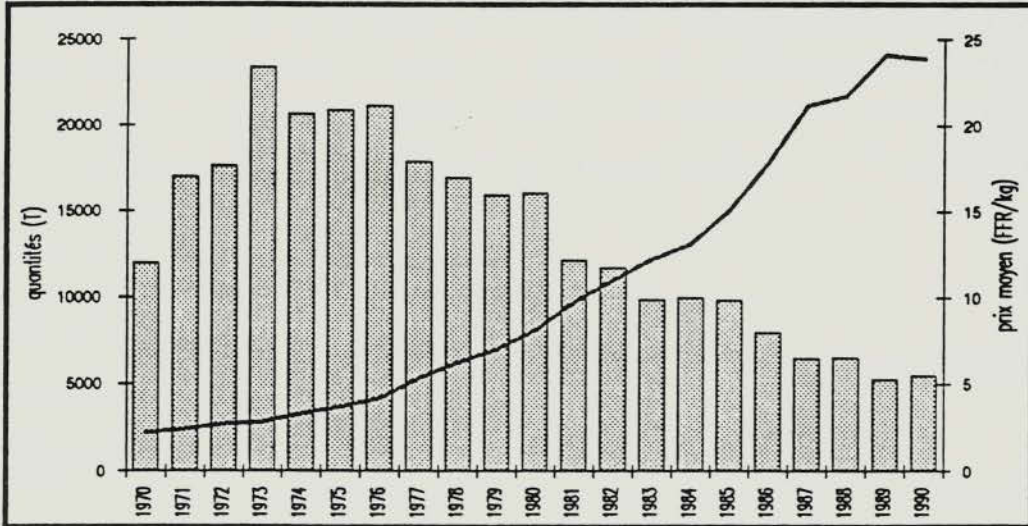


Fig. 18 : Production nationale annuelle de coquille St Jacques de 1970 à 1990.

Ce graphe met en évidence trois phases dans la production nationale:

- une phase de croissance de 1970 à 1975-76;
- une phase de déclin de la production de 1976 à 1989;
- une amorce de reprise à partir de 1990.

II.1.2. Production annuelle par quartier.

Il existe trois grands types de gisements qui se distinguent par la qualité de la coquille St Jacques qui s'y trouve:

- les gisements de la façade atlantique, où la coquille est coraillée toute l'année.
- les gisements de Bretagne Nord, où la coquille devient coraillée en fin de saison de pêche;
- les gisements de Manche est où la coquille est coraillée assez tôt dans la saison.

II.1.2.1. Production annuelle en Manche Est.

Les graphes de l'annexe III représentent l'évolution des débarquements par quartier (source: CCPM - Recueils de Données statistiques).

Ces graphes montrent bien que parmi les ports de Normandie et du Nord, ce sont ceux des quartiers de Dieppe et de Caen qui réunissent les débarquements les plus importants. Vient ensuite le quartier de Cherbourg puis ceux de Boulogne et Fécamp. D'une manière générale, l'évolution des débarquements dans les différents quartiers est identique: les débarquements diminuent plus ou moins régulièrement.

II.1.2.2. Production annuelle en Bretagne Nord.

Les figures de l'annexe III montrent l'évolution des débarquements en Bretagne Nord (source : CCPM - Recueils de Données Statistiques).

On observe en Bretagne Nord la même évolution générale des débarquements dans les différents quartiers, qui va dans le sens d'une baisse. La baie de St Brieuc est à l'origine des débarquements les plus importants. On y observe une diminution rapide des débarquements entre 1976 et 1981, suivie d'une légère hausse de 1982 à 1985. Ceux-ci diminuent ensuite à nouveau jusqu'en 1990.

II.1.2.3. Bretagne Sud.

L'évolution des débarquements est illustrée par les figures de l'annexe III.

Ici les productions sont nettement plus faibles (maximum 200 tonnes) .

L'évolution de la production dans le quartier de Brest est sensiblement différente de celle des autres quartiers, puisque de 1981 à 1985 elle baisse alors que dans les quartiers de Concarneau et Lorient elle augmente.

II.2. Contribution des différents gisements à la production nationale.

Les figures suivantes ont pour but de mettre en évidence l'évolution de l'importance relative (en quantité) des deux principaux gisements, la Baie de St Brieuc et la Manche Est.

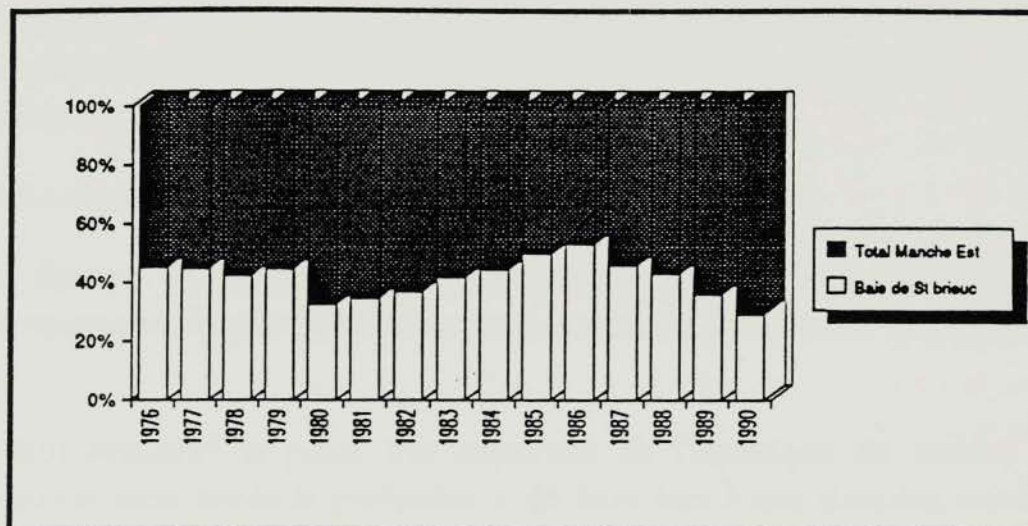


Fig. 19 : Evolution de l'importance relative des gisements de Manche Est et de la Baie de St Brieuc.

On remarque que de 1976 à 1990, les deux gisements ont eu une importance relative variable: de pratiquement 60% pour la Manche Est en 1976, on passe à 75% en 1990. En fait, malgré une tendance à une amélioration de la situation de la Baie de St Brieuc de 1980 à 1986, celle-ci n'a cessé de perdre de l'importance.

Le graphe suivant précise l'évolution pour les différents quartiers:

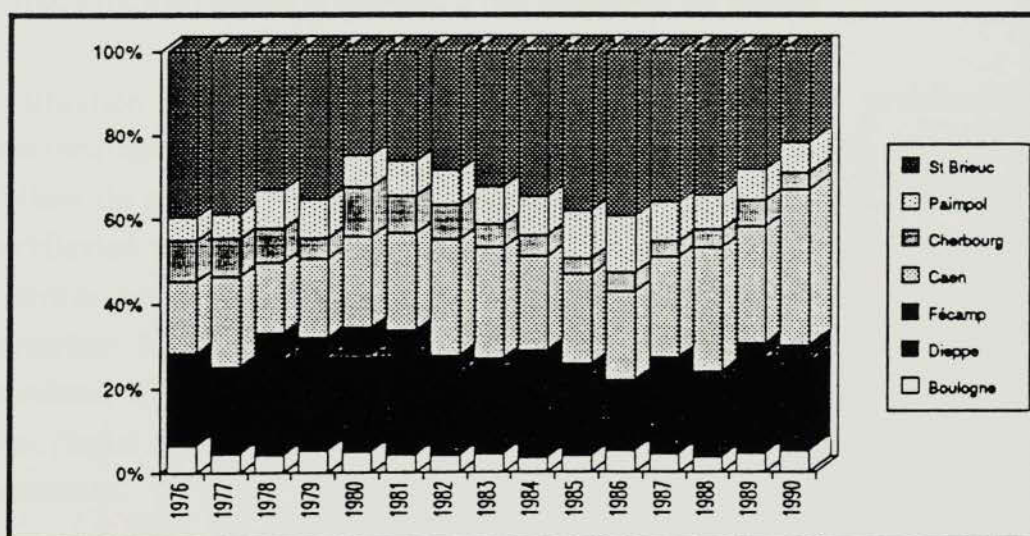


Fig. 20 : Importance relative de la production des principaux quartiers dans la production nationale.

La part du Quartier de Paimpol, qui correspond en fait à une partie de la production de la Baie de St Brieuc, est restée relativement stable. L'augmentation de l'importance des débarquements de Manche Est est

essentiellement due à l'évolution du Quartier de Caen, qui a augmenté d'un tiers sa contribution entre 1985 et 1990. Le Quartier de Cherbourg par contre est en nette régression, et le Quartier de Dieppe reste stable.

II.3. La campagne 1991/1992.

Les figures de l'annexe IV montrent l'évolution hebdomadaire des débarquements dans les principaux ports pendant la campagne.

Il faut souligner le poids très important de l'historique de chacun des gisements: cette année la profession a dû faire face à une situation nouvelle d'abondance relative de la ressource. La chute de la production des années précédentes a eu des conséquences importantes, par exemple la diversification des métiers (et son corollaire l'augmentation de puissance des navires), la disparition d'un certain nombre de demandeurs du produit (transformateurs). La profession a donc dû ajuster l'appareil de production à cette nouvelle donne.

Soulignons aussi que suivant les gisements, les pêcheries de coquille St Jacques n'ont pas le même impact sur l'économie locale et suivant les régions. Inversement, la situation financière critique d'un certain nombre de navires a contribué plus ou moins largement à des situations de fraude.

La situation d'abondance de la ressource, liée aux problèmes de commercialisation (en particulier en baie de Saint Briec) a fait apparaître un problème de gestion des stocks et de transformation du produit. De là est née une réflexion sur le décortiquage des coquilles au niveau de l'OP, le but étant de rentrer sur le marché de la noix lors de la prochaine saison. Une telle valorisation serait positive, dans la mesure où la rentabilité est assurée. Cependant, selon IFREMER, l'installation d'une décortiqueuse en Baie de St Briec risque de tirer les prix vers le bas et d'inciter les pêcheurs à surexploiter la ressource.

* un effort de concertation.

Face à la situation nouvelle d'abondance relative de la ressource et aux problèmes qui en découlent, une concertation s'est mise en place, réunissant l'ensemble de la profession: pêcheurs, mareyeurs, transformateurs, OP,

administrations, FIOM, IFREMER, aboutissant à une régulation à court terme de l'offre et de la mise en marché, ainsi qu'à une amorce de réflexion à plus long terme sur l'aménagement des pêcheries.

* pêcheurs-mareyeurs: un comportement différent.

- Dans l'idée qu'une production importante est corrélée à un revenu important, les pêcheurs en Baie de Saint Briec ont souvent débarqué des quantités trop importantes face au volume du marché, entraînant invendus, chute des cours, marchés parallèles. De plus, une fois entrés dans le cercle vicieux de la fraude, il leur est alors très difficile d'en sortir.

Mais les pêcheurs se sont bien sensibilisés à ce problème et ont d'eux même demandé un contrôle accru, ainsi qu'une ouverture du marché à un nombre plus important de mareyeurs, et un meilleur soutien des cours de la part de l'OP.

Un effort devrait être fait sur l'homogénéité des tailles des coquilles emballées dans les sacs débarqués, afin de résoudre le problème des retours de marchandises qui sont importants de la part de la distribution et de la transformation.

* attitude des organisations de producteurs.

La Cooparmor comme la Copeport ont basé leur action sur un soutien des prix financé par une cotisation au kg débarqué, afin de limiter les invendus. Cette situation profite bien entendu aux pêcheurs inorganisés, d'où la question soulevée de l'extension de discipline. L'organisation mise en place par la Cooparmor, malgré quelques problèmes (grève des mareyeurs à la reprise de la campagne), reste tout de même positive; son problème viendrait plutôt du fait qu'elle est peu représentative de l'ensemble des pêcheurs. La solution serait de rendre l'OP plus attractive (en particulier en lui confiant la gestion des quotas). A Port en Bessin, l'OP a bien réussi son pari puisqu'elle a dégagé un surplus en fin de campagne à l'intérieur des 12 milles, redistribué aux pêcheurs. Là aussi pointe un soucis de rendre l'OP attractive pour les inorganisés.

* L'Administration.

Il a souvent été reproché aux Affaires Maritimes de ne pas mettre suffisamment de moyens au service du contrôle de la fraude. C'est sans doute en partie exact, mais il faut préciser qu'ils disposent de peu de moyens, et on voit mal comment on pourrait dépasser un coût de surveillance de 2 FF/kg. D'autant plus que la surveillance n'est qu'un moyen de contrôle à court terme et ne pourra pas résoudre le problème de la fraude.

Les conclusions que l'on peut tirer à propos de la campagne 91/92 doivent s'inscrire dans un contexte plus global, dont on retiendra les points suivants:

- les contextes économiques régionaux sont déterminants et expliquent la diversité des situations;

- la refonte des Comités Interprofessionnels et l'entrée des OP au CCPM: c'est un point positif pour les OP dans la mesure où elles pourront éventuellement participer à la gestion des quotas et se rendre ainsi plus attractives vis à vis des pêcheurs inorganisés.

- un autre point important concerne l'élevage de la coquille Saint - Jacques. Avec l'ouverture des frontières en Janvier 1993, la réglementation en matière de transfert de coquillages passera d'un principe d'interdiction (sauf dérogation) vers un principe d'autorisation. Ceci posera probablement des problèmes de prophylaxie.

III. Première mise en marché.

III.1. La formation des prix.

III.1.1. Evolution annuelle globale.

La figure 18 page 67, qui décrit l'évolution annuelle de la production nationale et des prix de 1970 à 1990, montre bien que les prix de la coquille St Jacques lors de la première mise en marché sont étroitement corrélés aux quantités débarquées: de 1970 à 1976, les prix sont assez stables et bas (de 2,2 à 3,7 FF/kg). Par contre à partir de 1976 jusqu'en 1989, la baisse de production a pour conséquence une augmentation progressive des prix, jusqu'à 24,08 FF/kg en 1988. La légère augmentation de production en 1990 s'est traduite par une faible diminution du prix moyen à 23,85 FF/kg.

Le paragraphe suivant va permettre de suivre l'évolution des prix selon les quartiers.

III.1.2. Evolution annuelle par quartier.

Les figures de l'annexe III montrent qu'il existe plusieurs niveaux de prix en fonction des quartiers. Ces niveaux correspondent à la qualité de la coquille des gisements concernés.

* L'évolution des prix dans les quartiers de Boulogne, Dieppe, Fécamp, Caen et Cherbourg est caractérisée par une même tendance, les quartiers de Dieppe et Caen faisant office de référence pour la région. La baisse de production entre les années 1976 et 1989 est corrélée à une augmentation progressive des prix, qui atteignent entre 24,80 FF/kg (quartier de Dieppe) et 29,85 FF/kg (quartier de Boulogne). Entre 1989 et 1990 la baisse des prix, consécutive à l'augmentation de la production, est générale sur la région Nord-Normandie. Le minimum est atteint par Dieppe (23,85 FF/kg), le maximum par Boulogne (28,82 FF/kg).

* De la même manière, on remarque que l'évolution des prix dans les quartiers de St Malo, Paimpol, St Briec et Morlaix est à peu de choses près identique. Le niveau de prix de la coquille de Bretagne Nord se situe autour de 20 FF/kg en 1990 (26,27 FF/kg pour Morlaix, où la qualité de la coquille se rapproche de celle de la coquille brestoïse). On remarquera que la légère augmentation de production entre les années 1981 et 1985 en Baie de St Briec n'a pas été suivie d'une baisse relative des prix. De plus les prix ont tendance en 1990 à se rapprocher de ceux de la Manche Est puisqu'ils n'ont pas baissé cette année-là: la différence de prix entre la coquille débarquée dans le quartier de Caen et celle de la Baie de St Briec, qui était de 9,73 FF en 1989, est passée à 5,50 FF en 1990.

* Enfin, il existe un troisième niveau de prix, constitué par la coquille atlantique des quartiers de Brest, Concarneau, Lorient et Auray. La coquille étant coraillée toute l'année et la production étant faible, les prix se sont stabilisés autour de 30 FF/kg en 1990. Les quartiers de Brest et Concarneau constituent la référence pour la coquille atlantique. On observe par ailleurs une légère baisse de prix en 1990 par rapport à 1989.

III.1.3. Evolution des prix lors de la campagne 1991/1992.

Les figures de l'annexe IV indiquent l'évolution des prix en Normandie et en Baie de St Brieuc.

III.1.3.1. Normandie.

L'évolution des prix dans les ports de Dieppe, Honfleur, Port en Bessin et Grandcamp est caractérisée par une même tendance tout au long de la campagne (conformément aux résultats de l'analyse des prix par quartier):

Les 5 premières semaines, la production importante se traduit par une baisse des prix dans ces quatre ports, de 18 FF/kg à 12 FF/kg (plus ou moins selon les ports). Le niveau de stock de coquilles congelées par l'OP de Port en Bessin étant maximal, celle-ci décide de ne plus intervenir. Le prix minimum, qui était fixé à 16 FF/kg en début de campagne, est alors abaissé à 13 FF/kg début Novembre.

La mauvaise météo de début Novembre explique la chute des débarquements. Les prix s'en ressentent immédiatement puisqu'ils augmentent rapidement (entre 18,7 et 25,84 FF/kg suivant les ports). On retrouve ensuite un niveau de prix plus faible avec la reprise des débarquements. La deuxième augmentation brutale des prix a lieu fin Décembre-début Janvier (29,43 FF/kg à Port en Bessin lors de la 13ème semaine de campagne). Cette augmentation est à mettre en relation avec l'augmentation de la consommation lors des fêtes de fin d'année. La fin du mois de Janvier est caractérisée par un retour des prix à des valeurs plus faibles. Le marché est alors dans une phase de calme. Le 16 Février, la pêche est fermée à l'intérieur des 12 milles, la production diminue donc et par conséquent les prix augmentent progressivement (21,49 FF/kg à Port en Bessin lors de la 21ème semaine de campagne).

Début Avril (semaine 26), on observe une chute brutale de la production, probablement due aux intempéries. Cette baisse est accompagnée par une augmentation importante des prix (maximum: 34,83 FF/kg à Grandcamp). Puis les débarquements reprennent leur évolution normale jusqu'à la fin de la campagne.

Enfin, il faut remarquer qu'à Dieppe les débarquements sont relativement stables tout au long de la campagne, alors qu'à Port en Bessin et Grandcamp l'essentiel de la production se fait avant les fêtes de fin d'année.

III.1.3.2. La Baie de St Brieuc.

D'après l'annexe IV, on remarque que l'évolution des prix en Baie de St Brieuc est très différente de celle des différents ports de Normandie. La formation des prix dans cette région a donc peu d'influence sur celle de la Baie de St Brieuc.

En début de campagne, le prix minimum est fixé à 13 FF/kg. La campagne démarre assez bien, avec un marché porteur. Les prix, sans être élevés, n'en sont pas moins raisonnables (de 12,86 à 17,2 FF/kg). Puis, suite à l'arrêt du système des bordées, la production augmente rapidement et les prix collent au prix minimum, ceci dès la 8ème semaine de campagne. La Cooparmor intervient alors massivement à St Quay-Portrieux pour soutenir les cours. Face aux difficultés d'écoulement, le prix minimum est alors abaissé à 11 FF/kg fin Novembre. Début décembre, la décision du CICOJAC d'augmenter la surveillance dans la baie a pour conséquence la reprise des cours. Cette situation va durer une bonne partie de Décembre, jusqu'au 31 de ce mois où 40 tonnes restent invendues. Les trois semaines d'interruption de campagne, du 1er au 20 Janvier, se traduit par une augmentation des cours (15,66 FF/kg lors de la 15ème semaine de campagne).

La reprise officielle, le 21 Janvier, voit la mise en place d'un marché à deux vitesses avec l'arrivée des conserveurs et la grève des mareyeurs (qui durera jusqu'au 3 Février). Les problèmes liés à la nouvelle organisation du marché, associés à un marché peu porteur, engendrent une situation où les prix restent très bas, au niveau du prix minimum, quels que soient les quantités débarquées. Fin Mars, la chute de production entraîne immédiatement une brève hausse des prix (17,84 FF/kg).

En Baie de St Brieuc, la formation des prix dépend donc essentiellement de deux facteurs:

- la fraude, qui engendre des marchés parallèles où la coquille se négocie à des prix souvent inférieurs à 10 FF/kg. La politique de soutien des prix dans de telles conditions conduit à une baisse de fréquentation des criées par les mareyeurs et donc à une aggravation du phénomène.

- le volume réel du marché. Les mareyeurs ne pouvant pas absorber toute la production, il en découle automatiquement des problèmes d'invendus, qui influent directement sur les prix.

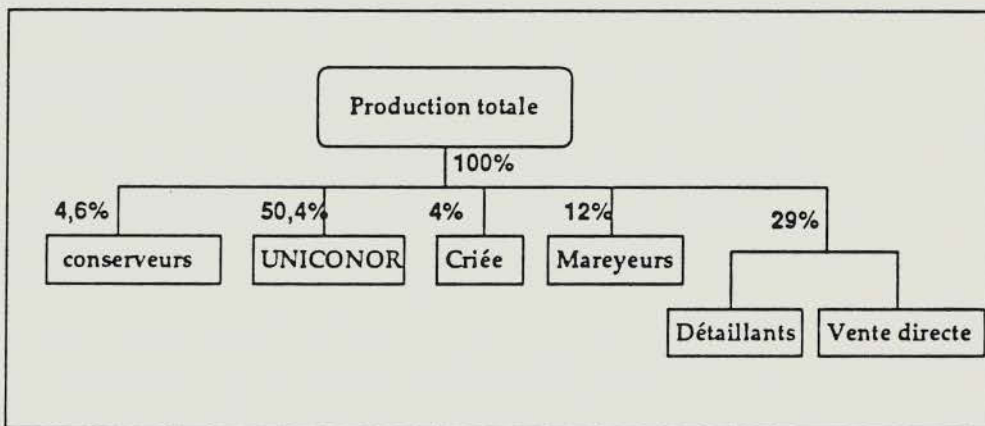
III.2. Evolution des structures de mise en marché.

Il ne sera question ici que du marché officiel, le marché parallèle ayant déjà été traité.

III.2.1. La Baie de St Brieuc.

En 1974, est fondée UNICONOR, la première OP de la Baie de St Brieuc. Elle regroupe toutes les coopératives maritimes des quartiers de Paimpol et St Brieuc, totalisant 200 adhérents. Son but est d'organiser le marché, de garantir un prix minimum et d'écouler les invendus.

En 1976, la mise en marché dans la Baie de St Brieuc se fait de la façon suivante:



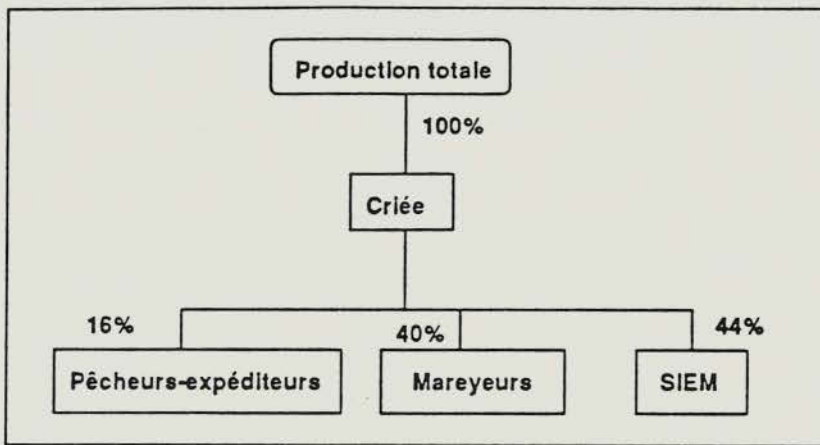
*Fig. 21 : structures de mise en marché en Baie de St Brieuc en 1976
(source : CEE des Cotes du Nord - 1977)*

UNICONOR écoulait donc 50,4% des débarquements en Baie de St Brieuc. Celle-ci distribuait ensuite les coquilles St Jacques en majorité aux mareyeurs, mais aussi aux industries de la conserve et dans une moindre mesure aux détaillants.

Les quantités commercialisées sous criée étaient donc très faibles, et la vente directe du pêcheur au détaillant ou au consommateur était importante (29%).

En 1978, UNICONOR est liquidée, à cause de pertes sèches dues aux invendus.

En 1979, le schéma se modifie avec le passage obligatoire en criée, et la structure de mise en marché est la suivante:



*Fig. 22 : structures de mise en marché en Baie de St Brieuc en 1979.
(source : CEE des Côtes du Nord - 1979)*

Sous criée, on trouve donc trois types d'acheteurs:

- les pêcheurs expéditeurs. Ils commercialisent les "rachats pêcheurs" en frais, essentiellement sur la Bretagne.
- les mareyeurs. Les petits mareyeurs, qui constituent 50% des acheteurs, réalisent seulement 5% du chiffre d'affaires. On distingue aussi des mareyeurs de taille moyenne (achetant 100 à 200 T par campagne) et quelques gros, achetant plus de 200 T de coquille par campagne. Généralement les coquilles St Jacques sont vendues en frais essentiellement dans l'Ouest mais aussi en région parisienne. Certains mareyeurs fournissent également à l'occasion les conserveurs (au nombre de trois).
- la SIEM, centrale d'achats fondée par l'association de trois mareyeurs de St Malo. Elle réalise 52% du chiffre d'affaires et commercialise 44% des débarquements. L'essentiel de ses achats est écoulé vers les conserveurs, qui absorbent alors environ 2500 T de coquilles entières sur les 6600 T commercialisées sous criée.

De 1979 à 1981, la production continue de chuter (jusqu'à 3000 T environ). Bien que les débarquements sont en augmentation de 1981 à 1985, on remarque que les conserveurs se retirent de la criée. De même, un certain nombre de mareyeurs se désintéressent du produit. Cette situation va durer jusqu'à la saison 1991/1992, où la structure de mise en marché se modifie avec le retour des conserveurs. On a alors le schéma suivant:

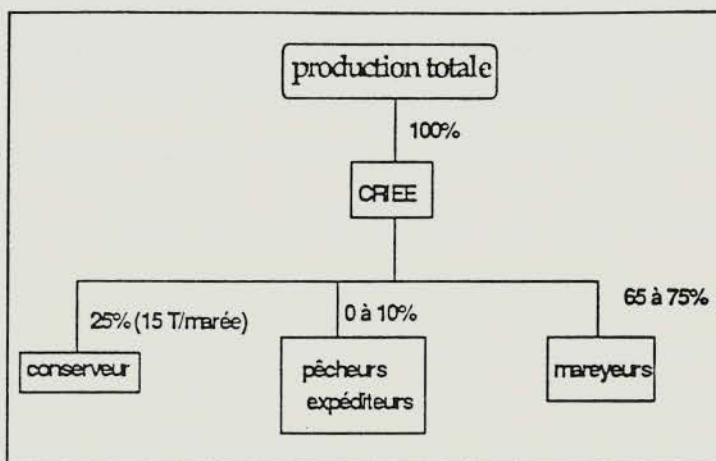


Fig. 23 : structures de mise en marché en Baie de St Brieuc en 1991.

Ce nouveau système, mis en place en Janvier 1992 à la reprise de la campagne, a pour but de limiter les invendus: suite à la baisse de production et à la raréfaction progressive des mareyeurs sous la criée, ceux qui sont restés ne peuvent absorber toute la marée (entre 60 et 80 T environ), ce qui génère des invendus. Le contrat passé avec Sénéchal* permet donc d'éviter une chute trop importante des cours. D'abord retirées du marché avant la vente (ce qui a provoqué la grève des mareyeurs en Février), les coquilles destinées à la transformation seront ensuite retirées pendant la criée, au même titre que celles achetées par les mareyeurs. Lorsqu'il y a des invendus, l'OP en congèle une partie selon ses moyens, soit pour l'exporter (Europe du Sud), soit pour la remettre ultérieurement sur le marché.

Les rachats pêcheurs peuvent atteindre 10 T /marée, et contribuent ainsi à l'entretien du marché parallèle, où les coquilles entières se négocient autour de 9,50 FF/kg.

Conclusion.

Avec la baisse de production, les structures de mise en marché se sont profondément modifiées. En 1976, les achats des conserveries directement aux pêcheurs étaient assez importants puisqu'ils se montaient à 470 T de coquilles entière sur la campagne (1300 T au total, y compris les achats à UNICONOR). UNICONOR constituait un intermédiaire entre les pêcheurs et les mareyeurs et conserveurs, en écoulant 50% de la production.

* Ce contrat précise que la COOPARMOR doit intervenir directement aux enchères pour le compte de la transformation.

mareyeurs et de la SIEM. Ils absorbent au total 38% des débarquements (2500 T) Celle-ci ne trouvera par la suite pas d'équivalent. Les rachats pêcheurs constituent une part importante de la mise en marché (1031 T).

Puis les conserveurs disparaissent du marché, ainsi qu'un certain nombre de mareyeurs.

Actuellement la finalité est de réactiver les circuits qui avaient auparavant existé au travers des mareyeurs et des transformateurs. De plus, la campagne de cette année a montré les limites de l'aide à la congélation de la COOPARMOR. C'est pourquoi une réflexion est en cours dans la Baie de St Brieuc pour exploiter une machine à décortiquer, le but étant de limiter au maximum les invendus. D'autre part la profession tente de diversifier ses acheteurs en contactant des mareyeurs de régions non productrices de coquilles St Jacques.

III.2.2. La Manche Est.

En 1976, il existait plusieurs types de structures de mise en marché selon les ports de débarquement.

A Grandcamp, la situation était la suivante:

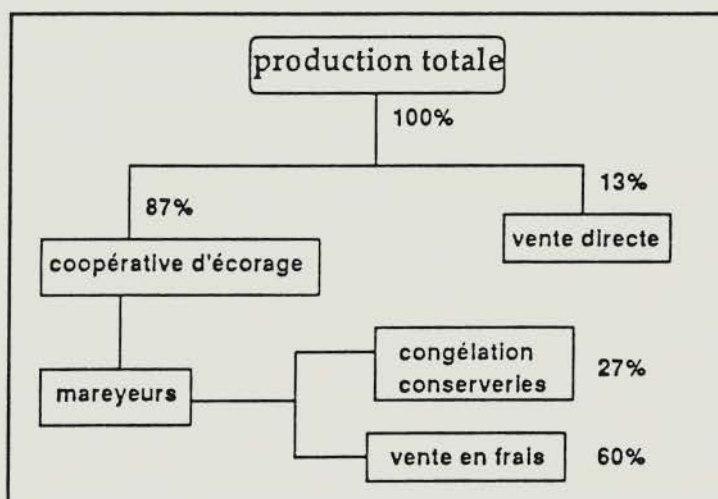
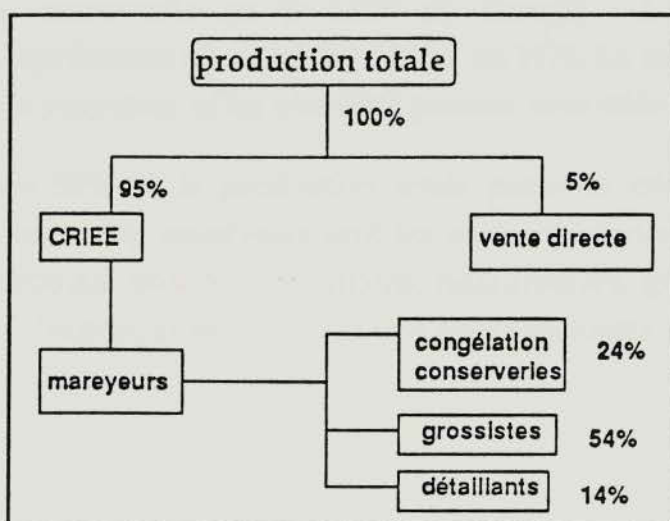


Fig. 24 : structures de mise en marché à Grandcamp en 1976.

(source : CEE des Côtes du Nord - 1977)

La vente directe au consommateur était importante; la criée n'existant pas encore, les mareyeurs constituaient le seul intermédiaire entre les pêcheurs et les industries de transformation.

Les structures de mise en marché à Port en Bessin étaient relativement différentes:

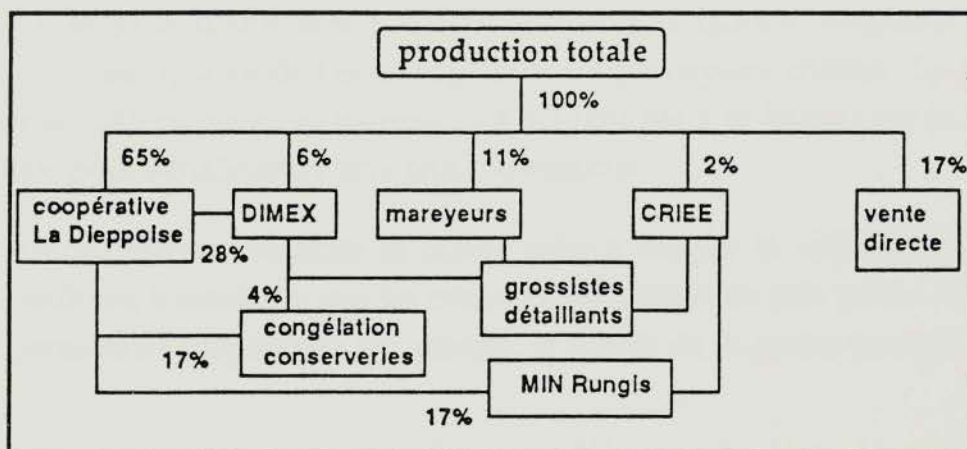


*Fig. 25 : structures de mise en marché à Port en Bessin en 1976
(source : CEE des Côtes du Nord - 1977)*

La présence de la criée peut expliquer les ventes directes moins importantes. Les transformateurs n'interviennent pas non plus directement auprès des pêcheurs.

Plus de la moitié des coquilles est écoulée en région parisienne par l'intermédiaire des grossistes.

Enfin à Dieppe, la situation était encore différente:



*Fig. 26 : structures de mise en marché à Dieppe en 1976.
(source : CEE Côtes du Nord - 1977)*

La coopérative La Dieppoise (disparue depuis, ainsi que son successeur) absorbait donc la majorité des débarquements, écoulés ensuite vers la congélation, la conserverie ou le MIN de Rungis. Le secteur de la transformation représentait alors près de 1000 T en 1976. La part des mareyeurs était relativement restreinte, et les quantités passant sous criée très faibles.

En 1992, environ 50% de la production totale passe en criée, l'autre moitié s'écoulant hors criée. Les mareyeurs sont les uniques acheteurs sous criée. Ils vendent leurs produits frais aux détaillants, restaurateurs, grossistes, GMS, et sociétés d'import/export, et en congèlent une partie en fonction du marché.

Conclusion.

** Bretagne Nord.*

L'essentiel des approvisionnements des mareyeurs de Bretagne Nord provient de la Baie de St Brieuc, mais ceux-ci achètent également de la coquille de Manche Est (Dieppe, Port en Bessin, Grandville). Les sources d'approvisionnement ont tendance à être stable dans l'année et depuis 10 ans. Seule modification, l'augmentation des importations lors de la saison de fermeture, afin de satisfaire la demande (en particulier la restauration). Les approvisionnements directement aux pêcheurs ne sont pas rares.

Les exigences des mareyeurs sur les produits ont sans aucun doute évolué, notamment à cause de l'accroissement de la concurrence étrangère en frais et surgelé, mais aussi avec l'évolution des exigences des consommateurs, qui sont de plus en plus sensibilisés à la fraîcheur et à la qualité. Propreté, calibre, teneur en eau, qualité de l'emballage sont les principaux critères. Le prix est également déterminant: les mareyeurs n'hésitent pas à se fournir sur le marché parallèle pour bénéficier de prix plus intéressants.

Tous les mareyeurs contactés se disent prêts à essayer la coquille St Jacques d'aquaculture, à condition que les critères de qualité et de prix soient respectés. Ceci permettrait d'après eux de combler le déficit de la pêche (notamment en été).

La coquille St Jacques représente désormais pour les mareyeurs une activité annexe (complément de gamme) puisqu'elle ne représente généralement que 5 à 10% du chiffre d'affaires global. C'est un produit considéré comme financièrement moyennement intéressant, pour des raisons de conservation

(perte de 10% du poids par jour), d'inorganisation du marché et d'accroissement de la concurrence.

Pour des raisons d'évolution à court terme du marché, certains congèlent leurs achats ou les entreposent en bassins. Achetées en sacs de 30 kg environ, les coquilles sont reconditionnées en billots de 6 à 12 kg pour le frais, en cartons pour le surgelé. Ces améliorations sont fonction des exigences du client (en particulier les GMS, qui préfèrent des petits conditionnements afin de ne pas avoir de quantités trop importantes en stock).

La commercialisation se fait essentiellement chez les grossistes, notamment sur les MIN (Rungis, Nantes, Tours mais aussi Marseille). Une partie est écoulee dans la région vers la restauration et le détail, ainsi que vers les GMS (qui occupent une place croissante dans la distribution), centrales d'achat, transformateurs. Certains mareyeurs exportent (par exemple coquille entière congelée vers l'Espagne). Cette tendance à l'exportation s'explique par la limitation du marché français et par les prix intéressants offerts par les clients étrangers. L'exportation de coquille St Jacques rentre aussi dans le cadre de réseaux de clients étrangers pour d'autres produits.

La clientèle des mareyeurs est très stable au cours de l'année, mais depuis dix ans ceux-ci ont assisté à la désagrégation progressive de la clientèle formée par les restaurateurs et les transformateurs, ce qui les a conduit à diversifier leur gamme de produit vers le poisson.

Les mareyeurs sont plutôt pessimistes sur l'avenir de la filière: subissant une concurrence importante sur le frais (notamment de la part du Royaume Uni), ils sont également confrontés à la concurrence de la coquille normande. Ils estiment par ailleurs que le comportement des pêcheurs est plutôt néfaste (fraudes). Cependant l'état de la ressource a été jugé positif en 1991/1992, de même que la réglementation et le système de mise en marché. Certains suggèrent à ce propos de baisser le prix de retrait et de l'harmoniser dans tous les ports, de même que la taille réglementaire.

* *Manche Est.*

Différence importante avec la Bretagne Nord, environ 50% des achats sont effectués hors criée, en particulier par contrat avec les navires. Les sources d'approvisionnement sont bien sûr les ports de Manche Est (Baie de Seine, Dieppe, Boulogne) mais aussi certains ports de Bretagne (Loctudy, St Guénolé).

Les fournisseurs restent stables au cours de l'année, afin d'installer une relation de confiance. Hors saison, les importations sont fréquentes (Royaume Uni). Mis à part le cas de Dieppe où la production connaît de sérieux problèmes, le réseau de fournisseurs ne semble pas avoir profondément évolué depuis une dizaine d'années.

Les exigences sur les produits sont les mêmes qu'en Bretagne Nord, et ont évolué pour les mêmes raisons. En début de saison, la durée de sortie des bateaux est étroitement surveillée à cause des problèmes de conservation liés à la chaleur.

La quasi-totalité des mareyeurs interrogés se déclarent prêts à acheter de la coquille d'aquaculture si elle correspond aux critères de qualité et de prix en vigueur.

Contrairement à la baie de St Brieuc, la coquille St Jacques occupe encore une place importante dans le chiffre d'affaires: 2 à 70%, en moyenne 10-20%. C'est un produit considéré comme financièrement intéressant (surtout la noix, qui permet une valeur ajoutée importante). C'est en effet un produit festif haut de gamme qui se vend bien quel que soit le prix. Cependant la saison 91/92 aura été financièrement moins intéressante à cause du faible niveau de prix.

Le nettoyage et le décorticage sont des opérations fréquemment réalisées en fonction de la demande, ainsi que la congélation dans une moindre mesure. Comme en Baie de St Brieuc, le reconditionnement est de rigueur, en fonction des exigences du client.

Le réseau de commercialisation est semblable à celui de la Baie de St Brieuc, mais de portée plus nationale, notamment au travers des MIN sur lesquels un grand nombre de clients se trouvent. Certains mareyeurs fournissent le secteur de la transformation en coquilles fraîches, blanches ou coraillées, et les exportations sont fréquentes (Espagne, Belgique, Suisse, Allemagne).

Pendant l'année le réseau de distribution se modifie: les restaurateurs passent le gros de leurs commandes en été tandis que l'hiver les principaux clients sont les détaillants. Depuis 10 ans, les circuits ont évolué dans le sens d'une diversification. Il faut noter que l'amélioration des conditions de transport a favorisé les contacts avec les centres de distribution éloignés.

En Manche Est, les mareyeurs sont plus pessimistes sur l'avenir de la filière qu'en Baie de St Brieuc. Les inquiétudes portent sur l'état de la ressource (les

grosses coquilles se font rares) et sur l'ampleur des fraudes. Les mareyeurs soulignent le fait que chacun dans la filière recherche son propre intérêt, au détriment du bon fonctionnement du marché. Tous sont d'accord pour dire que le marché parallèle déstabilise les cours (en particulier pour la coquille blanche, moins prisée), d'autant plus que les marchés de soutien (transformation) ont disparu depuis longtemps. Certains s'estiment par ailleurs pénalisés par les disparités de réglementation sur les tailles et les périodes d'ouverture entre les différents pays européens.

** Bretagne Sud.*

Les mareyeurs de Bretagne Sud s'approvisionnent essentiellement dans la région (Quiberon, Lorient, St Nazaire...), les quantités traitées sont faibles.

Les exigences sur les produits sont les mêmes que précédemment.

La part des coquilles St Jacques dans le chiffre d'affaires est très faible: 1 à 8%. Il n'y a pas de transformation sur les produits, sauf la congélation, opérée exceptionnellement lors d'accidents de marché.

Les circuits de distribution diffèrent peu de ceux évoqués précédemment; une partie des clients est implantée sur les MIN, où la coquille de Quiberon jouit d'une bonne réputation. Il existe aussi un courant d'exportation en congelé entier vers l'Espagne et l'Italie.

Les opinions sur la filière sont semblables à celles mentionnées plus haut, en particulier le prix minimum est jugé trop élevé. Les propositions évoquées portent sur la création et le développement d'un label de qualité "coquille St Jacques française", afin de différencier celle-ci de la coquille d'importation, ainsi que sur l'harmonisation des prix minimum et l'amélioration du contrôle au débarquement.

IV. LE COMMERCE EXTERIEUR.

IV.1. IMPORTATIONS.

L'analyse des importations a été effectuée à partir d'une part des statistiques douanières, d'autre part de renseignements fournis par les entreprises françaises et étrangères.

La principale difficulté est que les statistiques douanières sont peu précises et contiennent un certain nombre de confusions. En effet depuis 1977 (où nous débutons l'analyse) les nomenclatures concernant les pectinidés ont été modifiées à deux reprises:

- de 1977 à 1981, on distinguait les "coquilles St Jacques, vigneaux et bigorneaux congelés" et les "coquilles St Jacques, vigneaux et bigorneaux frais et réfrigérés".

- de 1982 à 1987, cette nomenclature est remplacée par "Pecten maximus congelées", le reste des pectinidés étant compris sous la rubrique "coquille St Jacques, vigneaux et bigorneaux NDA".

- à partir de 1988 cette dernière est scindée en deux: "autres pectinidés frais ou réfrigérés" d'une part et "autres pectinidés congelés, séchés, salés, en saumure" d'autre part.

La figure suivante illustre l'évolution de la nomenclature.

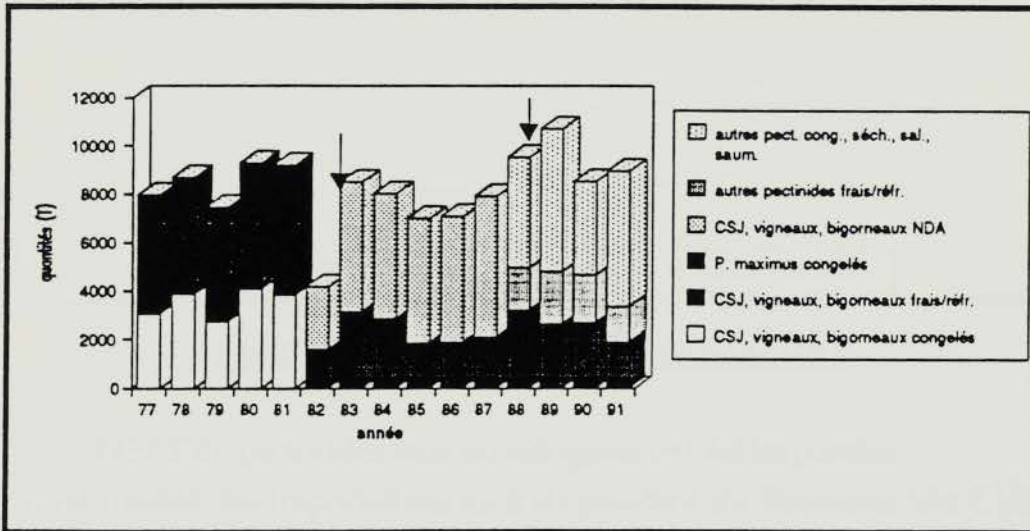


Fig. 27 : Importations de pectinidés de 1977 à 1991.

(source : statistiques des Douanes)

Les flèches indiquent les changements de nomenclature.

Malheureusement les statistiques douanières sont peu utilisables en l'état, car il y a inadéquation entre les catégories douanières et les catégories commerciales. Un certain nombre de confusions ont donc lieu, soit par non respect des

catégories, soit par confusion entre les différentes espèces ou entre pays producteur ou pays transitaire.

Nous avons donc préféré détailler les importations par pays d'origine ou par espèce, compte tenu des renseignements recueillis dans la littérature et auprès des entreprises. Mais les chiffres qui vont être exposés doivent être interprétés comme une estimation, et non comme des valeurs exactes.

IV.1.1. Les importations de pectinidés en 1991.

IV.1.1.1. Pectinidés frais.

La figure suivante indique les proportions des importations en quantité suivant le pays d'origine.

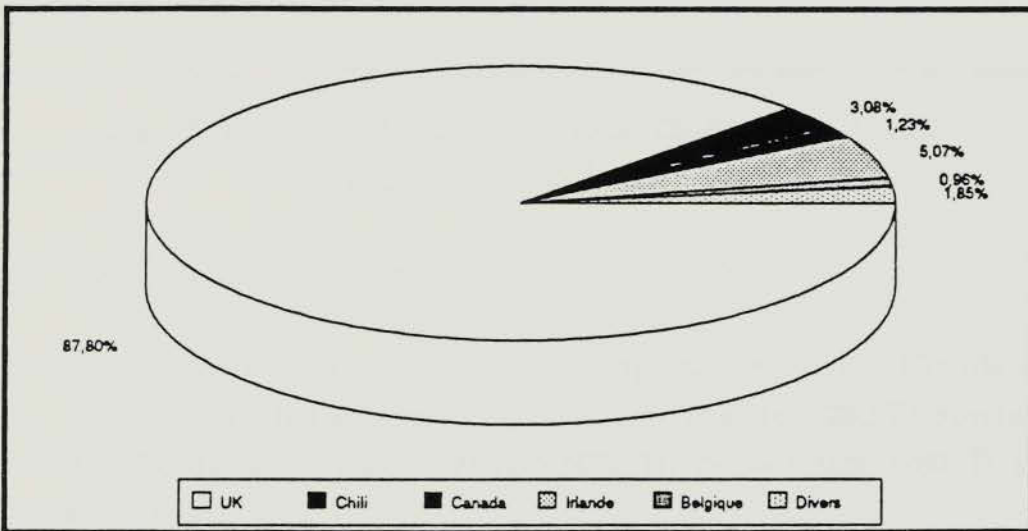


Fig. 28 : Importations de pectinidés frais en 1991.

En 1991, 1457 T de pectinidés frais ou réfrigérés ont été importés.

La quasi-totalité des importations en frais provient du Royaume Uni (1279 T, soit 87,8%). Il s'agit essentiellement de *P. maximus* (entières ou en noix coraillées) mais aussi de *C. opercularis* (en noix coraillée).

Les exportations irlandaises (73 T) sont constituées d'un mélange de *P. maximus* entières et décortiquées, la Belgique (14 T) exporte de la noix de coquille St Jacques coraillée. Pour le Chili (44 T), il s'agit de *A. purpuratus*, en noix coraillée, et pour le Canada (18 T), de *P. magellanicus*.

IV.1.1.2. Pectinidés congelés.

Les figures suivantes montrent les proportions en tonnage des différentes origines et espèces d'importation.

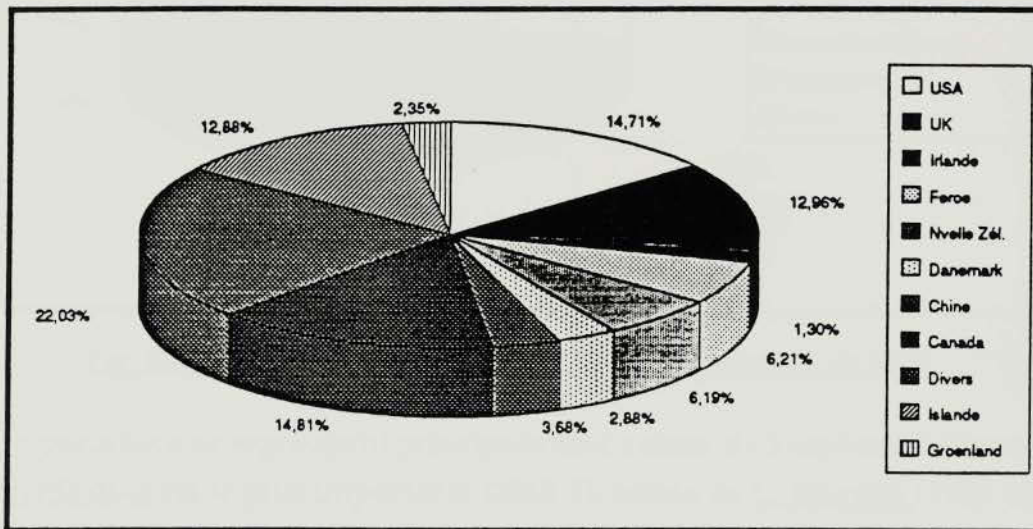


Fig. 29 : Importations de pectinidés congelés, par origine, n 1991.
(source : statistiques des Douanes)

En 1991, 6240 T de pectinidés congelés ont été importées.

Les origines sont très diversifiées, les plus importantes étant le Canada (1128 T), les USA (1120 T), le Royaume Uni (987 T) et l'Islande (1080 T), suivies des Feroe (473 T), de la Nouvelle Zélande (471 T), de la Chine (280 T) et du Danemark (219 T).

Il faut noter qu'à partir de 1985, le gouvernement islandais a encouragé les exportations de produits de la mer, en particulier de *C. islandica*, avec la création en 1986 du Conseil de l'Exportation (réalisant des études et prospections de marché, ainsi que des campagnes de promotion sur les marchés étrangers); mais aussi au travers du développement des technologies et de la diversification des marchés (en particulier les marchés français et japonais).

La figure suivante donne un aperçu des différentes espèces importées.

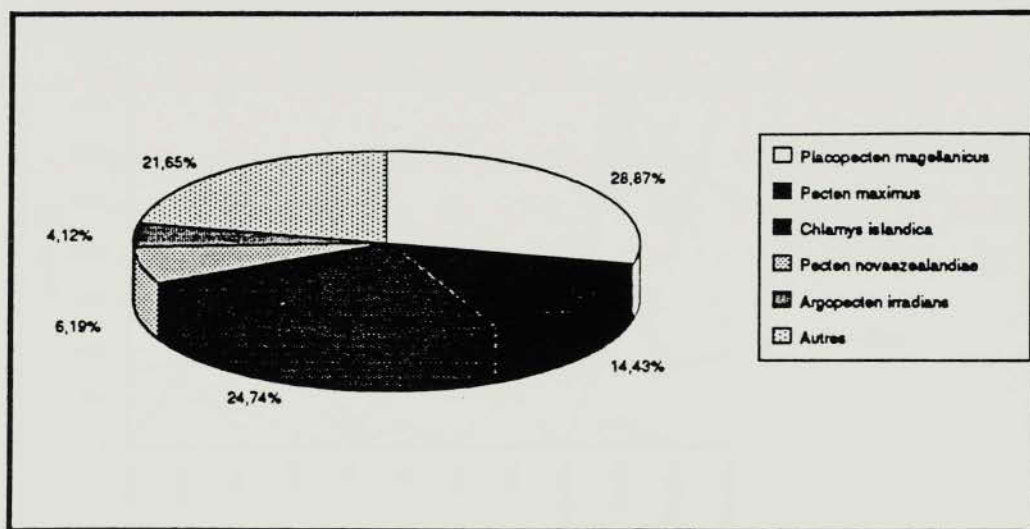


Fig. 30 : Importations de pectinidés congelés, par espèces, en 1991.

Les importations se regroupent principalement autour de 5 espèces différentes: *P. magellanicus* est la plus importante (2248 T), suivie de *C. islandica* (1952 T), *P. maximus* (987 T), *P. novaezealandiae* (472 T) et *A. irradians* (280 T).

La proportion des origines diverses est également importante.

Certaines sociétés britanniques qui exportent en France font remarquer que le marché français de la noix congelée n'est pour le moment pas intéressant, à cause de l'écart de prix existant entre les noix trempées et celles qui ne le sont pas.

Les conditionnement pour les noix congelées sont assez variables, mais on retrouve souvent les IQF* de 5 livres groupées en cartons de 6 sachets. Une autre forme de conditionnement est représentée par les blocs de 2,5 kg groupés par quatre dans un carton.

Y-a-t-il eu des variations des importations en termes d'espèces au cours de l'année 1991? C'est ce que la figure suivante montre.

* Individual Quick Frozen.

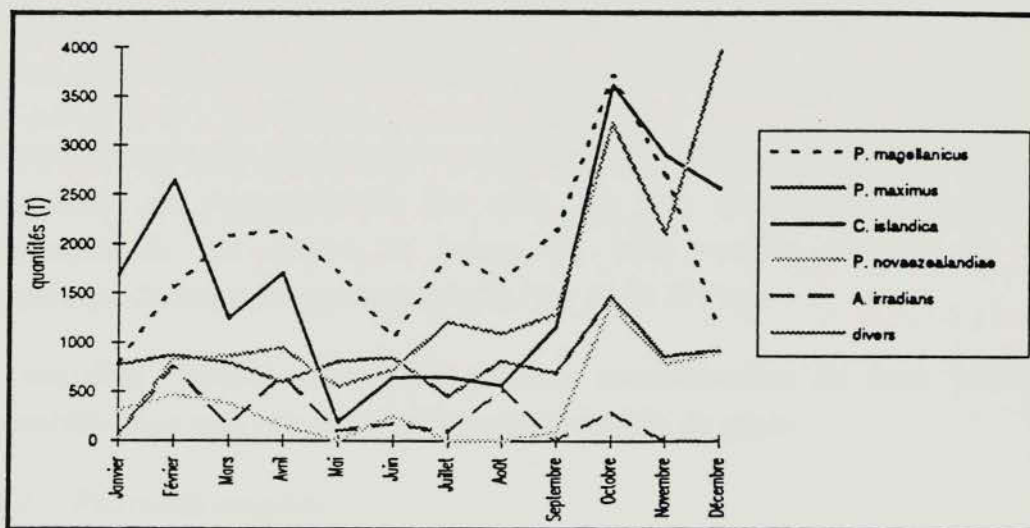


Fig. 31 : importations mensuelles de pectinidés congelés, par espèces, en 1991.

La saisonnalité des importations, qui sont élevées de Septembre à Novembre et dans une moindre mesure en Mars-Avril, est essentiellement due à la demande importante à ces périodes de l'année. *P. magellanicus* et *C. islandica* sont les espèces dont les importations subissent les plus fortes variations, alors que celles de *P. maximus* et *A. irradians* sont moins fluctuantes.

IV.1.2. Evolution des importations depuis 1977.

IV.1.2.1. Pectinidés frais.

La figure ci-dessous montre l'évolution des quantités de *P. maximus* fraîche importées.

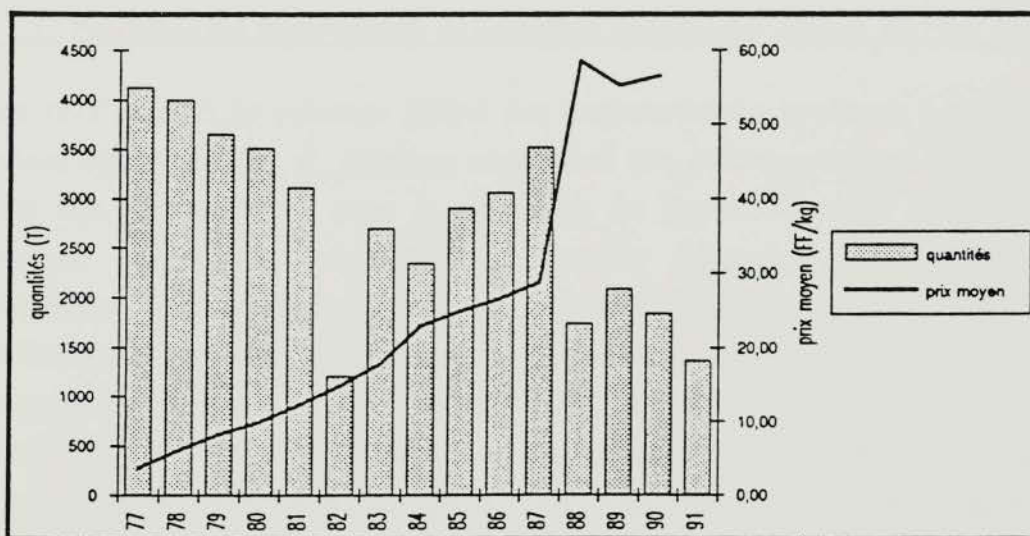


Fig. 32 : Evolution des importations de *P. maximus* fraîche de 1977 à 1991.

Les quantités importées ont tendance à chuter régulièrement, sauf entre 1983 et 1987 ou elles reprennent. En 1991, 1368 T de *P. maximus* ont été importées.

La baisse brutale des importations en 1982 pourrait être un artifice créé par le changement de nomenclature (en effet les prix continuent à augmenter régulièrement). Par contre la baisse de 1988 semble réaliste, les prix augmentant de façon importante (de 28,75 à 58,53 FF/kg).

Les coquilles fraîches sont généralement conditionnées en bacs plastique rassemblés dans une caisse en polystyrène remplie de glace.

IV.1.2.2. Pectinidés congelés.

La figure ci-dessous indique les variations d'importations des principales espèces entre 1977 et 1991.

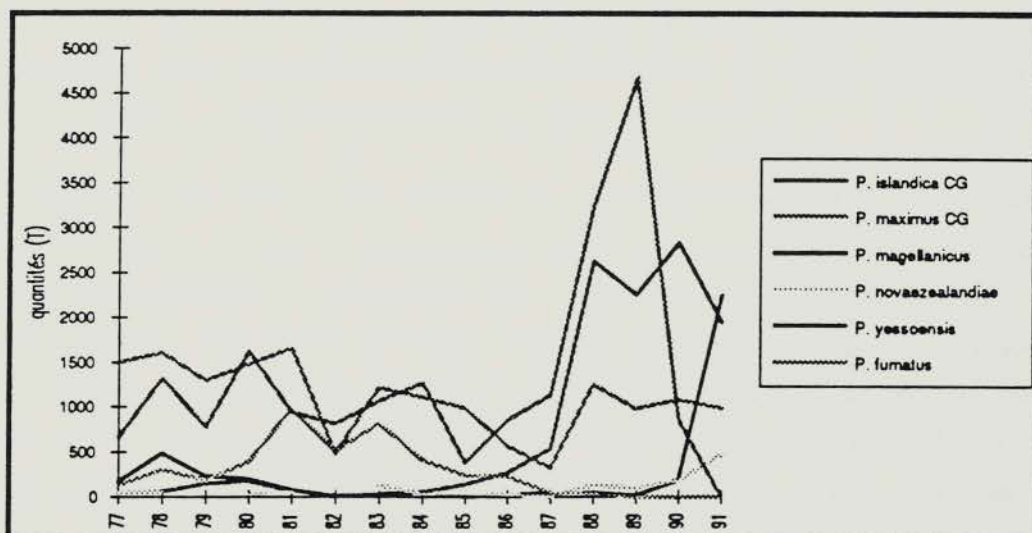


Fig. 33 : Evolution des importations de pectinidés congelés, par espèces, de 1977 à 1991.

Entre 1977 et 1985, le volume global des importations a tendance à diminuer. Pendant cette période, *P. maximus* constituait une part importante du volume global des importations, avec *P. yessoensis* du Japon. A partir de 1986, on remarque que les importations de coquille japonaise augmentent très rapidement pour atteindre le maximum en 1989 (4669 T). Puis, suite aux problèmes de toxines d'origine algale dont nous avons parlé, elles chutent tout aussi rapidement pour devenir nulles en 1991. Parallèlement à cette évolution, à partir de 1986 les importations de *C. islandica* sont en augmentation, avec l'arrivée sur le marché international des coquilles d'origine norvégiennes, pêchées industriellement. (elles atteignent 2826 T en 1990).

Avec l'explosion des importations de coquilles japonaises, les importations des autres espèces s'en ressentent. Ainsi les quantités de *P. maximus* importées chutent en 1987 à 325 T, mais cette baisse n'est que momentanée puisqu'en 1988 on retrouve un niveau équivalent à celui de 1985. Par contre les importations de *P. fumatus*, en provenance d'Australie, accusent le coup, d'autant plus que la surexploitation conduira à la fermeture de la pêche en 1988. En fait le déficit d'importation en 1990 dû à l'embargo sur les coquilles japonaises ne sera pas comblé immédiatement, et ce n'est qu'en 1991 que l'on constate une orientation vers d'autres origines, en particulier *P. magellanicus* et dans une moindre mesure *P. novaezealandiae*.

Les figures de l'annexe V représentent l'évolution des quantités et des prix moyens (Cost and Freight) pour les principales espèces importées.

Pour les trois espèces de Pecten et *P. yessoensis*, on remarque que l'évolution des prix de 1977 à 1985 est sensiblement la même: de 24-28 FF/kg en 1977 les prix augmentent assez régulièrement jusqu'à 60-70 FF/kg en 1985 (sauf pour la noix néo-zélandaise, qui accuse une baisse de prix en 1984-85).

A partir de 1985, l'évolution des prix de ces différentes espèces a tendance à s'individualiser: les prix de *P. maximus*, après un maximum en 1986-87 vers 70 FF/kg (correspondant à une baisse des importations), chutent à 41-44 FF/kg à partir de 1988. ceci est dû à l'augmentation des importations de cette espèce, mais aussi à l'arrivée en force sur le marché de *C. islandica*. La période 1985-88 marque les dernières années de production de *P. fumatus*, et le début de *P. novaezealandiae*. On remarque à propos de cette dernière que les prix augmentent alors que la production augmente également. En fait les prix de la noix néo-zélandaise suivent la même évolution globale que ceux de la noix japonaise dont la production augmente fortement pendant cette période. Celle-ci correspond également à l'explosion des importations de noix norvégienne, dont les prix chutent rapidement de 42,50 à 30 FF/kg, tout comme ceux de la noix nord-américaine, passant de 98 à 43 FF/kg.

De 1988 à 1991, les importations de *C. islandica* atteignent leur maximum, les prix restent bas (22 à 26 FF/kg), alors que celles de noix néozélandaise augmentent également. Cette espèce affiche alors les prix les plus élevés (89,66 FF/kg en 1990). quant à *P. magellanicus*, ses importations font plus que doubler entre 1990 et 1991, les prix restent hauts.

Conclusion.

Parmi les espèces importées, *Pecten novaezealandiae* jouit d'une bonne réputation (beaucoup s'y sont intéressés à la suite de l'arrêt des importations de coquille du Japon). La coquille d'Ecosse est également d'excellente qualité (grosse, bien charnue, beau corail). Les espèces d'origine canadienne et islandaise présentent un bon rapport qualité/prix. Par contre *Argopecten irradians* est considérée de moins bonne qualité et exclusivement destinée à la transformation, de même que la coquille du Chili (dont le corail déteint).

Depuis quelques années on assiste à une diversification des origines des pectinidés importés, notamment depuis la disparition des coquilles japonaises du marché français. Les produits sont de plus en plus achetés en conditionnements petits ou moyens: sacs ou caisses de 10-12 kg pour la coquille entière, barquettes, IQF ou blocs de 1 à 5 livres pour les noix.

Les stratégies d'approvisionnement sont fonction de la qualité organoleptique et bactériologique des produits, mais aussi des périodes d'ouverture de la pêche dans les pays producteurs. Par exemple en Nouvelle Zélande la pêche est ouverte de Juillet à Décembre, aux USA d'Avril à Septembre, en URSS de Juin à Décembre, au Chili et en Grande Bretagne toute l'année.

On constate une évolution vers la qualité des exigences sur les produits. Les critères sont le respect de la date limite de vente, la propreté, le taux de brisure, le calibre, la teneur en eau, la présence de parasites. Par ailleurs les petits conditionnements sont de plus en plus demandés.

La majorité des importateurs/exportateurs interrogés se disent prêts à essayer la coquille St Jacques d'aquaculture, si les conditions de qualité et de prix sont remplies. Celle-ci pourrait alors servir à réguler les approvisionnements lorsque la pêche est fermée.

Les importateurs travaillent sur une gamme de produits de la mer étendue, les coquilles St Jacques représentant rarement plus de 10% du chiffre d'affaires. Les circuits de distribution sont variés: poissonneries, restauration, grossistes, centrales d'achat, GMS, transformateurs, autres sociétés d'import/export. Les relations entre sociétés implantées sur les différents MIN sont nombreuses

En règle générale, le réseau de distribution est fixe au cours de l'année, sauf pour les transformateurs qui ont des ventes importantes en fin d'année et qui achètent surtout l'été. Le fait marquant depuis une dizaine d'années reste le

développement des relations avec les GMS et leurs activités connexes (galeries marchandes), associé à un déclin relatif des grossistes. Cette évolution vers un circuit où les exigences sur les produits sont draconiennes nécessite une qualité irréprochable et une gamme de produit très étendue.

Financièrement parlant, les noix de pectinidés restent des produits intéressants pour les importateurs dans la mesure où l'offre n'est pas surabondante. Par contre la coquille entière est considérée comme un produit à risque (notamment à cause du marché parallèle).

IV.2. Les exportations.

Les figures suivantes ont été réalisées à partir des statistiques douanières.

IV.2.1. situation des exportations en 1991.

IV.2.1.1. Les destinations.

En 1991, 1904 tonnes de pectinidés frais ou réfrigérés ont été exportées, ainsi que 398 tonnes de Pecten maximus congelées, et 957 tonnes de pectinidés autres congelés.

La figure 34 illustre les destinations des exportations de pectinidés frais ou réfrigérés en 1991.

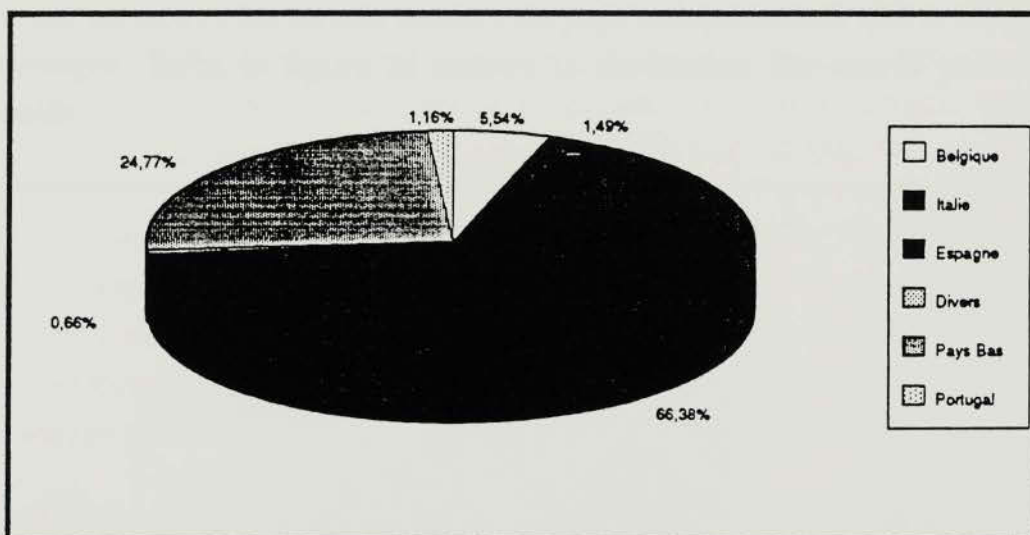


Fig. 34 : Exportations de pectinidés frais ou réfrigérés en 1991.

L'Espagne est la première destination des exportations de pectinidés frais avec 1264 tonnes (63,38%), suivie des Pays-Bas avec 472 tonnes (24,77%) et de la Belgique avec 105 tonnes (5,54%)

La figure suivante montre la destination des exportations de *P. maximus* congelées.

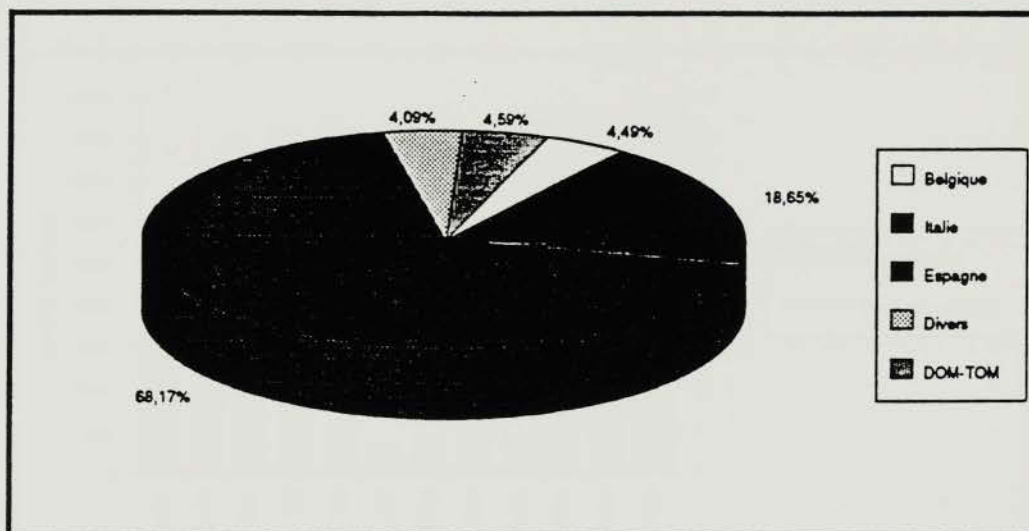


Fig. 35 : Exportations de Pecten maximus congelés en 1991.

Le premier client est de loin l'Espagne avec 272 tonnes (68,17% du total). Vient ensuite l'Italie avec 74 tonnes. La Belgique et les DOM-TOM arrivent largement après avec respectivement 4,49% et 4,59% du total. Dans les destinations diverses, on trouve un certain nombre de pays européens tels que la Suisse et l'Allemagne. Enfin la figure 36 montre la destination des autres pectinidés congelés.

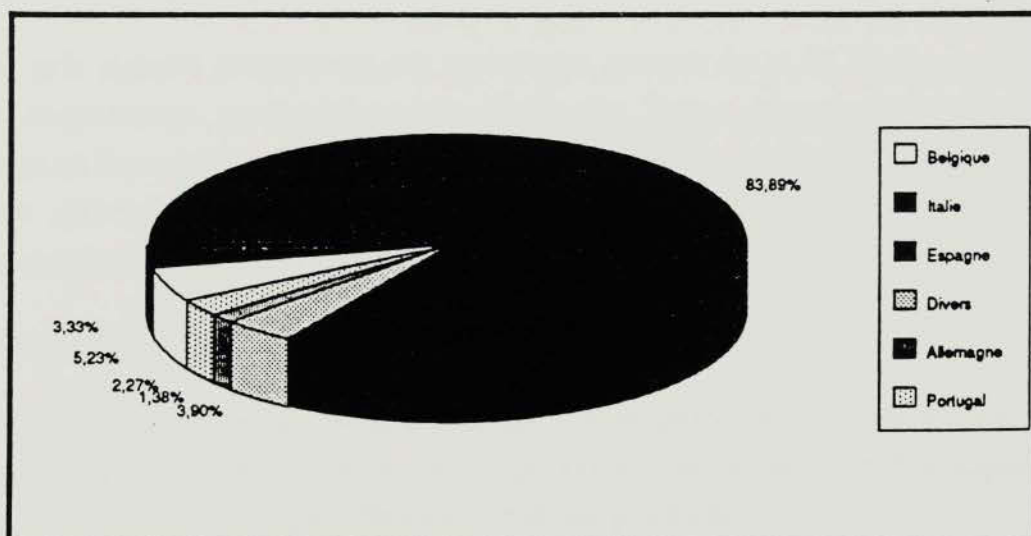


Fig. 36 : Exportations de pectinidés congelés autres que P. maximus en 1991.

Encore une fois l'Espagne constitue le premier client avec 803 tonnes (83,89%). Les autres principales destinations (Italie, Belgique, Allemagne, Portugal) se partagent les 154 tonnes restantes.

IV.2.1.2. Evolution mensuelle des exportations en 1991.

* les pectinidés frais ou réfrigérés.

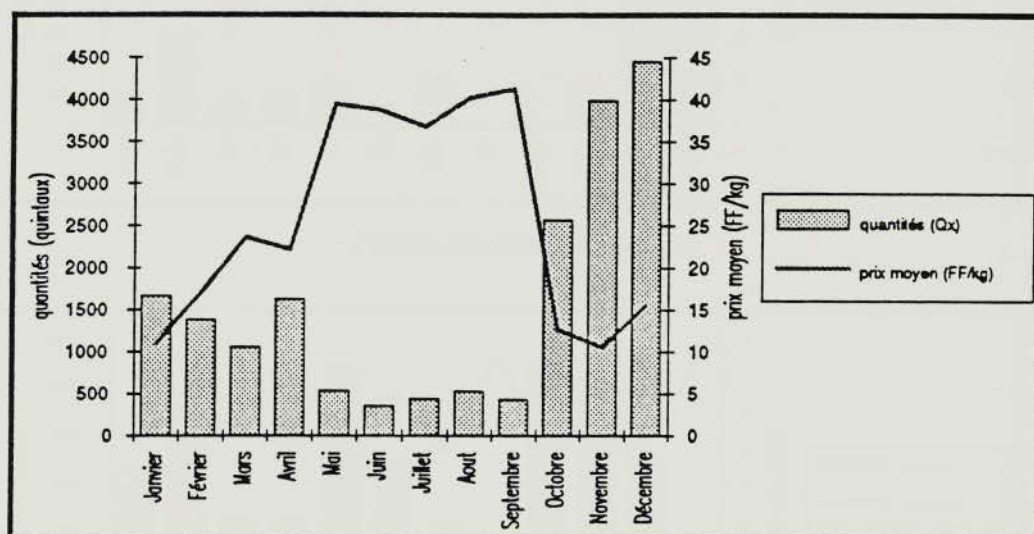


Fig. 37 : Evolution des exportations de pectinidés frais en 1991.

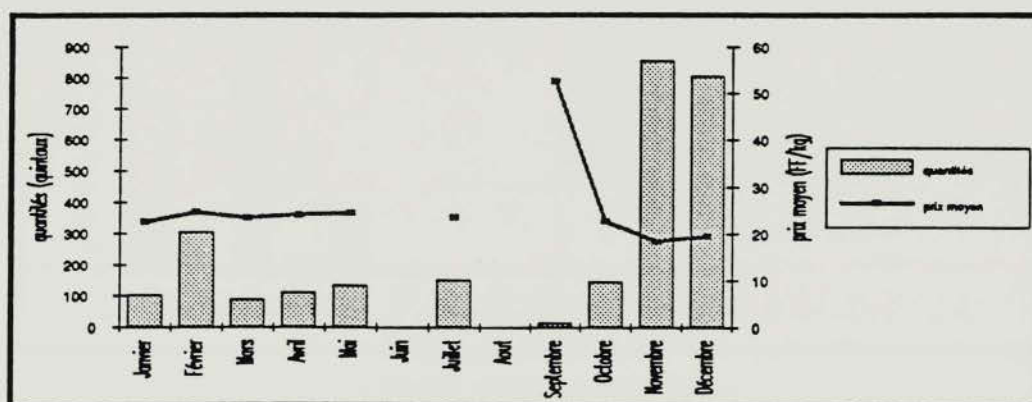
Les variations des exportations de pectinidés frais au cours de l'année sont extrêmement importantes: de Mai à Septembre, celles-ci sont faibles (minimum en Juin avec 35 tonnes), alors qu'en Octobre on observe une hausse très importante (257 tonnes), hausse qui se prolonge jusqu'en Décembre où le maximum est atteint (446 tonnes). Ensuite les exportations baissent régulièrement, excepté en Avril où elles remontent à 163 tonnes.

Les prix suivent exactement ces variations: partant de 11,06 FF/kg en Janvier, ils augmentent progressivement (avec une baisse momentanée en Avril) jusqu'en Septembre, date à laquelle ils atteignent leur maximum (41,32 FF/kg). Puis d'Octobre à Décembre ils chutent tout aussi brutalement que les exportations augmentent, et sont minimum en Novembre (10,61FF/kg).

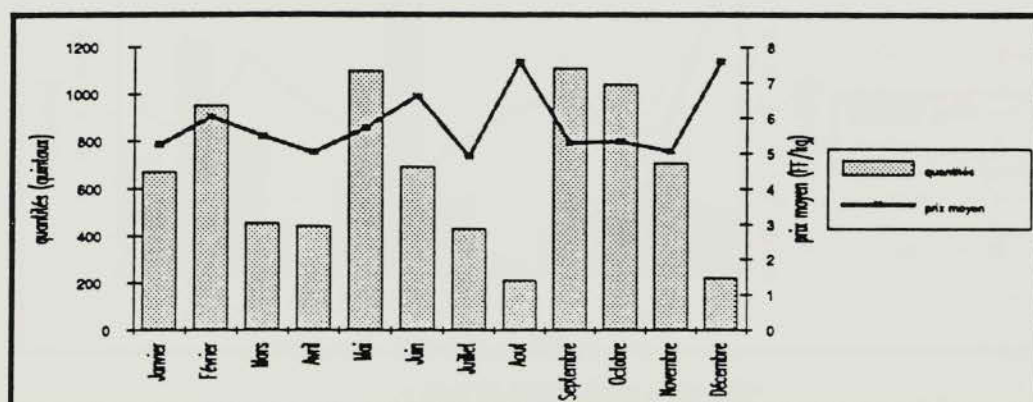
* Pectinidés congelés.

Lorsqu'on compare les niveaux de prix d'un pays destinataire à l'autre, on constate qu'il existe des variations importantes qui ne peuvent s'expliquer que par le fait que l'on n'a pas affaire aux mêmes produits.

La figure suivante montre l'évolution des exportations vers l'Espagne, pour les deux catégories détaillées par les Douanes.



- *Pecten maximus* congelés-



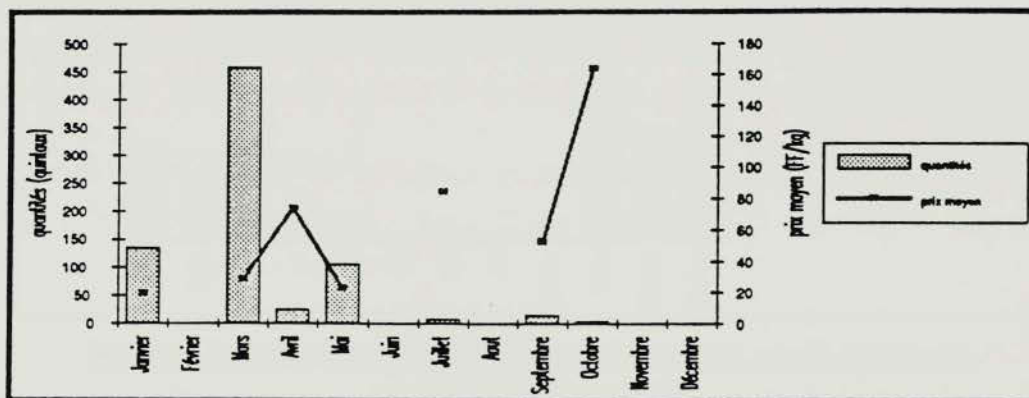
- autres pectinidés congelés-

Fig. 38 : Exportations de pectinidés congelés vers l'Espagne en 1991.

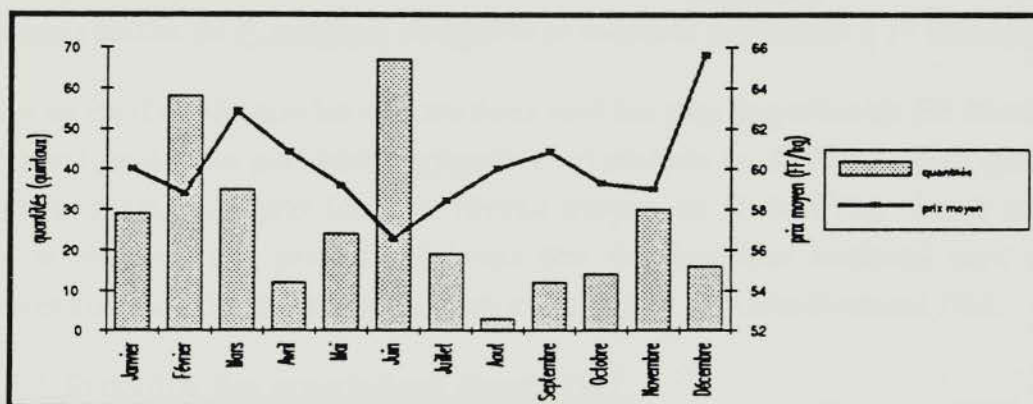
Les exportations de *P. maximus* congelées correspondent essentiellement à des coquilles entières, comme en témoigne le niveau de prix. 60% des exportations sont réalisées au cours des seuls mois de Novembre et Décembre (ceci correspond à une demande importante pour les fêtes de fin d'année). Les prix, relativement stables de Janvier à Août, augmentent fortement en Septembre (très peu d'exportations) pour chuter rapidement à partir d'Octobre. En Novembre ils atteignent 21 FF/kg.

L'allure de la courbe des exportations des autres pectinidés congelés apparaît surprenante. Les pics d'exportations ne coïncident plus avec les périodes de fêtes (fin d'année et Pâques), mais avec les mois de Février, Mai et Septembre. Les prix, très bas (entre 5 et 8 FF/kg), laissent penser qu'il doit s'agir en majorité de *Chlamys varia* ou *Chlamys opercularis*, congelés entiers.

La figure suivante montre l'évolution des exportations vers l'Italie.



- Pecten maximus congelées -



- autres pectinidés congelés -

Fig. 39 : Exportations de pectinidés congelés vers l'Italie en 1991.

Contrairement à ce qui se passe pour l'Espagne, l'Italie n'est pas grosse consommatrice de *P. maximus* congelées. L'essentiel des exportations (61%) a été réalisée durant le seul mois de Mars, et celles-ci ont été nulles en Novembre et Décembre. D'autre part on remarque que les prix varient beaucoup (entre 20 et 160 FF/kg environ). Il pourrait donc s'agir d'un mélange de coquilles entières et de noix.

Les exportations d'autres pectinidés sont également peu élevées (32 tonnes en 1991). Février, Juin et Novembre dans une moindre mesure sont les mois où les exportations sont importantes. Les chutes d'exportations correspondent aux augmentations de prix, qui atteignent 65,6 FF/kg en Décembre. Vraisemblablement, il s'agit essentiellement de noix congelée.

Nous prendrons comme troisième exemple les exportations vers la Belgique, illustrées par la figure 40.

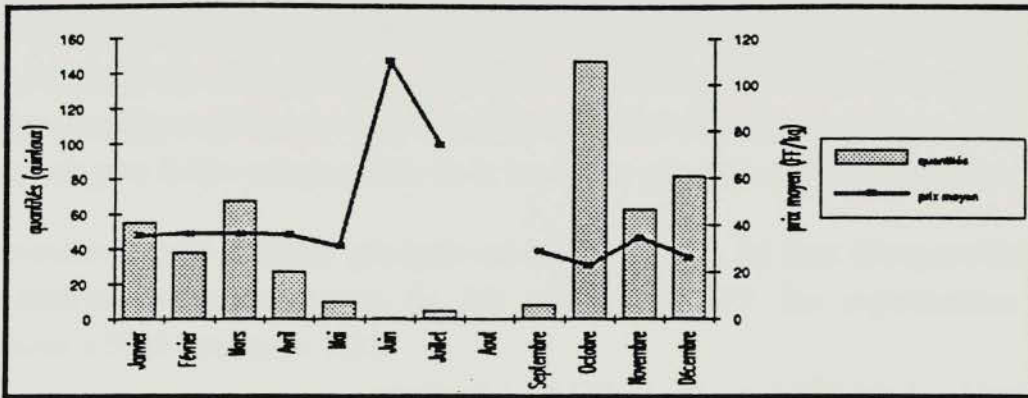


Fig. 40 : Exportations de pectinidés congelés autres que P. maximus vers la Belgique en 1991.

Les exportations sont essentiellement constituées de pectinidés autres que P. maximus (celles de P. maximus congelées se montent seulement à 17 tonnes).

C'est en fin d'année que les exportations sont les plus importantes (15 tonnes en Octobre), mais une part non négligeable est réalisée en début d'année (Janvier, Février, Mars). Les prix (dont le niveau moyen de 30-40FF/kg laisse penser que la majorité des produits doivent être des coquilles entières) sont assez stables au cours de ces périodes, mais augmentent significativement l'été.

IV.2.2. Evolution des exportations depuis 1977.

Le graphe ci-dessous montre l'évolution des exportations depuis 1977, ainsi que les changements de nomenclature intervenus pendant cette période.

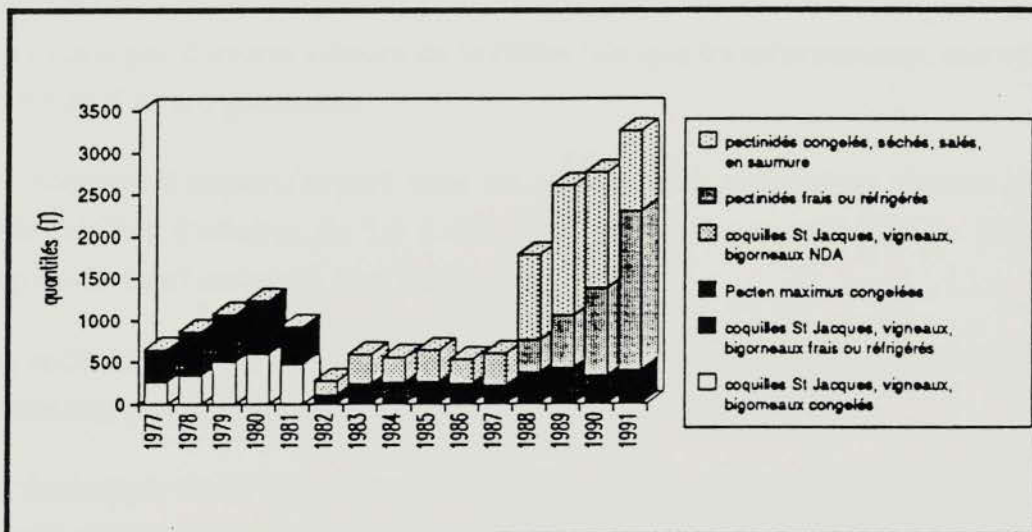


Fig. 41 : Evolution des exportations de pectinidés de 1977 à 1991.

Les enseignements que l'on peut tirer de ce graphique sont relativement limités par le fait que les changements de nomenclature de 1982 et 1988 ont sans doute influé sur l'enregistrement des données. En particulier la période 1982-1987 apparaît peu fiable compte tenu de la tendance générale des exportations.

Cependant d'une manière générale on remarque que les flux d'exportation ont considérablement augmenté: de 652 tonnes en 1977, les exportations sont passées à 3259 tonnes en 1991.

Cette augmentation des flux concerne essentiellement les pectinidés frais (dont les exportations passent de 391 T en 1988 à 1904 T en 1991, c'est à dire qu'elles ont été multipliées par 5 en l'espace de 3 ans. On peut penser que l'ouverture sur les marchés d'Europe du Sud (en particulier l'Espagne) y a contribué pour beaucoup. Si l'on se réfère à la figure 27 (voir le paragraphe sur les importations), cette augmentation n'est pas liée à une augmentation des importations de pectinidés frais ou réfrigérés, qui au contraire ont plutôt tendance à diminuer. La production nationale a donc largement contribué à ce phénomène.

Par contre, si les exportations de *Pecten maximus* restent relativement stables depuis 1983, il n'en est pas de même pour celles des autres pectinidés congelés, qui ont diminué de 5,6% entre 1988 et 1991.

CONCLUSION.

Les importations de pectinidés sont effectuées par les sociétés d'import/export, mais aussi par d'autres acteurs de la filière tels que transformateurs, mareyeurs, centrales d'achat, grossistes.

Les sociétés d'import/export sont en général des entreprises d'assez grosse taille (chiffre d'affaires de 1,5 à 850 millions de francs, effectifs de 13 à 335 employés) dont certaines sont anciennes (1910).

Ces sociétés ont été amenées depuis quelques années à prendre une importance croissante, pour plusieurs raisons:

- la fermeture de la pêche en été et la diminution de la production nationale, entraînant une demande de plus en plus importante en pectinidés d'importation, frais ou surgelés;

- le développement des échanges internationaux et la situation géographique de la France, au carrefour des pays producteurs nordiques et des autres pays consommateurs d'Europe (Espagne, Italie mais aussi Allemagne, Belgique, Suisse...);

- l'évolution du marché international vers les produits transformés, en particulier la noix de pectinidé.

Les importateurs qui se fournissent également en France trouvent le système de prix minimum néfaste car correspondant à une économie de marché dirigée.

Bien que capables d'absorber des quantités illimitées, les sociétés d'import/export estiment par ailleurs que leur rôle dans la régulation du marché est moins important que dans le passé, où plusieurs d'entre eux étaient mandataires.

V. LA DISTRIBUTION.

V.1. La consommation de pectinidés par circuit de distribution.

Les figures suivantes ont été effectuées à partir des données du panel SECODIP.

V.1.1. La consommation de coquilles St Jacques surgelées.

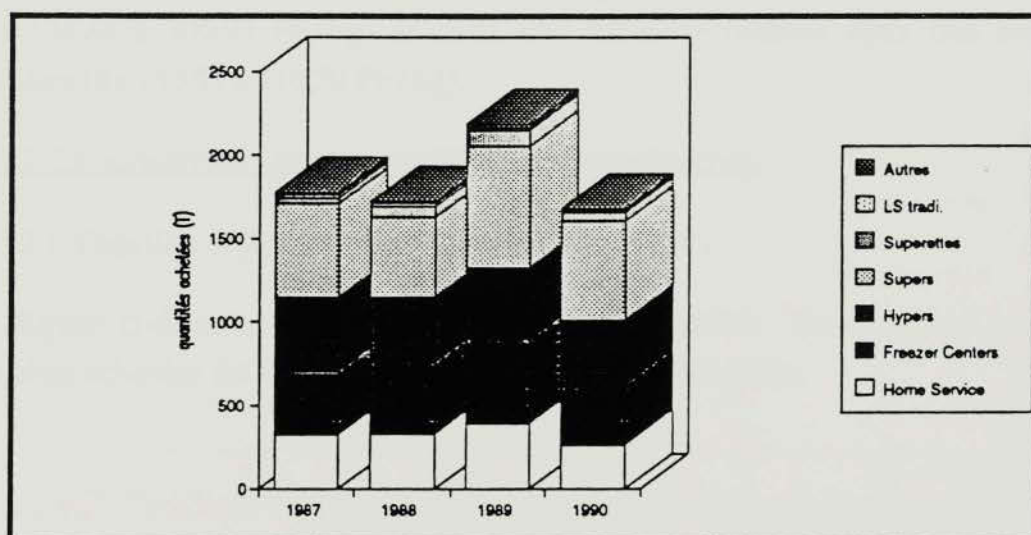


Fig. 42 : Evolution des quantités de noix de St Jacques surgelées achetées par circuit de distribution, de 1987 à 1990.

Les données de 1991 concernant le détail de la consommation par circuit de distribution ne sont pas encore disponibles.

En 1990, 62% des achats ont été effectués en enseignes traditionnelles (en grande majorité en GMS), contre 38% en enseignes spécialisées (Home Service et Freezer Centers). Cette proportion reste relativement stable depuis 1987.

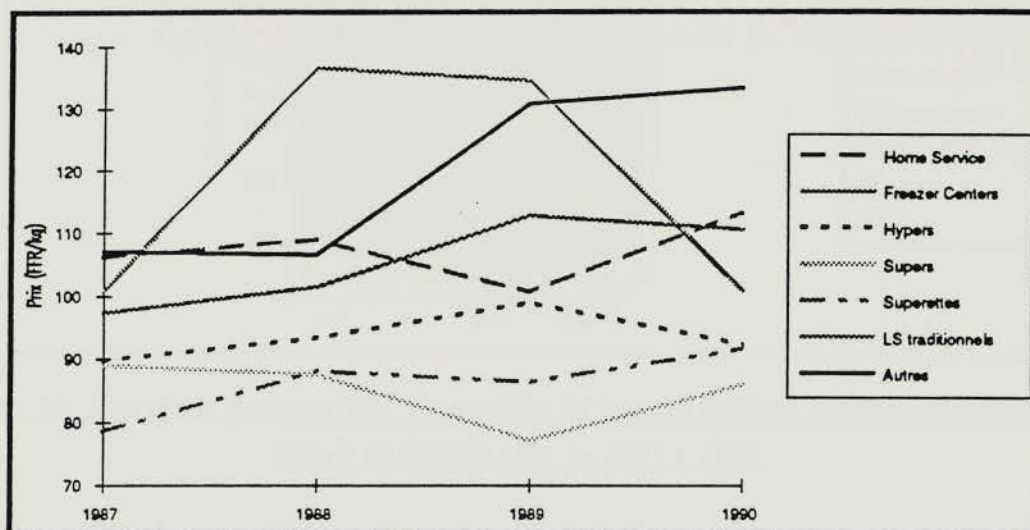


Fig. 43 : Evolution des prix de la noix de St Jacques surgelée par circuit de distribution, de 1987 à 1990.

En 1990, on trouve les prix les plus bas en supers (86,01 FF/kg), et les plus élevés dans les circuits n'appartenant pas à la grande distribution.

Entre 1989 et 1990, tous les circuits voient leurs prix augmenter, excepté ceux des Hypers (passant de 99,14 à 92,46 FF/kg), des Libre Services traditionnels (de 134,64 à 100,99 FF/kg) et dans une moindre mesure ceux des Freezer Centers (de 113,01 à 110,70 FF/kg).

V.1.2. La consommation de coquilles St Jacques fraîches.

V.1.2.1. Coquilles St Jacques fraîches entières.

La figure ci-dessous retrace l'évolution des quantités de coquilles entières fraîches achetées de 1987 à 1990, par circuit de distribution.

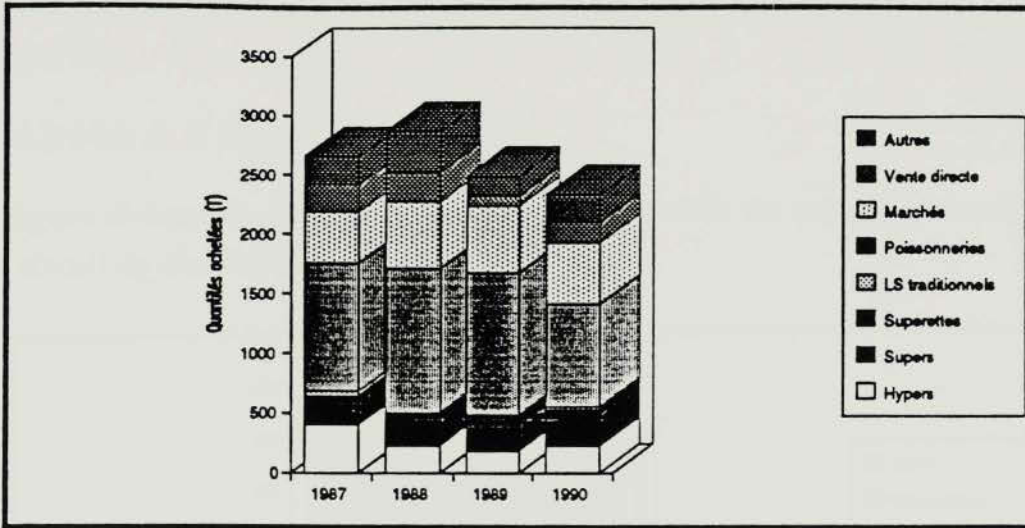


Fig. 44: Evolution des quantités de coquilles St Jacques entières fraîches achetées par circuit de distribution, de 1987 à 1990.

En 1990, 37% des coquilles entières ont été achetées en poissonnerie, contre 22% sur les marchés forains et 21% en GMS. La part des achats directs au mareyeur est non négligeable puisqu'elle représente 7% des achats.

Depuis 1987, la part des GMS et des poissonneries a légèrement diminué, alors que celle des marchés forains a augmenté.

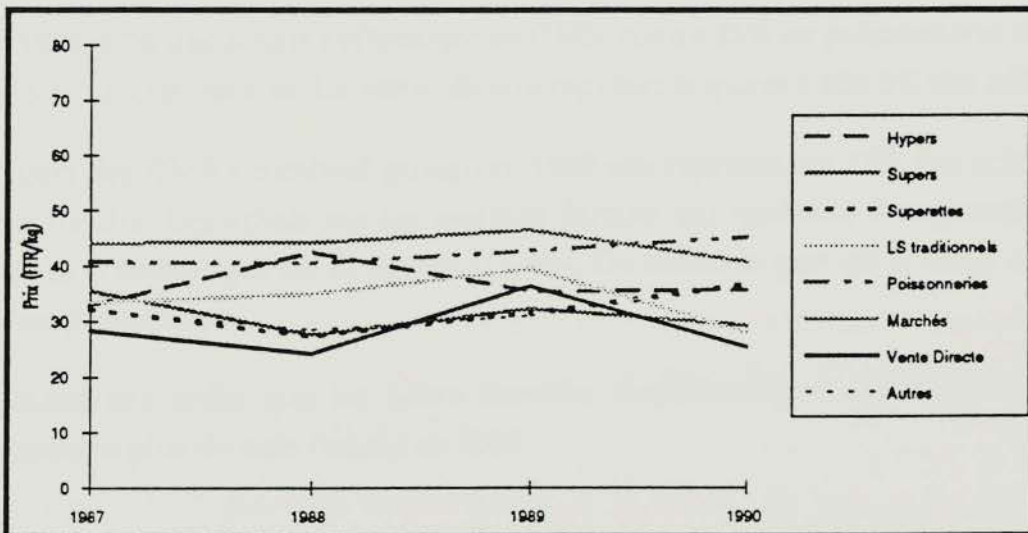


Fig. 45 : Evolution des prix de la coquille St Jacques entière fraîche par circuit de distribution, de 1987 à 1990.

En 1990, l'écart de prix en fonction du circuit de distribution est important, puisque les Libre Services traditionnels proposent les prix les plus bas à 28,04 FF/kg (suivis de près par la vente directe) alors que sur les marchés forains, le

prix moyen est de 44,11 FF/kg. On ne constate pas d'augmentation importante depuis 1987.

V.1.2.2. Noix de St Jacques fraiches.

La figure ci-dessous montre l'évolution des quantités de noix fraiche achetées par circuit de distribution, de 1987 à 1990.

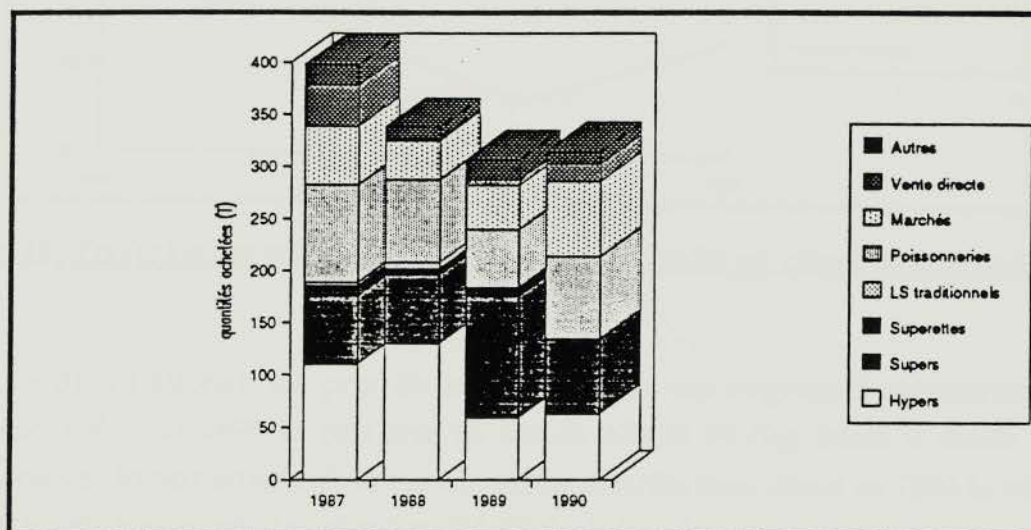


Fig. 46 : Evolution quantités de noix de St Jacques fraiches achetées par circuit de distribution, de 1987 à 1990.

En 1990, 42% des achats s'effectuent en GMS, contre 25% en poissonnerie et 23% sur les marchés forains. La vente directe représente quant à elle 5% des achats.

La part des GMS a diminué puisqu'en 1989 elle représentait 57% des achats de noix fraiche. Les achats sur les marchés forains ont tendance à augmenter: en 1989 ils n'étaient que de 42 tonnes (13,6%). De même la part de la vente directe est en progression.

Remarquons enfin que les Libre Services traditionnels et les Superettes ne proposent plus de noix fraiche en 1990.

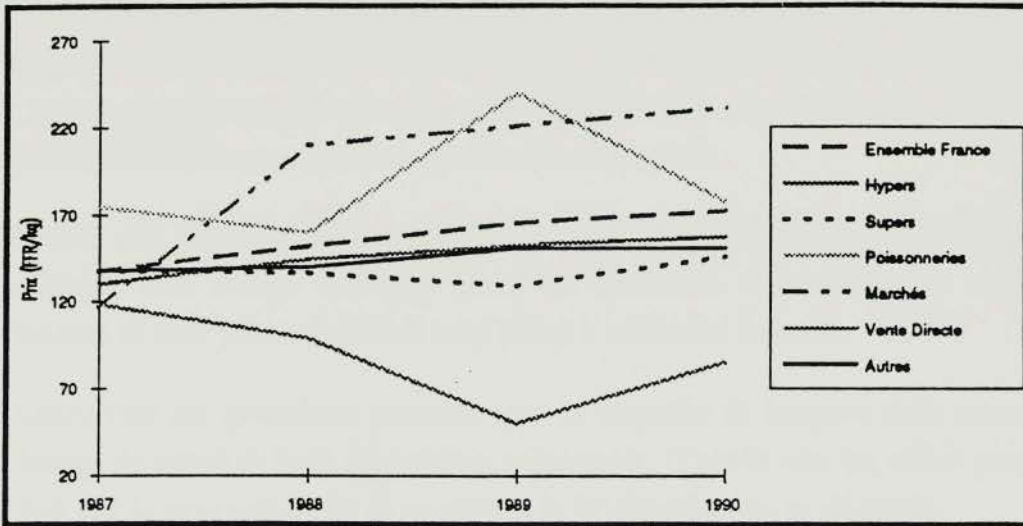


Fig. 47 : Evolution des prix de la noix de St Jacques fraiche par circuit de distribution, de 1987 à 1990.

Sur le plan national, les prix de la noix fraiche ont augmenté régulièrement depuis 1987. En 1990 le prix moyen est de 171,52 FF/kg. Mais il existe des différences importantes suivant le circuit de distribution. Ainsi en 1990 la vente directe affiche les prix les plus bas (85 FF/kg), les plus hauts se trouvant sur les marchés (230,69 FF/kg) .

Depuis 1987 les prix dans les GMS ont augmenté régulièrement, ce qui n'est pas le cas dans les poissonneries (qui affichent une forte baisse entre 1989 et 1990) ni en vente directe.

Conclusion: exigences et stratégies de la distribution.

** Grossistes et centrales d'achat.*

Les grossistes se fournissent en coquilles St Jacques fraiches auprès des mareyeurs, et en coquille surgelée soit auprès des importateurs, soit directement sur le lieu de production.

Les exigences en quantités sont fonction de la saison, du prix et du type de produit, mais la meilleure qualité possible est requise. En général les noix congelées appréciées sont les grosses noix bien coraillées, à faible teneur en eau.

La recherche du meilleur rapport qualité/prix contraint les grossistes à diversifier leurs fournisseurs au cours de l'année. Depuis 10 ans on observe une tendance à l'approvisionnement direct à l'étranger, ce qui leur permet de s'assurer de la qualité et de bénéficier de prix plus intéressants.

Aucune transformation n'est opérée sur les produits. Certains grossistes ont une marque distributeur, afin de se démarquer des concurrents et de proposer un prix intermédiaire entre le premier prix et celui de la marque leader. Mais s'il y a revente immédiate, ce système perd tout son intérêt.

La qualité des produits est jugée satisfaisante, et la coquille St Jacques permet de dégager une marge correcte. Mais les quantités disponibles ne sont pas suffisantes et leur prix est estimé trop élevé à certaines saisons.

A l'unanimité les grossistes pensent que la coquille St Jacques doit conserver son image de produit haut de gamme saisonnier. D'après eux un effort pourrait être fait sur la promotion de la qualité et la fidélisation de la clientèle.

* *GMS (rayons marée).*

- Région Ouest.

Les achats de coquille entière fraîche et de noix entière fraîche se font principalement au mareyeur, mais aussi aux grossistes. Les produits proviennent de Bretagne (Nord ou Sud). Les critères de choix sont la réputation, la qualité, le prix, l'habitude. Les exigences portent essentiellement sur la fraîcheur, la propreté, l'homogénéité des tailles. Un approvisionnement quotidien est impératif. Ces exigences varient pendant l'année en fonction des périodes d'ouverture de la pêche. Depuis dix ans, il y a eu incontestablement une élévation du niveau de qualité requis.

La recherche constante du meilleur rapport qualité/prix impose des variations de fournisseurs pendant l'année. Par contre les sources d'approvisionnement sont stables depuis dix ans. La majorité des approvisionnements se fait de Novembre à Janvier, avec une reprise en Avril-Mai, et dans la semaine du Jeudi au Samedi.

Décortiquage et nettoyage sont des opérations fréquemment réalisées, à la demande du client.

Si l'image auprès du consommateur est jugée positive, par contre le prix est estimé trop élevé et les quantités disponibles trop faibles.

En tant que produit d'appel important, la coquille St Jacques doit conserver son image de produit festif haut de gamme. Des efforts pourraient être faits sur la

publicité et la promotion du produit, et plus en amont sur le lavage et le tri des coquilles à bord des navires.

- Région Nord-Est.

Les coquilles entières fraîches sont achetées essentiellement aux grossistes et aux importateurs, mais également aux mareyeurs. Elles proviennent de Manche Est et de Bretagne, ainsi que d'Ecosse. Se fournissant dans les centrales d'achat, les GMS n'ont en général pas le choix de l'origine.

Les exigences en quantité sont faibles (quelques kg par semaine), compte tenu du faible niveau de consommation dans cette région. Les critères de qualité sont la couleur, la tenue, le taux de brisure, la teneur en eau.

Les quantités disponibles, la qualité des produits, l'image auprès du consommateur ne posent pas de problème particulier, par contre le prix est estimé trop élevé et la marge réalisée faible.

- Région Sud.

L'image auprès du consommateur de la noix surgelée est moins bonne que celle de la coquille fraîche. Les exigences mentionnées portent sur la grosseur de la noix, la présence de corail et sa couleur, la teneur en eau, la date limite de conservation (6 jours pour le frais). La qualité est étroitement surveillée pendant les fêtes de fin d'année. Les fournisseurs sont fixés pendant l'année, mais depuis dix ans les origines ont évolué, en fonction du rapport qualité/prix.

Les produits étant livrés prêts à la vente, il n'y a pas de transformation. Les prix sont estimés trop élevés, et par conséquent les marges trop faibles.

Les suggestions d'amélioration portent sur la publicité (en insistant sur les attributs justifiant un prix élevé: qualité, finesse...), le packaging et la création d'un label "qualité française".

* *Poissonneries.*

- Région Ouest.

Les coquilles St Jacques proviennent de Bretagne (Nord et Sud) et sont achetées en majorité aux mareyeurs. Certains poissonniers se fournissent également en plats préparés à base de coquille St Jacques.

Les exigences, qui n'ont pas évolué depuis une dizaine d'année, portent sur la grosseur de la noix, la fraîcheur et le prix. En fait il s'établit une relation de confiance avec le fournisseur. Le nettoyage et le décorticage sont des opérations fréquentes.

Malgré un prix jugé trop élevé et des marges en général trop faibles, la qualité, les quantités disponibles, l'image du produit et sa saisonnalité ne posent pas de problèmes, et la coquille St Jacques reste pour les poissonniers de la région un produit financièrement intéressant.

- Régions Centre - Nord - Est.

L'approvisionnement en pectinidés se fait aux mareyeurs aux grossistes et aux importateurs pour le frais, uniquement aux grossistes pour le surgelé. Les origines sont la Manche Est, la Baie de St Brieuc, le Royaume Uni pour le frais.

Le principal critère de qualité est la fraîcheur. Les exigences ont évolué vers une meilleure qualité, mais les fournisseurs n'ont pas changé depuis une dizaine d'années, mis à part une augmentation de l'importance des importations.

Les poissonniers nettoient et décortiquent souvent les coquilles, et fabriquent parfois des plats préparés.

Le prix, trop élevé, constitue pour eux un problème, de même que la diminution des calibres en fin de saison.

- Région Sud.

Durant l'hiver, les poissonniers se fournissent en coquille St Jacques entière fraîche, réservant la noix et le surgelé pour le reste de l'année. La noix de St Jacques est appréciée pour son absence de déchet et sa présence toute l'année sur le marché. Les approvisionnements se font surtout chez les grossistes, mais également chez les mareyeurs et les importateurs pour le frais. La Bretagne, l'Irlande et le Royaume Uni sont les origines les plus prisées pour des raisons de qualité.

Les exigences reposent sur la fraîcheur, la taille, la couleur, la teneur en eau et la date de congélation pour le surgelé. Il existe une évolution vers une meilleure qualité, et vers les produits transformés (noix). Le nettoyage et le décorticage sont couramment pratiqués.

Comme précédemment, seul le prix (du produit et du transport (6 FF/kg)) est considéré comme un problème.

- Région parisienne.

L'approvisionnement en coquille fraîche, surgelée et en plats préparés ne se fait que chez les grossistes. Les origines sont la Bretagne, la Manche Est et l'Ecosse (pour la noix fraîche) pour des raisons de qualité et de fraîcheur.

Nettoyage et décorticage sont courants, ainsi que la congélation (pour l'approvisionnement de restaurants) et la fabrication de plats préparés.

V.2. La restauration.

Les figures suivantes ont été réalisées à partir des données SECODIP Restauration.

V.2.1. coquille St Jacques entière fraîche.

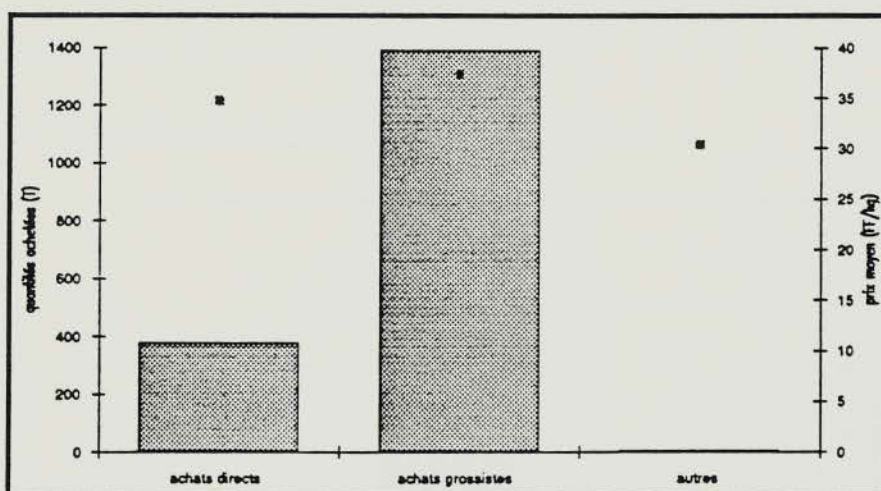


Fig. 48 : Fournisseurs de la restauration en coquilles St Jacques entières fraîches en 1990.

En 1990, 78% (1391 tonnes) des achats de coquilles entières fraîches par la restauration se fait chez les grossistes, contre 21% (379 tonnes) en achat direct. Les prix pratiqués par les grossistes (37,35 FF/kg) sont plus élevés que dans le cas des achats directs (34,72 FF/kg).

V.2.2. noix de St Jacques fraiche.

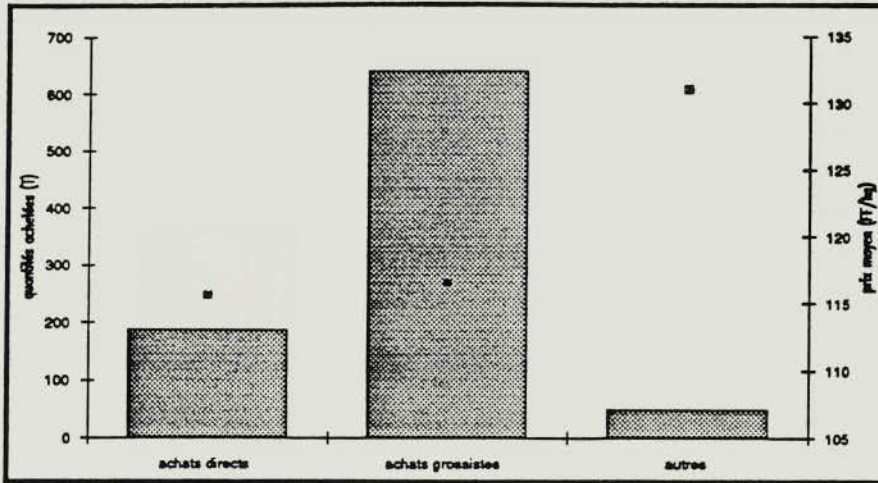


Fig. 49 : Fournisseurs de la restauration en noix de St Jacques fraiches en 1990.

73% des achats (640 T) sont effectués chez les grossistes, 21% (188 T) en achat direct, les autres types d'achats représentant 5,7% des achats totaux de la restauration. Les prix pratiqués en achat direct ou par les grossistes sont peu différents (115,65 et 116,61 FF/kg).

V.2.3. noix de St Jacques surgelée.

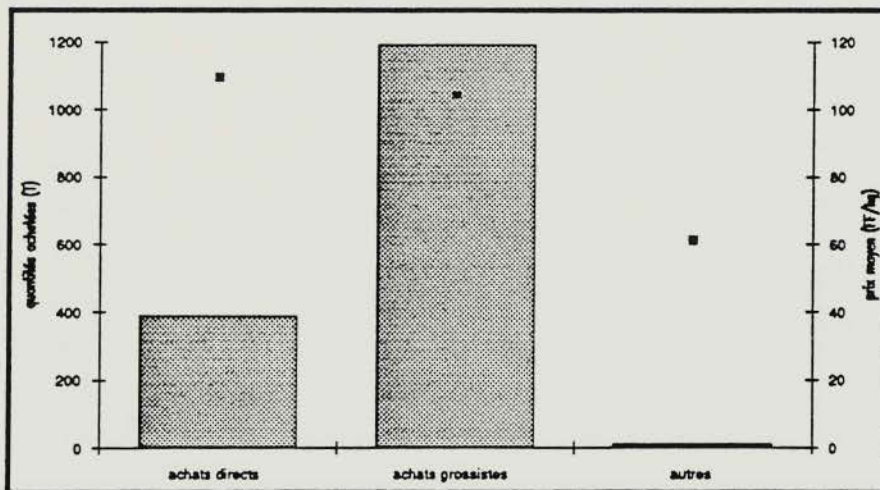


Fig. 50 : Fournisseurs de la restauration en noix de St Jacques surgelées en 1990.

Les achats grossistes représentent 75% du total (1192 T), les achats directs 24%, la part des autres fournisseurs étant négligeable. Les prix sont plus élevés en achat direct (109,59 FF/kg) que par l'intermédiaire des grossistes (104,46 FF/kg).

V.2.4. plats préparés à base de coquillages, crustacés, mollusques.

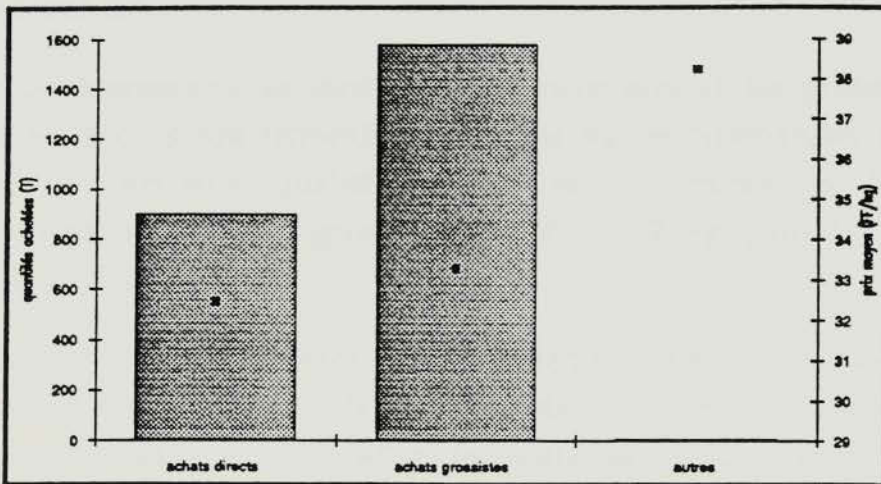


Fig. 51 : Fournisseurs de la restauration en plats préparés à base de coquillages, crustacés, mollusques en 1990.

63,5% des achats sont effectués chez les grossistes, contre 36,3% en achat direct. Les prix sont plus bas dans ce cas (32,46 FF/kg) que dans le cas des grossistes.

V.2.5. Conserves de coquillages, crustacés, mollusques.



Fig. 52 : Fournisseurs de la restauration en conserves de coquillages, crustacés, mollusques en 1990.

Dans le cas des conserves, les grossistes assurent 90% des achats, contre 10% pour les achats directs au transformateur. Les prix pratiqués par les grossistes sont beaucoup plus élevés (34,24 FF/kg).

Conclusion.

* Région Nord-Est.

Les approvisionnements se font chez les mareyeurs et les grossistes. Les coquilles St Jacques proviennent de Bretagne ou de Normandie, ainsi que d'Ecosse. La meilleure qualité possible est recherchée, et les petits conditionnements sont de rigueur (billots de 10-12 kg pour les coquilles fraîches, 3 kg pour les noix).

Les coquilles St Jacques rentrent comme ingrédient principal d'entrées ou de plats de résistance, sous forme de gratins, terrines, plats en sauce, salades. Ces plats sont élaborés tout au long de l'année, quelle que soit la saison.

Si pour les restaurateurs la coquille St Jacques ne représente pas une part importante du chiffre d'affaires, c'est un produit financièrement intéressant, et qui présente des avantages tels qu'une image positive, une conservation facile et des utilisations variées.

* Bretagne.

Les restaurateurs se fournissent en coquille fraîche chez les mareyeurs, en surgelé chez les grossistes et les centrales d'achat. Ils achètent également de la noix fraîche ainsi que des plats préparés. Le produit vient essentiellement de la Baie de St Brieuc, pour des raisons de qualité et pour promouvoir les produits régionaux. Parfois les restaurateurs se fournissent directement aux pêcheurs, afin d'avoir une fraîcheur optimale.

Les exigences dépendent de l'utilisation par le restaurateur: les gros calibres sont utilisés pour la fabrication de gratins, les petits pour des plats en sauce. Le prix de la matière première est déterminant mais ne constitue pas systématiquement un facteur de blocage.

Afin d'instaurer une relation de confiance, les restaurateurs varient généralement peu leurs fournisseurs.

Les utilisations de la coquille St Jacques sont les mêmes que précédemment. Les plats à base de coquille sont proposés soit régulièrement, soit uniquement pendant la saison de pêche.

Considéré comme un produit de luxe, le client est prêt à mettre le prix et la coquille St Jacques est de ce fait un produit financièrement intéressant.

Les problèmes évoqués par les restaurateurs de la région concernent le prix, souvent jugé trop élevé, et la saisonnalité du produit (inadéquation entre la saison touristique et la période d'ouverture de la pêche). certains restaurateurs sont favorables soit à une ouverture l'été, soit à un allongement de la saison de pêche, soit au développement de l'aquaculture, afin de rompre la saisonnalité.

* Normandie.

L'essentiel des approvisionnements se fait en coquille entière fraîche, auprès des mareyeurs. Les origines sont diverses: baie de Seine, Baie de St Brieuc, Rade de Brest...

Les utilisations sont moins variées qu'en Bretagne, et la coquille St Jacques rentre surtout dans la composition de plats de résistance. Suivant les restaurants, ces plats sont proposés pendant la saison de pêche, pendant les fêtes de fin d'année ou bien pendant l'été.

La coquille St Jacques est un produit financièrement assez intéressant, mais la marge dégagée est parfois faible. Par contre la saisonnalité est considérée comme un facteur d'attraction.

Certains restaurateurs désireraient pouvoir s'approvisionner directement aux pêcheurs.

* Région Sud.

La noix de St Jacques est le principal produit acheté. L'approvisionnement se fait chez les mareyeurs, les grossistes, les centrales d'achat et les importateurs. Les origines sont la Bretagne, la Normandie, l'Ecosse, mais aussi des origines moins courantes comme le Chili.

Les exigences sont les mêmes que précédemment, et les restaurateurs varient peu leurs fournisseurs, soit par fidélité, soit parce qu'ils sont rattachés à une centrale d'achat.

Les utilisations sont sensiblement les mêmes que dans les autres régions. La coquille St Jacques est un produit financièrement intéressant lorsqu'il est présenté à la carte.

Le principal inconvénient avancé est la saisonnalité, lorsque le restaurateur tient à travailler un produit frais. Par ailleurs tous les restaurateurs sont favorables à l'aquaculture.

VI. LE SECTEUR DE LA TRANSFORMATION DE PECTINIDES EN FRANCE.

Avec l'évolution de la production nationale de coquille St Jacques depuis une vingtaine d'années, le secteur de la transformation a considérablement évolué.

VI.1. Les entreprises françaises de transformation de pectinidés en 1991.

Il est difficile d'établir une typologie des entreprises de transformation de pectinidés, car les activités et les marchés atteints sont souvent variés. Cependant nous avons classé ces entreprises selon leur activité principale.

La quasi-totalité des entreprises est implantée en Bretagne-Vendée. L'annexe VI donne les principales caractéristiques de ces entreprises: capital, chiffre d'affaires, nombre d'employés, circuits de distribution, marques.

VI.1.1. Les conserveries.

Au nombre de six, leur chiffre d'affaires va de 2 à 120 millions de francs, les effectifs vont de 5 à 100 employés (permanents et saisonniers).

Le marché de la conserve de coquille St Jacques comporte un leader, la COBRECO (Compagnie Bretonne de Coquille St Jacques), qui résulte de la fusion des conserveries Jacq et Gourlaouen en 1986. Ce secteur ne souffre pas de concurrence de la part d'autres pays européens (bien qu'il y ait une petite production en Belgique et en Espagne).

La conserve est l'activité principale pour toutes les entreprises. Elle concerne la coquille St Jacques mais aussi d'autres produits de la mer (tels que sardines, maquereaux, thons, crabes...). La société Arok consacre par exemple 40% de son activité à la coquille St Jacques, contre 60% au poisson.

Certaines entreprises ont cependant d'autres activités comme la fabrication des plats préparés frais, de soupes, de sauces. L'une d'elle a par ailleurs développé une gamme de plats préparés pour malades.

Les conserveurs utilisent soit de la noix coraillée, soit de la noix blanche, congelées.

La société Arok est approvisionnée par un navire de 70 mètres norvégien avec qui elle a passé un contrat: toute la pêche est exclusivement destinée à la l'entreprise (ce qui lui permet de mieux maîtriser l'approvisionnement).

Dans les autres cas, les entreprises s'adressent à des importateurs.

Les origines des produits sont variées, mais certaines sont éliminées d'office: les noix chinoises (trop petites), les noix de Nouvelle Zélande (trop grosses).

Depuis cette année, la société Sénéchal a passé un contrat de 15 T/marée avec le service des criées des Côtes d'Armor (la question de son passage en criée a d'ailleurs provoqué la grève des mareyeurs).

D'une manière générale, les entreprises sont fidèles à leurs fournisseurs, qu'elles ne changent ni suivant la saison, ni d'une année sur l'autre. Les prix varient de 60 FF/kg pour la noix blanche à 80 FF/kg pour la noix coraillée.

Les exigences sur les matières premières concernent essentiellement la taille (calibre 40/60), la couleur, le taux de brisure (qui doit être faible), et bien sur la teneur en eau.

Il existe des variations de production pendant l'année; les pics se situent la fin de l'automne et au printemps. Ceci est dû d'une part aux campagnes de promotion des distributeurs à Noël et à Pâques, d'autre part au fait que le stockage en conserve étant délicat, la production est réalisée peu de temps avant les commandes.

La commercialisation des produit a lieu surtout en GMS et chez les grossistes, parfois vers la restauration. Il n'y a pas d'exportations.

Depuis 10 ans, il y a eu incontestablement accentuation du circuit des GMS, et disparition des grossistes. Il leur faut donc passer par les centrales d'achat; par ailleurs certains ont préféré développer le circuit de la restauration collective.

Le prix de la matière première est considéré comme un facteur de blocage; celle-ci est chère est les prix sont peu élastiques.

Les conserveurs estiment que la bactériologie et le calibrage des produits pourraient être améliorés.

Il y a eu récemment une concertation entre les divers producteurs de conserves. Il en est sorti une nouvelle stratégie, qui reste pour l'instant dans les coffres-forts des entreprises...

VI.1.2. Les entreprises de fabrication de coquillages farçis.

Cinq entreprises ont été recensées, toutes établies en Bretagne; les chiffres d'affaires varient de 2 à 13 millions de francs, les effectifs de 6 à 50 personnes. Ce sont donc des petites entreprises.

La fabrication de coquillages farçis ne constitue en général qu'une activité secondaire. En effet ces entreprises sont souvent des fabricants de plats préparés (coquilles St Jacques en gratin, pizzas...), mais la matière première reste les produits de la mer. Les pétoncles farçis ne constituent qu'une référence parmi la gamme de coquillages farçis qui comprend en autres moules et praires. On trouve également parmi les gammes de produits des terrines. D'une manière générale, les entreprises ciblent sur des produits festifs et hauts de gamme (l'une d'elles est même fournisseur de Fauchon).

Les fabricants s'approvisionnent en général en noix blanche congelée de pays nordiques (Groënland, Islande, Norvège), mais aussi de Chine (moins chère). Ils utilisent également de la coquille St Jacques française (de Bretagne Nord ou de Normandie, achetée fraîche). Les coquilles vides sont importées d'Ecosse ou d'Irlande.

Les conditionnements sont variés: sacs de 30 kg pour la coquille française, sacs de 10 à 20 kg pour la noix d'importation. Les prix varient autour de 50-60 FF/kg pour la noix blanche, 80 FF/kg pour la noix coraillée. Les coquilles vides se négocient à 0,65 - 0,75 FF/kg pour la coquille japonaise, 0,90 à 1 FF/kg pour la coquille européenne.

Les fournisseurs sont des importateurs ou des grossistes.

La principale exigence vis à vis de la matière première est sa qualité: calibre adéquat (50/60 pour les noix, 11 à 12 cm pour les coquilles entières), propreté (de la coquille et de l'animal lui-même), couleur, goût. Il faut remarquer à ce propos qu'il arrive que certains pêcheurs introduisent des petites coquilles dans les sacs, voire des cailloux afin d'augmenter le poids...

Toutes les entreprises interrogées se disent prêtes à acheter de la coquille St Jacques d'aquaculture, pourvu que la qualité soit présente.

Il existe des variations de production dans l'année car les coquillages farçis ont une image de produits festifs. Ainsi la période de production importante va de Septembre à Mars.

Les GMS et les centrales d'achat représentent une part importante du circuit de commercialisation (40 à 70%), mais la restauration en fait également partie (bien que celle-ci s'est récemment remise à fabriquer elle-même ses plats élaborés).

Certains transformateurs exportent, en particulier vers l'Allemagne et la Belgique, mais les exportations ne représentent jamais une part importante du chiffre d'affaires.

Ces circuits de distribution peuvent se modifier pendant l'année: la restauration côtière est une clientèle très saisonnière (de Juin à Octobre), les GMS achètent beaucoup en fin d'année tandis que les grossistes achètent l'été. Depuis 10 ans, le circuit a évolué vers les GMS, cependant tous les fabricants tentent de le diversifier.

A l'unanimité les fabricants de coquillages farçis estiment que le prix de la matière première est trop élevé. Ceux qui produisent des plats haut de gamme font remarquer qu'il existe un flou en ce qui concerne les appellations, flou qui profite aux transformateurs fabricant des plats de qualité inférieure.

Bien que la France dispose d'une avance dans le secteur des plats préparés, la concurrence de pays européens comme l'Espagne commence à se faire sentir sur le marché français.

VI.1.3. Les entreprises de fabrication de plats préparés frais à base de coquille St Jacques.

9 entreprises ont été recensées, toutes basées en Bretagne, pour lesquelles la fabrication de plats préparés frais représente une activité importante. Leur chiffre d'affaires varie de 8 à 93 millions de francs, et leur effectif de 7 à 160 salariés.

Ces entreprises sont soit des charcutiers traditionnels pour lesquels les produits de la mer représentent une voie de diversification, soit des fabricants de plats cuisinés. Certains ont une activité de négoce de produits de la mer.

La matière première est la noix de St Jacques congelée, coraillée ou non, en provenance de l'Europe du Nord (*C. islandica*), et achetée à des importateurs.

Les exigences concernent avant tout la qualité (calibre 40/60, couleur, teneur en eau).

La clientèle de ces entreprises est formée essentiellement de grossistes (jusqu'à 80%), de GMS et de centrales d'achat. Cependant le secteur de l'industrie et le détail représente des voies de diversification. Il existe de plus un important courant d'exportation, en particulier vers l'Allemagne et la Suisse.

VI.1.4. Les entreprises de fabrication de plats préparés surgelés.

Il existe une dizaine d'entreprises de fabrication de plats préparés surgelés à base de coquille St Jacques, toutes implantées en Bretagne-Vendée. Leur chiffre d'affaires varie de 19 à 130 millions de francs, et les effectifs sont de 18 à 203 salariés. Ce sont donc des entreprises de taille supérieure à celle des fabricants de plats cuisinés frais ou de coquillages farçis.

Ces entreprises ne sont pas systématiquement spécialisées dans les produits de la mer: certains ont dans leur gamme des plats à base de viande. Par ailleurs la fabrication de plats préparés n'est qu'une activité parmi d'autres (produits secs, potages, sauces...). Beaucoup commercialisent également des noix de St Jacques surgelées, avec ou sans corail.

La matière première, à savoir la noix (blanche ou coraillée) congelée, est achetée principalement à des importateurs, chaque entreprise utilisant généralement deux ou trois origines différentes: Islande, Ecosse, Canada, Norvège, voire Chine. Les coquilles vides proviennent d'Irlande ou d'Ecosse. Les noix sont conditionnées en sacs ou cartons de 10 à 20 kg. Les prix sont ceux du marché international.

Les stratégies d'approvisionnement varient selon les sociétés, de la commande journalière à deux achats dans l'année.

Généralement les sociétés sont fidèles à leur fournisseur (mis à part ceux qui utilisaient de la coquille japonaise et qui se rabattent sur d'autres origines telles que la Nouvelle-Zélande).

La qualité de la noix importée est la première exigence: couleur, goût, calibre (de 40/60 à 80/100 selon les besoins), teneur en eau, bactériologie, taux de brisure. La régularité du calibre est également très importante.

La production varie au cours de l'année (produit festif). ainsi la période de production importante va d'Octobre à Mars. Les fabricants s'orientent souvent vers des gammes de produits complémentaires, comprenant par exemple des terrines ou des feuilletés de St Jacques, destinées à combler la période creuse estivale. Par ailleurs ils font souvent du négoce de noix congelée.

Toutes les entreprises contactées sont référencées en GMS, mais elles diversifient leurs circuits vers la restauration ou le home service. Certaines exportent dans la CEE (Allemagne, Suisse, Belgique).

Les noix congelées sont écoulées à des prix variant de 109 FF/kg (noix blanche) à 160 FF/kg (noix corallée). Les gratins de coquille St Jacques se vendent de 8 à 14 FF l'unité, les terrines de 15 à 17 FF la portion de 200-250 g.

La quasi-totalité des fabricant estiment que le prix de la matière première est trop élevé. De plus les transformateurs récemment arrivés sur le marchés utiliseraient mal le produit et fabriqueraient des préparations de mauvaise qualité, ce qui nuirait à l'image de marque de la coquille St Jacques. Pour lutter contre ce problème, l'une des sociétés propose la création d'un label de qualité .

VI.2. Evolution du secteur de la transformation de coquilles St Jacques en France.

VI.2.1. Les conserveries.

La plupart des conserveries de St Jacques actuelles sont anciennes (1897 pour la société Arok).

Entre 1969 et 1975 il s'est opéré un processus de concentration des industries de la conserve de produit de la mer, principalement localisées sur la façade atlantique.

Entre 1975 et 1984 un certain nombre d'entreprises ont disparu, ceci pour plusieurs raisons: stagnation de la consommation, spécialisation dans un segment unique, distorsion grandissante entre les moyens commerciaux mis en oeuvre et la puissance de la distribution.

Afin de lutter contre la concurrence des grands groupes, les petites entreprises ont dû se spécialiser dans un créneau particulier, tout en maintenant une production traditionnelle. C'est le cas des sociétés Jacq et Gourlaouen qui se sont spécialisées dans la coquille St Jacques. Mais le prix de la matière première

constituant le coût principal pour les entreprises, et le marché étant installé dans une phase de maturité stable, les conserveurs ont dû modifier leur stratégies.

En 1986, afin de mieux surmonter la barrière à l'entrée que constitue le prix de la noix, ceux-ci ont opéré un mouvement de concentration externe avec la fusion de Jacq et Gourlaouen. Devenu leader incontesté, la nouvelle COBRECO assure ainsi une force d'achat solide pour répondre aux besoins d'approvisionnement, et conforte sa croissance externe avec le passage d'un contrat d'exclusivité avec un navire industriel norvégien.

Face à cette nouvelle situation, les autres conserveurs présents sur le marché se sont diversifiés dans des "niches" particulières: conserves à l'ancienne, plats préparés pour malades, cuisine en environnement inhospitalier ou artificiel, mais aussi plus classiquement sauces, potages... Il s'agit donc d'une diversification horizontale concentrique puisque les bases productives et commerciales sont les mêmes.

VI.2.2. Les fabriquant de plats préparés.

Inexistants il y a 10 ans en ce qui concerne la coquille St Jacques, de nombreuses entreprises ont vu le jour au cours de la dernière décennie. Sur ce marché en phase de croissance, la concurrence est désormais sévère et les stratégies variées.

L'évolution de ce secteur se caractérise par une croissance externe (rachat de Celva par Tipiak en 1991) mais aussi par une croissance interne (ouverture de l'usine Charrongel de Tipiak en 1990) et une diversification horizontale vers des produits tels que potages, sauces, crêpes, produits secs...

Avec l'essor récent du marché des charcuteries de la mer, on a vu naître un certain nombre d'entreprises de petites taille spécialisées dans ce secteur ou issues de la charcuterie traditionnelle, rejointes par les fabricants de plats préparés qui choisissent ce type de produit comme voie de diversification.

Devant la concurrence sévère qui se développe sur ces différents marchés, certaines sociétés seraient favorables à l'établissement de nouvelles barrières à l'entrée (labels de qualité...).

CONCLUSION.

Avec la baisse de la production nationale de coquille St Jacques à partir des années 1970, les conserveurs, seuls transformateurs alors présents sur le marché, se sont progressivement approvisionnés à l'importation; actuellement la quasi-totalité des transformateurs s'approvisionnent exclusivement en noix congelée d'importation (mis à part certaines conserveries et les fabricants de coquillages farçis). En 1991 les importations de noix congelée étaient de 6240 tonnes, dont 1550 tonnes environ ont été destinées à la transformation. Les conserveurs en ont utilisé environ 700 tonnes, les 850 tonnes restantes ayant été achetées par les fabricants de plats préparés. Ceux-ci en ont écoulé 250 tonnes au moins sous forme de noix congelée, et ont utilisé le reste (600 tonnes au plus) pour l'élaboration des plats cuisinés.

Les exigences des transformateurs vis-à-vis de la matière première étant très précises quant à la taille, au calibre, à la présence de corail et à la bactériologie, les espèces utilisées sont restreintes: il s'agit essentiellement *Chlamys islandica*, *Pecten maximus*, *Placopecten magellanicus*, mais aussi de *Argopecten irradians* qui a l'avantage d'être bon marché.

Concentration et diversification sont actuellement les maitre-mots des entreprises du secteur. La concentration se réalise soit par une croissance externe avec le rachat ou la prise de contrôle d'unités de production déjà existantes, soit par une croissance interne avec la mise en service de nouvelles unités.

La diversification se traduit par une extension des gammes de produits, mais également par la recherche de nouveaux circuits de distribution.

Ces différentes stratégies ont en définitive pour origine: d'une part la volonté de maîtriser l'approvisionnement en matière première (dont le prix constitue la principale barrière à l'entrée), d'autre part l'obligation de s'adapter à un marché en perpétuelle évolution, et enfin la nécessité de s'affranchir d'une grande distribution de plus en plus exigeante sur la qualité et les prix des produits.

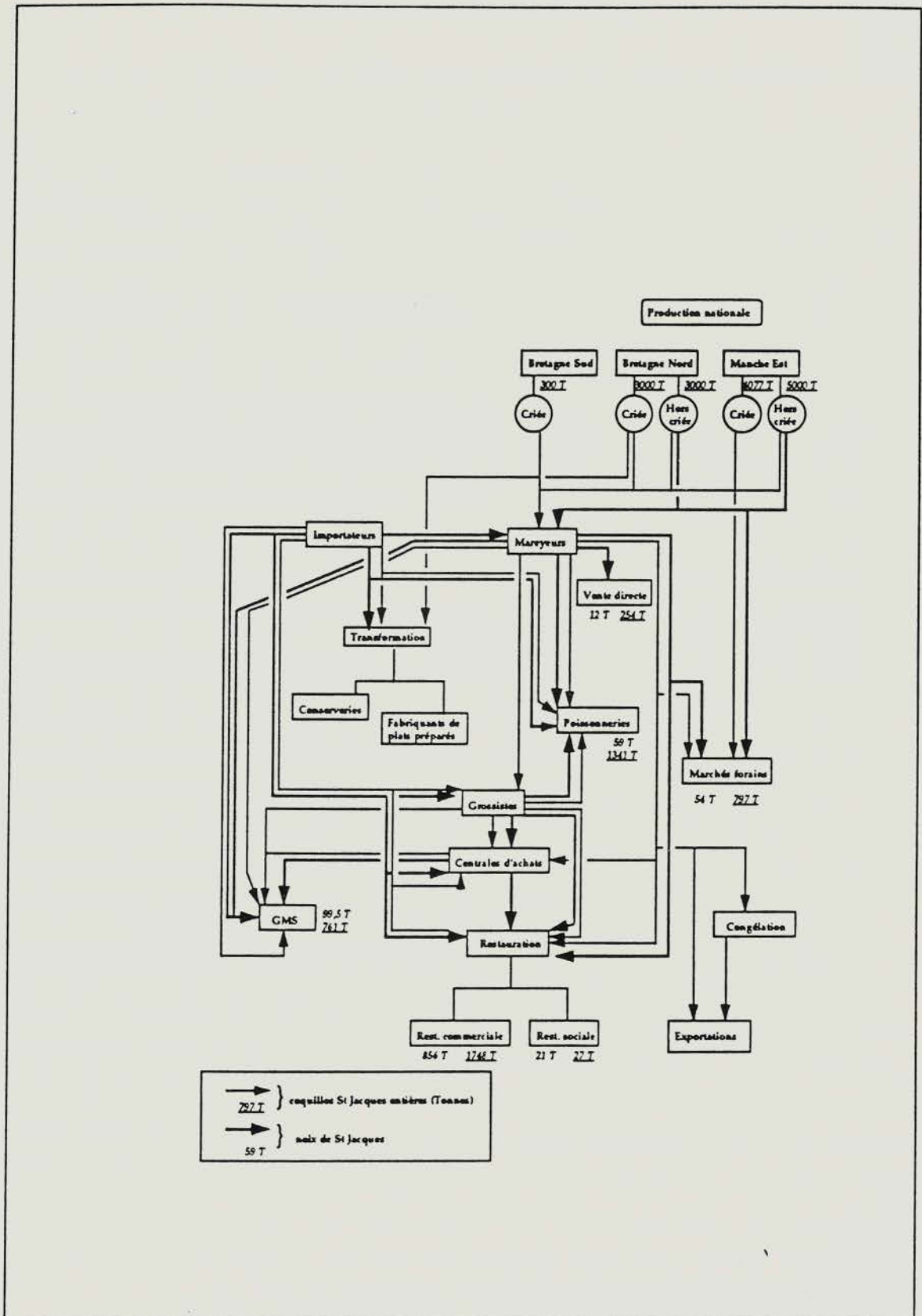


Fig. 53 : Schématisation de la filière "pectinidés frais" en 1992 (aspect quantitatif).

CONCLUSION GENERALE.

Au terme de cette étude, il est désormais possible de dresser un panorama de la filière "coquille St Jacques et pectinidés" en France.

I. La filière des pectinidés frais.

La figure 53 ci-contre décrit la filière des pectinidés frais en termes quantitatifs. Ce schéma appelle plusieurs précisions:

* Les réseaux de distribution sont variés: du producteur au consommateur, il existe plusieurs types de circuits, selon la nature des intermédiaires et leur nombre.

* Certains acteurs peuvent cumuler plusieurs fonctions: par exemple, un mareyeur pourra avoir une activité de grossiste, d'importateur, de détaillant (vente directe). De même les importations et exportations se réalisent non seulement au niveau des sociétés d'import/export, mais aussi au stade des grossistes, mareyeurs ou restaurateurs.

* Ce schéma est une récapitulation des différents circuits de distribution existant en France, mais il est évident que ces circuits peuvent varier selon la région où l'on se trouve. Ainsi dans les régions de production, le nombre d'intermédiaires diminue. L'exemple typique est celui des GMS, qui se fournissent directement au mareyeur, voire au pêcheur, alors que dans le Sud ou l'Est, les grossistes et centrales d'achats représentent des intermédiaires très fréquents.

* Les circuits varient également selon la saison. En effet la principale caractéristique de l'offre et de la demande sont leur saisonnalité, aussi bien au niveau national qu'international. Les importations sont donc prépondérantes lorsque la pêche est fermée en France, et l'origine des produits varie selon les périodes d'ouverture de la pêche dans les pays étrangers. Ces importations présentent une saisonnalité analogue à celle de la production française, mais moins marquée (il n'y a pas de rupture de l'offre en été). De même les restaurateurs des régions côtières touristiques sont des clients importants durant l'été, alors que les détaillants se fournissent essentiellement pendant les fêtes de fin d'année et de Pâques.

* Si les exigences sur les produits sont généralement relativement identiques selon les acteurs pour la qualité (mis à part ceux qui ont des besoins spécifiques comme la taille (transformateurs), par contre le prix est déterminant dans toute

la filière. Ce facteur est à l'origine de la recherche par les acteurs du meilleur rapport qualité/prix, et peut même être un facteur de non achat (en particulier pour les restaurateurs).

* Les stratégies d'approvisionnement sont également multiples. Si les mareyeurs, poissonneries, restaurateurs sont partisans de l'installation de relations de confiance et de fidélité vis à vis de leurs fournisseurs, par contre la stratégie des GMS est différente: soit elles sont affiliées à une centrale d'achat, auquel cas c'est celle-ci qui se charge de l'approvisionnement, soit elles se fournissent directement et sont à la recherche constante du meilleur prix.

* Enfin il est important de souligner que depuis une dizaine d'années, les GMS ont incontestablement développé leur part de marché dans la filière, ce qui cause des difficultés aux grossistes (bien que l'existence de ceux-ci ne soit pas en danger). Par ailleurs le secteur de la transformation s'est également développée rapidement, avec l'apparition de nouveaux marchés.

II. La filière des pectinidés surgelés.

La figure 54 ci-contre illustre l'aspect quantitatif de la filière des pectinidés surgelés et des produits élaborés en 1992.

* Les remarques précédentes concernant le cumul de plusieurs fonctions par les acteurs restent bien entendu valables.

D'une manière générale, ce schéma est peu modifié suivant la saison ou la région, la quasi-totalité des pectinidés congelés étant importés. Cependant certaines remarques peuvent être faites:

* Les achats de noix surgelée par la restauration est fonction de la région et du standing du restaurant: certains tiennent à travailler des produits frais, voire français. D'une manière générale les restaurateurs et les poissonniers se fournissent en noix surgelée lorsque la pêche française est fermée (officiellement du moins, puisque les fraudes estivales sont fréquentes).

III. La valorisation et la transformation dans la filière.

La figure 55 page suivante montre les différentes étapes de valorisation et de transformation des pectinidés tout au long de la filière..

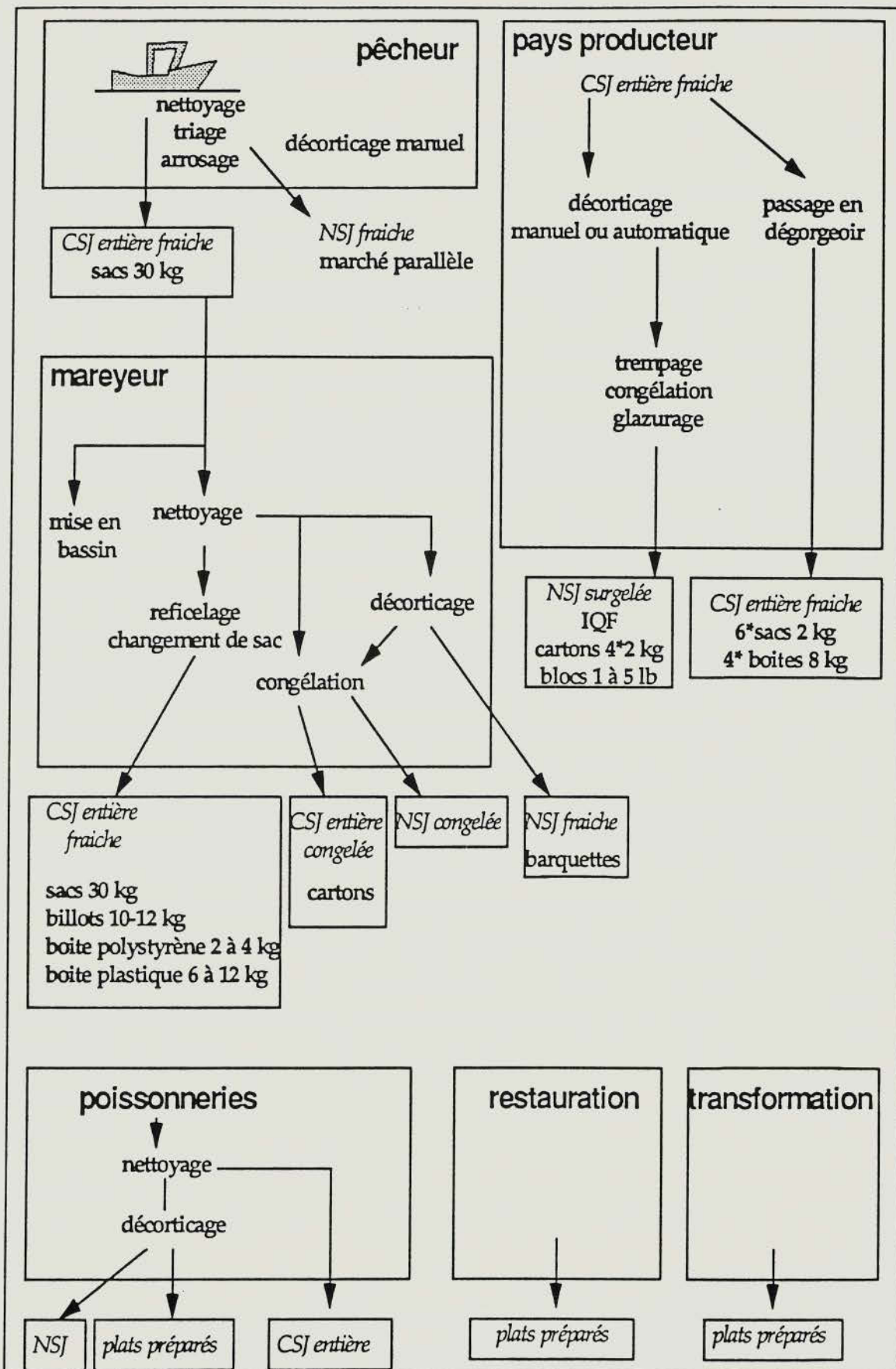


Fig. 55 : Valorisation et transformation des pectinidés en 1992

La valorisation consiste soit en une amélioration du conditionnement, soit en une transformation du produit. Ses fonctions sont diverses:

- elle peut être opérée dans le but de proposer un produit plus élaboré (noix, plats préparés)
- elle est également utilisée à des fins de régulation du marché, en particulier par les organisations de producteurs.

Il est certain que les petits conditionnements prennent de plus en plus d'importance (notamment parce que les GMS préfèrent cela pour une question de stocks). Tous les acteurs s'adaptent à la demande du client, et reconditionnent les produits si besoin est.

La valorisation est opérée soit en amont de la filière (producteurs), soit en aval (restauration, transformation); les intermédiaires (grossistes, importateurs, centrales d'achat) ne valorisent généralement pas le produit, ce qui évite un trop grand nombre de manipulations donc une altération de la qualité des produits.

La coquille St Jacques est un produit dont la conservation et la transformation sont aisées; elle autorise de plus des utilisations très variées. Il suffit pour s'en convaincre de se pencher sur les produits commercialisés par les entreprises de transformation.

La valorisation de la coquille St Jacques française a considérablement régressé depuis une vingtaine d'années, où les productions étaient supérieures. Avec la disparition des structures de mise en marché, la noix de St Jacques fut progressivement abandonnée et le marché s'est concentré sur la coquille entière fraîche. Mais l'amélioration de l'état des gisements à partir de 1991/1992 permet de penser que le réseau de transformation qui existait auparavant pourra se reconstituer, à condition que la ressource soit abondante pour un certain temps, ce qui n'est pas du tout évident.

IV. Les facteurs de blocage et de développement de la filière.

Aborder la filière sous l'angle qualitatif va permettre de dégager les éventuels facteurs de blocage et de développement. C'est ce que la figure 56 montre.

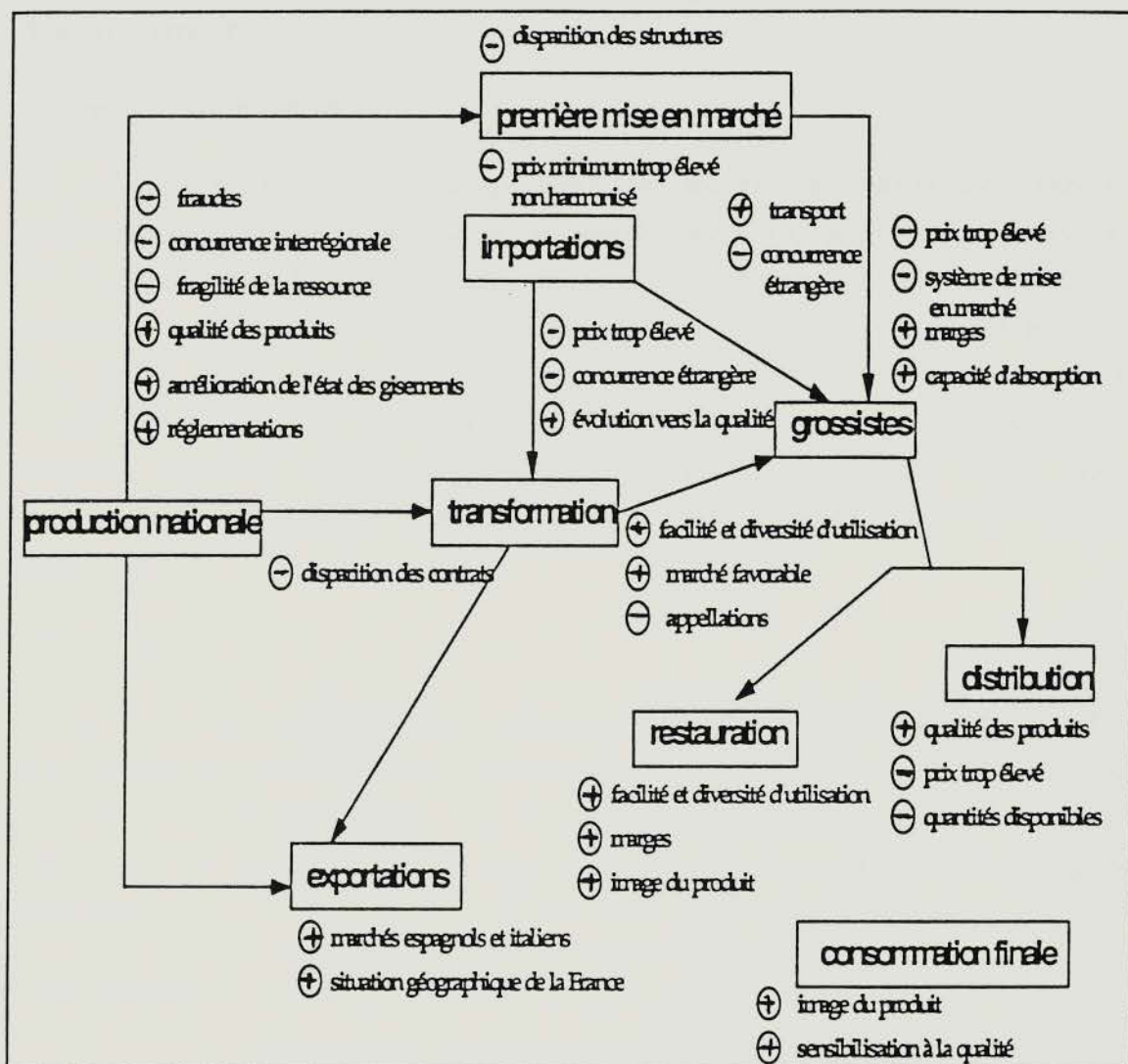


Fig. 56 : Aspects qualitatifs de la filière des pectinidés en France.

* Production.

La fraude est un des principaux facteurs de blocage dans la filière: les coquilles St Jacques vendues sur le marché parallèle déstabilisent les prix, et toute la filière est concernée, aussi bien en amont qu'en aval. La fragilité de la ressource, associée à ces problèmes de fraudes, ne permet pas pour l'instant de réfléchir à long terme sur le développement de la filière.

La concurrence interrégionale (entre la Baie de St Brieuc et la Manche Est en particulier) est néfaste dans le sens où il existe de nombreuses disparités dans la mise en marché entre ces deux régions.

Par contre la qualité des produits, ainsi que la mise en place progressive de réglementations et l'amélioration de l'état des gisements sont des facteurs de développement.

** Première mise en marché.*

La disparition des structures de mise en marché au cours des années précédentes a eu cette année pour conséquence de nombreux invendus, d'autant plus que les marchés parallèles ont été florissants. Existe aussi un problème de disparité des prix minimum, qui sont d'ailleurs souvent estimés trop élevés (car ne correspondant pas au cours "normal" qui est celui de la coquille de fraude. Ces problèmes sont amplifiés par la concurrence sévère des coquilles fraîches d'importation (en particulier le Royaume Uni). Mais l'amélioration du transport permet d'atteindre des centres de consommation plus éloignés.

** Grossistes.*

Les grossistes sont généralement opposés au système actuel de mise en marché (prix minimum) parce que ne correspondant pas à une économie libérale. Le prix des produits est estimé trop élevé, mais leur capacité d'absorption est importante et malgré tout ils dégagent des marges intéressantes sur les pectinidés.

** Importations.*

La concurrence des produits étrangers, aussi bien en frais qu'en surgelé, ne favorise pas le développement de la filière, d'autant plus que depuis quelques années les différents acteurs ont pris l'habitude de ces produits (la transformation n'utilise pratiquement que des produits d'importation). Par ailleurs les prix sont estimés trop élevés. Mais il y a une évolution vers la qualité des produits: entre autres la teneur en eau est particulièrement surveillée.

** Transformation.*

La coquille St Jacques est un produit d'utilisation facile et qui permet d'élaborer un large éventail de plats préparés à connotation festive et haut de gamme. L'évolution actuelle de ce marché est favorable au développement de ces activités, mais il existe encore un certain flou sur les appellations et il existe des cas de concurrence déloyale.

** Exportations.*

Les marchés espagnols et italiens, grands consommateurs de produits de la mer, représentent une opportunité pour les exportateurs de pectinidés, d'autant plus que la France bénéficie d'une position géographique idéale. Mais l'éclatement géographique du réseau de mareyeurs exportateurs français est un handicap par rapport aux pays nordiques (Danemark, Pays-Bas).

** Restauration.*

Pour la restauration, les pectinidés représentent des produits financièrement intéressants de par les marges qu'ils permettent lorsqu'ils sont proposés à la carte, et leur image auprès des clients. C'est aussi un produit facile à travailler et à conserver. Le problème réside dans le fait que la saison de pêche ne correspond pas à la saison touristique.

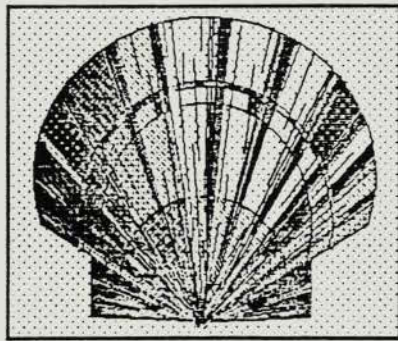
** Distribution.*

La qualité des produits est un atout, mais les prix sont jugés trop élevés et les quantités disponibles parfois trop faibles.

** Opinions des consommateurs.*

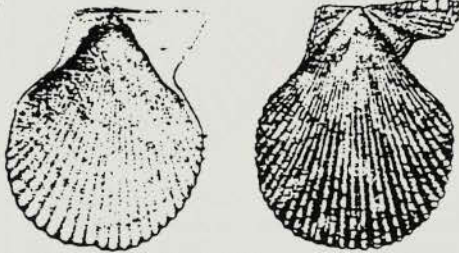
Les pectinidés bénéficient dans l'opinion publique d'une image de produit saisonnier, festif, haut de gamme, diététique. Cette image va dans le sens de leur consommation. La sensibilisation des consommateurs à la fraîcheur et à la qualité est également un facteur de développement.

ANNEXES



ANNEXE I : PRINCIPALES ESPECES COMMERCIALES DE PECTINIDES.

Chlamys varia (Linnaeus, 1758)

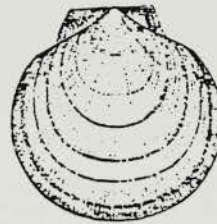


En: Variegated scallop (FAO)
Fr: Pétoncle bigarré (FAO)
Sp: Zamburiña (FAO)

Shell length :
Maximum 8 cm
Common 4-6 cm

Geographical distribution: Mediterranean; Northeast and Central East Atlantic;

Placopecten nasellanicus (Gmelin, 1791)

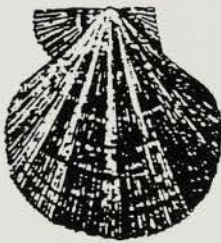


En: American sea scallop
Fr: Peigne d'Amérique
Sp: Vieira americana

Shell length :
Maximum 25 cm
Common 12-15 cm

Geographical distribution: Northwest Atlantic.

Chlamys islandica (Müller, 1776)

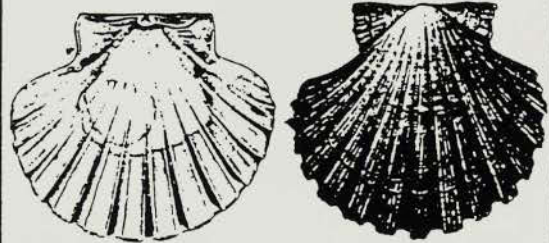


En: Iceland scallop
Fr: Pétoncle d'Islande

Shell length :
Maximum 11 cm
Common cm

Geographical distribution: North Atlantic; North Pacific.

Pecten jacobus (Linnaeus, 1758)

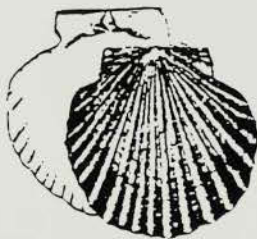


En: Great Medit. scallop (FAO)
Fr: Coquille St J. de Méd. (FAO)
Sp: Concha de peregr. del Med.

Shell length :
Maximum 11 cm
Common 8-10 cm

Geographical distribution: Mediterranean.

Patinopecten yessoensis (Jay, 1857)

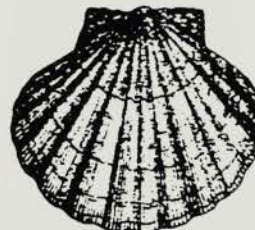


En: Yesso scallop
Fr: Pétoncle du Japon
Sp: Vieira japonesa
Jp: Hotategai

Shell length :
Maximum 22 cm
Common 10-15cm

Geographical distribution: West pacific.

Pecten maximus (Linnaeus, 1758)

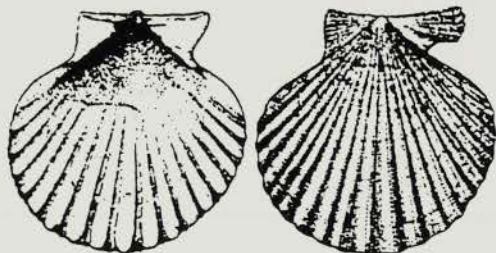


En: Great Atlantic scallop (FAO)
Fr: Coquille St J. de l'Atl. (FAO)
Sp: Vieira

Shell length :
Maximum 17 cm
Common 10-12cm

Geographical distribution: Northeast Atlantic.

Aequipecten opercularis (Linnaeus, 1758)



En: Queen scallop (FAO)
Fr: Pétoncle operculaire (FAO)
Sp: Volandeira (FAO)

Shell length :
Maximum 11 cm
Common 4-6 cm

Geographical distribution: Northeast Atlantic; Mediterranean.

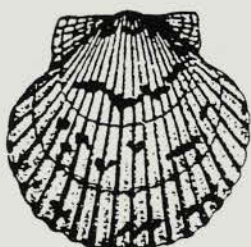
Argopecten purpuratus (Lamarck, 1819)



En: Peruvian calico scallop (FAO) Shell length :
Fr: Peigne éventail (FAO) Maximum 12 cm
Sp: Concha de abanico (FAO) Common 7 cm

Geographical distribution: Central East Pacific.

Argopecten gibbus (Linnaeus, 1758)



En: Calico scallop (FAO)
Fr: Peigne calicot (FAO)
Sp: Peine percal (FAO)

Shell length :
Maximum 9 cm
Common 4-6 cm

Geographical distribution: Central West Atlantic.

Chlamys farreri (Jones & Preston, 1904)



En: Farrer's scallop
Fr: Pétoncle nippon

Shell length :
Maximum 9 cm
Common 6-7 cm

Geographical distribution: West Pacific.

Argopecten irradians (Lamarck, 1819)

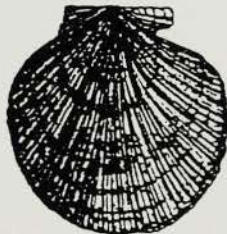


En: Atlantic bay scallop (FAO)
Fr: Peigne baie de l'Atlantique (FAO)
Sp: Peine caletero (FAO)

Shell length :
Maximum 8 cm
Common 5-7 cm

Geographical distribution: Central & North West Atlantic.

Chlamys patagonica (King & Broderip, 1831)

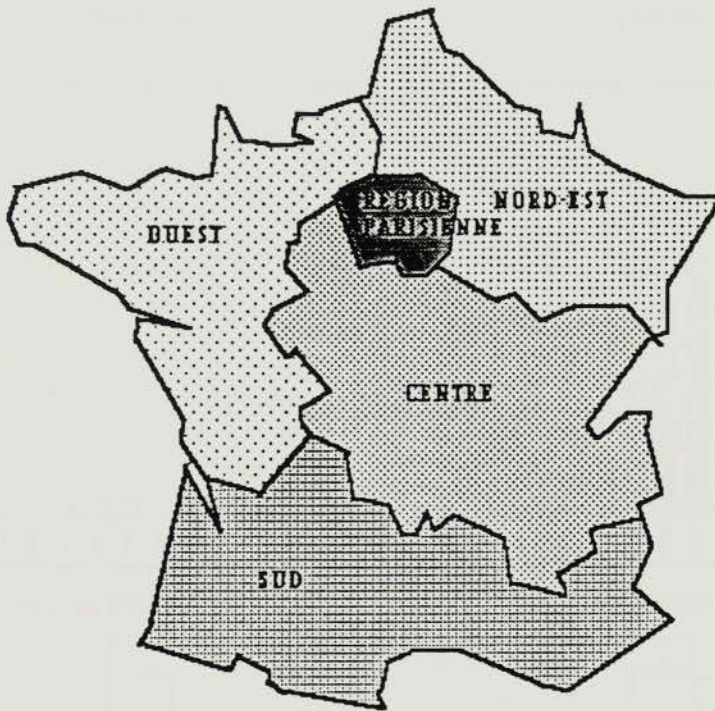


En: Patagonian scallop (FAO)
Fr: Peigne patagonien (FAO)
Sp: Ostión de Magallanes

Shell length :
Maximum 11 cm
Common 8 cm

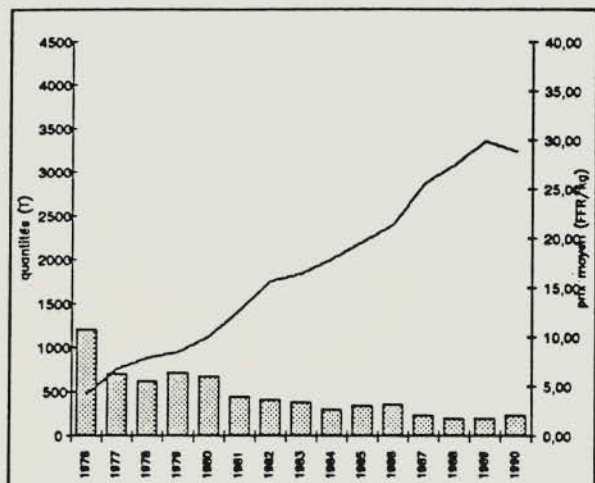
Geographical distribution: Southeast Pacific.

ANNEXE II : DECOUPAGE DES REGIONS SELON LE PANEL
SECODIP

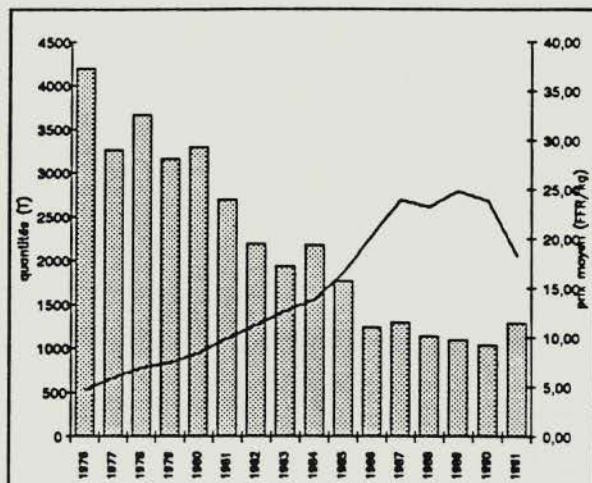


ANNEXE II : PRODUCTION ANNUELLE DE COQUILLE ST JACQUES PAR QUARTIER.

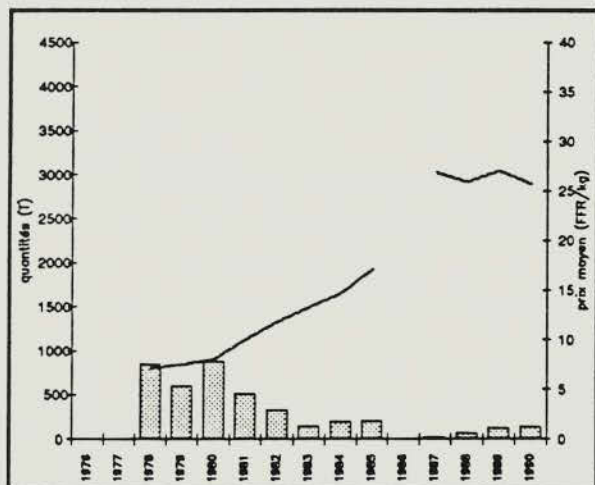
- MANCHE EST -



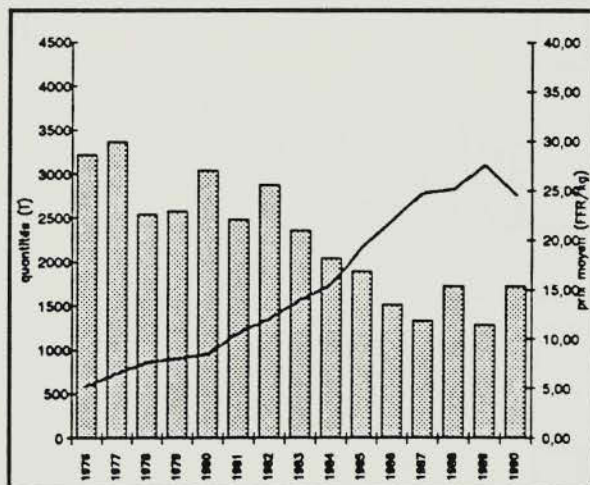
-Quartier de Boulogne-



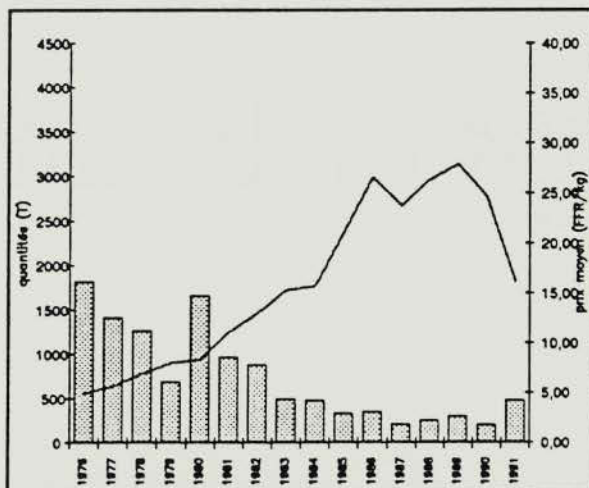
-Quartier de Dieppe-¹



-Quartier de Fécamp-



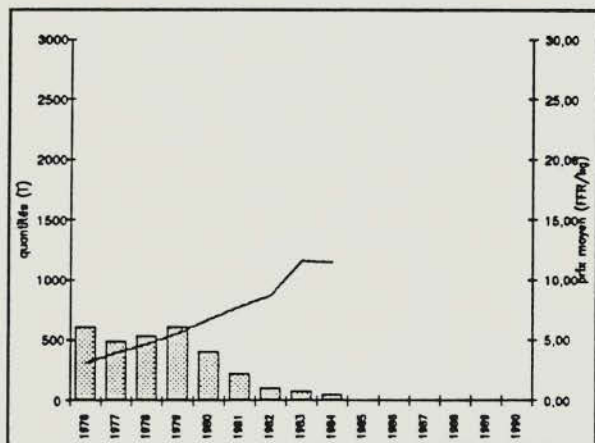
-Quartier de Caen-



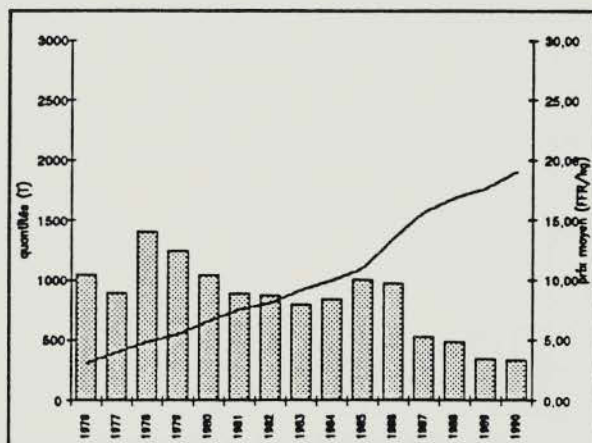
-Quartier de Cherbourg-

¹ Les statistiques du port de Dieppe sont fortement sujettes à caution.

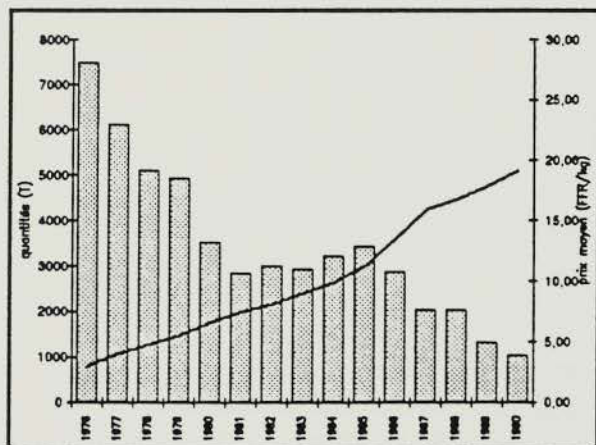
- BRETAGNE NORD -



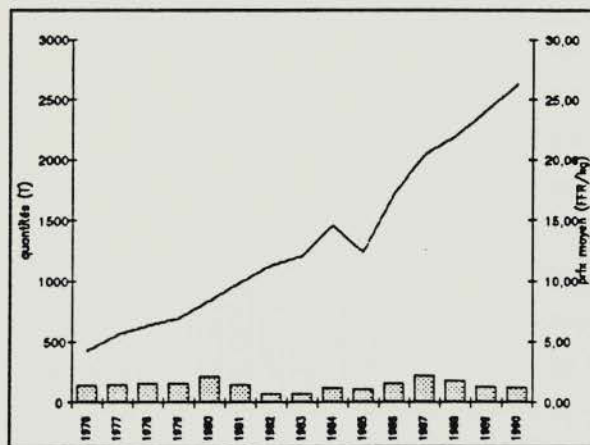
-Quartier de St Malo-



-Quartier de Paimpol-

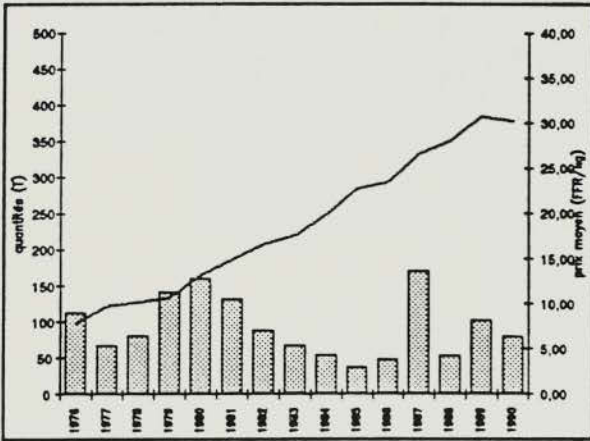


-Quartier de St Brieuc-

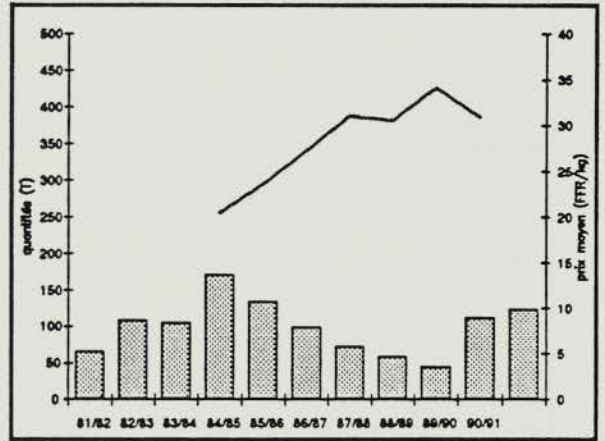


-Quartier de Morlaix-

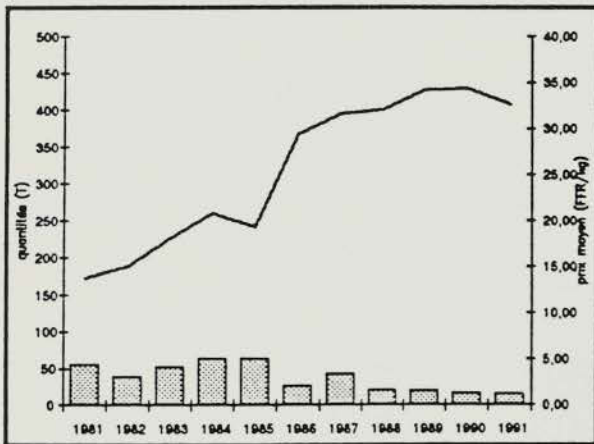
- BRETAGNE SUD -



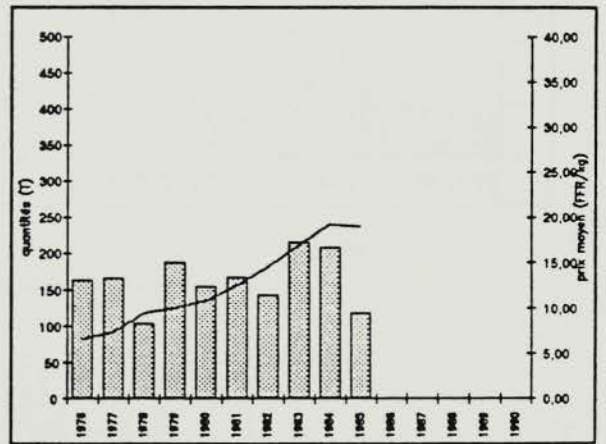
- Quartier de Brest -



- Quartier de Concarneau -

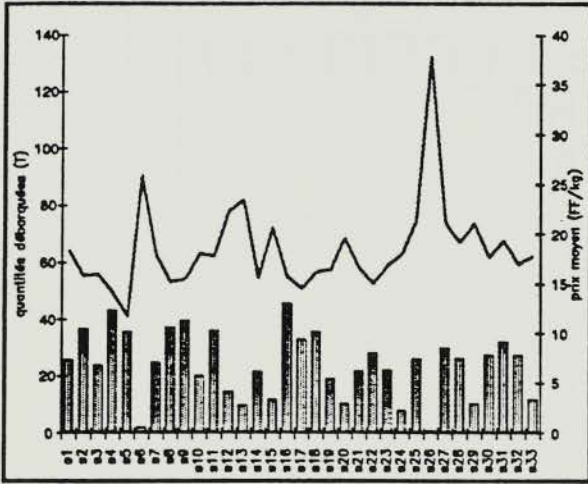


- Quartier de Lorient -

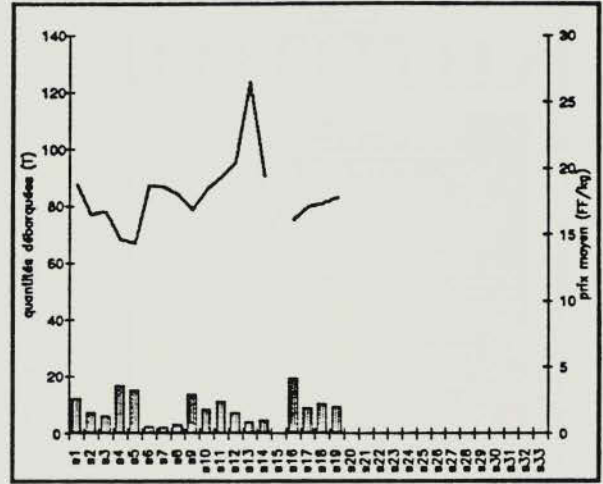


- Quartier d'Auray -

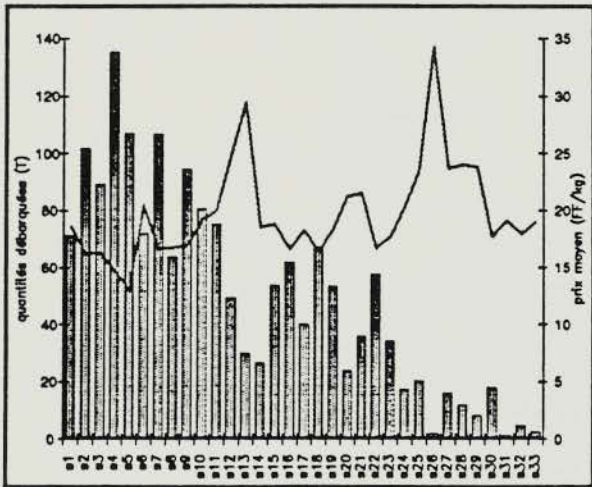
**ANNEXE IV : PRODUCTION HEBDOMADAIRE DANS LES PRINCIPAUX PORTS .
CAMPAGNE 1991/1992.**



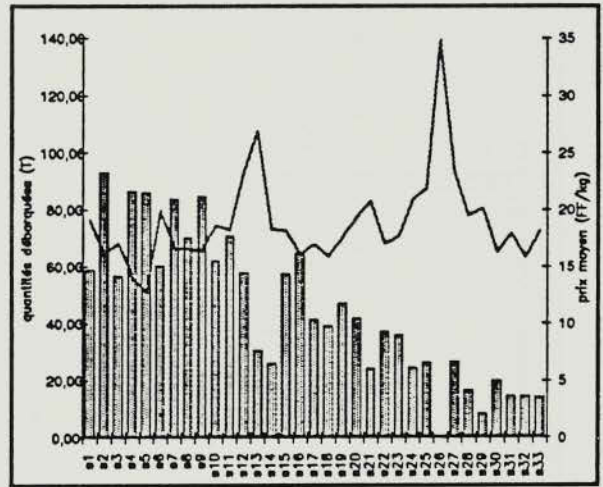
- Dieppe -



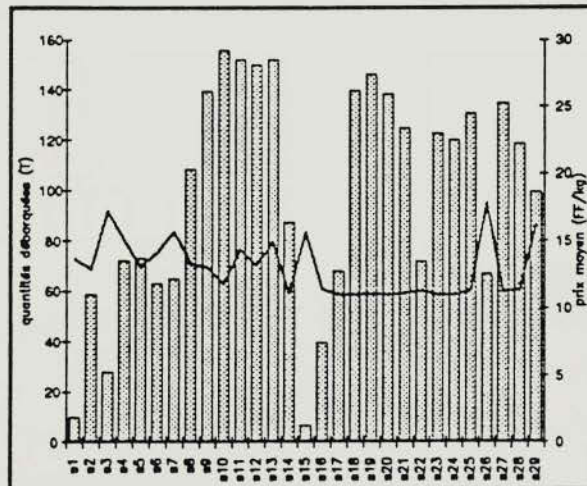
- Honfleur -



- Port en Bessin -

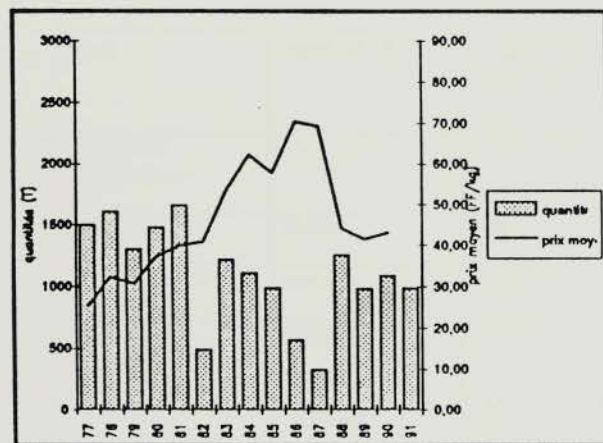


- Grandcamp -

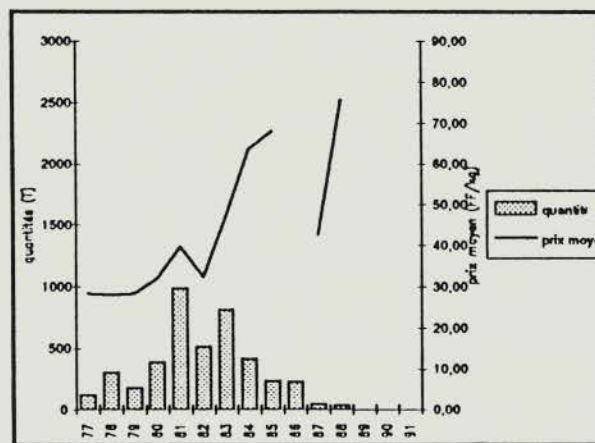


- Saint Brieuc -

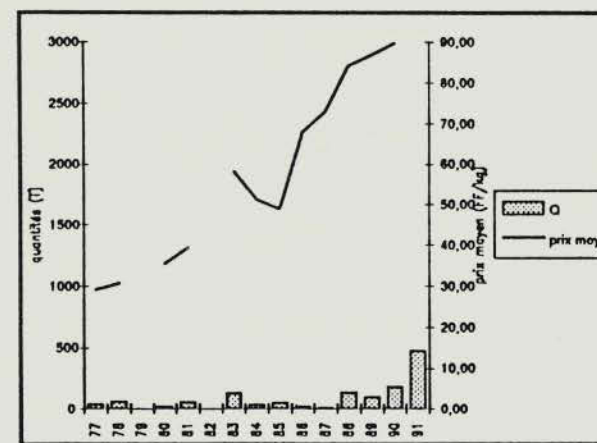
ANNEXE V : EVOLUTION DE LA RELATION QUANTITE-PRIX POUR LES PRINCIPALES ESPECES DE PECTINIDES CONGELES IMPORTES DE 1977 A 1991



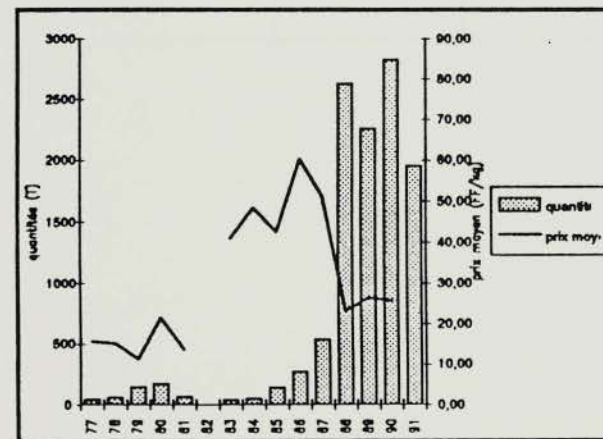
- *Pecten maximus* -



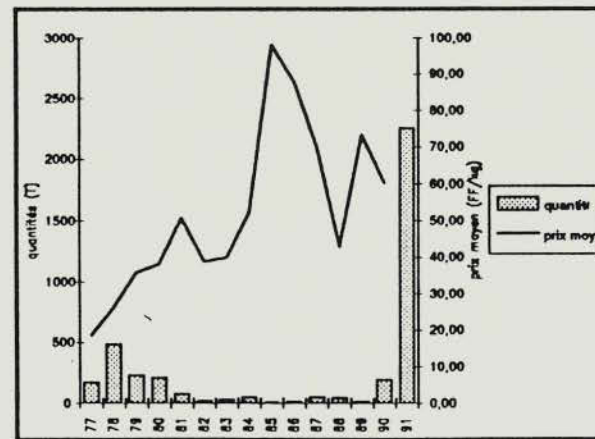
- *Pecten fumatus* -



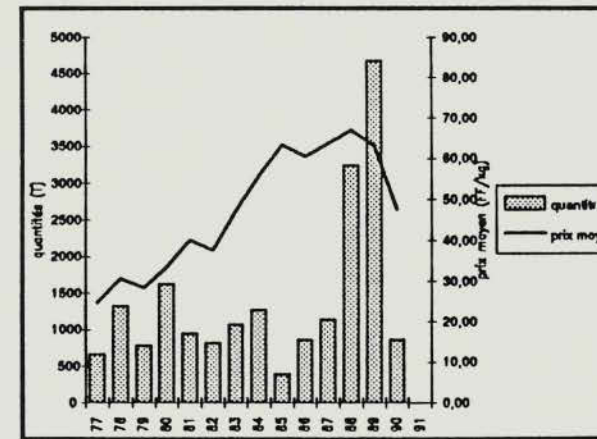
- *Pecten novaezealandiae* -



- *Chlamys islandica* -



- *Placopecten magellanicus* -



- *Patinopecten yessoensis* -

ANNEXE VI : REPERTOIRE DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE PECTINIDES

1. Conserves de saint-jacques.

nom	capital (FF)	chiffre d'affaires (MF)	effectif	enseigne/sigle marque(s)	activités	distribution	export
COBRECO Douarnenez	6.120.000	107	98	Arok - Jacq	I: conserves ST: remplissage à marque distributeur autres: sardines, maquereaux, thon	GMS grossistes	non
ETS COURTIN Concarneau	80.000	6.80	15		I: PP frais/boite ST: sauces/potages	GMS	non
HILLIET Quiberon	400.000	23.24	14-70	conserverie la belle iloise			non
TANTER Quiberon	450.000	2.12	5-70	conserverie les jeannettes "les Jeannettes"	cserves de poissons à l'ancienne		non
LARZUL Ploenour Lanvern	1.305.000	106	119	"J. Larzul" "Nutilus" "Invitation privée" Bistrot gourmand" marques dist.	PP plats pour malades	GMS 85% restauration	<5%
SENECHAL Le Faou	350.000	18	21	conserverie de kerdour "les perles du Faou"	cserve crabe, Sj; soupes	GMS 60% grossistes 20% détail 5%	non

2. Coquillages farçis

nom	capital (FF)	chiffre d'affaires (MF)	effectif	enseigne/sigle marque(s)	activités	distribution	export
CIE ARCTIQUE Chateaulin	50.000	5	6	"Dauphin"; "le Dauphin bleu" marque dist. (Fauchon, monoprix)	PP ht de gamme allégés à base de PDM Praises, pétoncles, moules - pizzas - CSJ en gratin	GMS grossistes détail (Fauchon)	
GELMOOR Auray	400.000	4	27-50	"Gelmoor" "Gelmad" marques dist.		GMS HS, FC	
Mme GUERALT La Fontenelle		2.3	10-12	"Yvette Gueralt"	escargots & coq. farçis	GMS grossistes restauration	
SA YOUINON St Hermin		13.62	14-18	La Younn marques dist.	coq. farçis, coq. poissons filets de poissons cuisines cassolletes de SJ crabes farçis	collectivités restauration	

3. CSJ préparées autres que congelées.

nom	capital (FF)	chiffre d'affaires (MF)	effectif	enseigne/sigle marque(s)	activités	distribution	export
DLB TRAITEUR Pleumeuneuc				"DLB" carrefour	traiteur industriel en charcuterie pâtisserie (quiches, pizzas, bouchées, salades, coq. de crabe, saumon, SJ)	grossistes GMS Industries	oui
LES TRAITEUR DE CORNOUAILLE Pluguffan			8		PP feuillantines, légumes, pizzas, quiches, crêpes	grossistes détaillants	non
PAPILLOTTE Plouigneau	437.500	12	20	"papillotte"	PP base viande, poissons, NSJ	GMS détail	10 à 24% du CA
HENRI LE NET Josselin	4.000.000	93.59	166	4 marques	charcuterie, charc. pâtisserie (feuilleté de SJ aux morilles)	détail	<5%
NEOCEA Chateaulin	665.000	30.36	26	"Entr'mer"	I: pdts frais base PDM II: charcuterie salaisons III: négoce PDM		5 à 9%
TERRINES DE L'OCEAN Carhaix	250.000	8	7-9	"Terrines de l'océan" "les Océaniques"	terrines, salades, rouleaux de poisson surimi négoce PDM	grossistes 80% détail 20%	5 à 9%
HENAFF Ploudreuzic	5.250.000	199.41	186		pâtes, PP, pdts pasteurisés frais	GMS grossistes	5 à 9%
BIANIC Morlaix	500.000		55		I: andouille(ettes) II: terrines base PDM (saumon, SJ...)	GMS grossistes Industries détail	non
COURTIN, CELVA, LARZUL, LAITA							

4. Coquilles St Jacques préparées congelées.

nom	capital (FF)	chiffre d'affaires (MF)	effectif	enseigne/sigle marque(s)	activités	distribution	export
CELVA	3.416.000	85	88-105	"CELVA", "Novigel" "Recettes marines" "France-crêpes"	I: PP surgelés base PDM crêpes, CSJ cuisinées, plats prép.		non
CELTIGEL Chateleaudren	2.000.000	80	70	"Celtigel"	PP surgelés: base poisson, SJ, produits exotiques, viandes	GMS 80% FC, HS: 20%	non
CUISILOR Queven	1.500.000		18		PP surgelés coq. & gratins de poisson, CSJ, crêpes, galettes fourrées SJ/crabe	GMS restauration	<5%
GARTAL St Evenzerc	400.000	19.84	33-47	"Mareval"	PP base PDM CSJ à la Bretonne (90% activ.), tarte s (SJ...), gratins, feuilletés	GMS	
KERMAD Guipavas	2.500.000	89	83-140	"Kermad" "Bleu Marine" marques dist.	PP base PDM entrées cuisinées (SJ, crabe, poissons) plats traiteur (saumon, SJ)	GMS clientèle nationale & européenne	oui
LAITA Fouesnant	3.700.000	131.07	203	"Relais" "Mme est servie" marques dist.	PP surgelés & en cserve potages & sauces	GMS grossistes industries FC, HS	<5%
Mme GUERAULT, GELMOOR, CIE ARCTIQUE							

IIX

5. Divers.

nom	capital (FF)	chiffre d'affaires (MF)	effectif	enseigne/sigle marque(s)	activités	distribution	export
association KAN AR MOR - Douarnenez		3.7	77		nettoyage CSJ	restauration industries	
SOCOPREX Concarneau	2.000.000	19	36	marques dist.	I: transformation de PDM & surgélation II: préparation mat lère pour industries ST: reconditionnement	grossistes industries HS, FC	10 à 24%

ANNEXE VII :
BIBLIOGRAPHIE

ANONYME. 1976. Etude du marché actuel et potentiel de la coquille Saint Jacques en France. Rapport Ecole Supérieure de Commerce et d'Administration des entreprises de Brest. 225 p.

ANONYME. 1977. Production et commercialisation de la coquille Saint Jacques. CEE des Côtes du Nord. 86 pp.

ANONYME. 1984. Valorisation des produits de la mer. Rapport IFREMER. 347 pp.

ANONYME. 1985. Le Plan de Développement de la coquille Saint Jacques en Baie de Saint Brieuc de 1978 à 1985. Canal 6. 13. 12 pp.

ANONYME. 1986. Le marché du pétoncle. FIOM. 44 pp.

ANONYME 1989. a. Contrôle sanitaire et technique des coquillages et produits de la mer transformés. CAAM. 91 pp.

ANONYME. 1989. b. Bilan et évolution de la pêche à la coquille Saint Jacques en Manche Est. Campagnes 86/87, 87/88, 88/89. IFREMER . 15 pp.

ANONYME. 1990. a. La pêcherie de coquille Saint Jacques de la Manche Est. IFREMER. 12 pp.

ANONYME. 1990. b. Compte rendu de la mission coquille Saint Jacques en Baie de Saint Brieuc N/O "Thalia". IFREMER DRV/RH 90-195. 6 p. ronéotypées.

ANONYME. 1991. Situation du gisement de coquille Saint Jacques de la Baie de Saint Brieuc début Septembre 1991. IFREMER DRV/RH Brest. 5 pp. ronéotypées.

- ANONYME. 1992. Etude des circuits de commercialisation de la coquille Saint Jacques. FIOM/ENCPM. 7 pp.
- BAILLY P. 1989. L'économie et les chiffres. Presses Universitaires de Grenoble. Grenoble. 141 pp.
- DAO J.C. La coquille Saint Jacques au Japon. IFREMER. 10 pp.
- DAO. J.C. 1990. L'exploitation des pectinidés dans le monde. 28 pp. ronéotypées.
- DAO J.C., CAISEY X. 1992. Captage de naissain de pectinidés en Rade de Brest: incidences sur les programmes d'aménagement. IFREMER-DRV 40 pp.
- DAO J.C., FLEURY P.J., PAQUOTTE P. 1992. Eléments de réflexion pour l'évaluation économique de la filière d'élevage de la coquille Saint Jacques. IFREMER DRV 92003-RA 59 pp.
- DAVID M., MICHAUD J.C. La prévision. Approche empirique d'une méthode statistique. Masson. Paris. 187 pp.
- DE FRANSSU L. 1990. World market for bivalves. in FAO Globefish. IV. pp 89-108.
- DECHAUX E., TRUCHON E. 1989. Les modes de conditionnement des coquillages. IFREMER. 107 pp.
- DUPOUY H. 1978. L'exploitation de la coquille Saint Jacques *Pecten maximus* en France. Première partie: présentation des pêcheries. Science et pêche .276. 11 pp.
- FIFAS S. 1990. Situation de la ressource coquille Saint Jacques en baie de Saint Briec. 9 pp. ronéotypées.
- FILSER M. 1989. Canaux de distribution. Vuibert Gestion. Paris. 256 pp.
- JAVEAU C. 1988. L'enquête par questionnaire. Manuel à l'usage du praticien. Edition de l'Université de Bruxelles. Bruxelles. 138 pp.

LE PREVOST DE LA MOISSONNIERE B. 1980. La coquille Saint Jacques fraîche et surgelée. Thèse pour le Doctorat vétérinaire. 115 pp.

MADEC P.J. 1986. La filière coquillages autres que huitres et moules en France. Mémoire ISPA. 144 pp.

MASSON J.P. 1986. Les coquillages farcis et cuisinés. DDAF. Services Vétérinaires d'Ile-et-Vilaine. 30 pp.

MATRINGE M.J. 1979. La pêche en Baie de Saint Briec: perspectives de développement de la production et de la commercialisation. Mémoire de fin d'études INAPG. 78 pp.

MEURIO E., COCHET Y., FIFAS S., FOUCHE E., GATES J. 1988. Licences de pêche et gestion d'une pêcherie: analyse bioéconomique de la pêche de la coquille Saint-jacques en baie de Saint Briec. Rapports économiques et juridiques de l'IFREMER. 4. 83 pp.

MORVAN Y. 1991. Fondements d'économie industrielle. Economica. Paris. 639 pp.

NIVET F. 1988. Le développement des Côtes du Nord et la politique halieutique. Rapport de Maîtrise "administration économique et sociale". Université Rennes II. 165 pp.

VIGNEAU J. 1991. Evaluation du stock de coquille Saint Jacques de la Manche Est et application d'une nouvelle méthodologie. 33 pp.

VIGNEAU J., MORIN J. 1991. Evaluation du stock de coquille Saint Jacques de la Manche Est. IFREMER Ouistreham. 24 pp.

WEIL A. 1991. Analyse comparée des pratiques commerciales de la distribution française et britannique. in Economie et gestion agro-alimentaire. 18. pp. 19-25.

SOURCES STATISTIQUES.

- * Comité Central des Pêches Maritimes. Recueils de Données Statistiques concernant les industries des pêches maritimes.
- * Panel SECODIP Restauration.
- * Panel SECODIP Consommation.
- * Statistiques Affaires Maritimes.
- * Statistiques SEMMARIS.

