

**IFREMER**

Centre de Boulogne-sur-Mer

**REGION PICARDIE**

RECHERCHE DES POSSIBILITES DE VALORISATION  
DES COQUES DE PECHE A PIED  
EN BAIE DE SOMME

\*\*\*\*\*

*Contrat d'étude Région PICARDIE-IFREMER n° 85.1084 bis*

\*\*\*\*\*

Etude du produit transformé  
Opportunité de la création d'une structure de transformation  
de bivalves en Baie de Somme

Août 1986

**Centre d'Expérimentation et  
de Valorisation des Produits  
de la Mer**

150 quai Gambetta B.P. 699  
62321 Boulogne-sur-Mer Cédex  
Tél. 21.31.61.48  
Télex 131.565  
Télécopie 21.83.47.21

# S O M M A I R E

=====

	<i>Pages</i>
<i>INTRODUCTION</i> .....	<i>1</i>
<i>I - IDENTIFICATION DES PRODUITS REALISES A BASE DE COQUES</i> .....	<i>2</i>
1 - LA COQUE CONGELEE .....	<i>2</i>
1.1. Les Pays-Bas .....	<i>2</i>
1.2. L'Angleterre et l'Irlande .....	<i>5</i>
2 - LA COQUE EN CONSERVE OU EN SEMI-CONSERVE .....	<i>5</i>
2.1. Danemark .....	<i>5</i>
2.2. L'Espagne et l'Italie .....	<i>8</i>
3 - UTILISATION DE LA COQUE TRANSFORMEE EN FRANCE .....	<i>8</i>
4 - PRODUITS DE SUBSTITUTION DE LA CHAIR DE COQUE CONGELEE .....	<i>10</i>
<i>II - RENDEMENT DES COQUES AU DECOQUILLAGE</i> .....	<i>11</i>
<i>III - POSSIBILITES DE TRANSFORMATION DE LA COQUE</i>	
<u><i>EN BAIE DE SOMME</i></u> .....	<i>13</i>
1 - LA CHAIR DE COQUE CONGELEE .....	<i>14</i>
2 - PREPARATIONS ELABOREES .....	<i>14</i>
<i>CONCLUSION</i> .....	<i>18</i>

---

## INTRODUCTION

Cette étude des possibilités de valorisation des coques de pêche à pied de la Baie de Somme concerne le produit transformé. Elle a pour objectif d'apprécier l'opportunité d'une action visant à développer une structure de transformation de la coque en Baie de Somme.

Notre démarche consiste donc, dans une première partie, à identifier les produits réalisés à base de coques (ou comportant une certaine proportion de coques) en France et à l'étranger.

Dans la seconde partie, nous donnons brièvement les résultats des rendements au décoquillage que nous avons effectué.

Disposant de ce rendement, nous sommes en mesure dans la troisième partie de l'étude d'évaluer la rentabilité d'une transformation des coques de Baie de Somme pour chacune des deux grandes familles de produit transformé que nous avons identifiées dans la première partie de l'étude.

Les informations données dans cette étude ont été obtenues par :

- étude bibliographique
- enquête auprès d'importateurs et des principaux industriels utilisateurs de coques en France
- essais, pour déterminer le rendement au décoquillage.

## I - IDENTIFICATION DES PRODUITS REALISES A BASE DE COQUES

Précisons tout de suite que le marché de la coque (fraîche ou transformée), est dominé par les hollandais qui en détiennent le quasi monopole sur l'Europe du Nord. L'Angleterre et l'Espagne produisent également de la coque et la transforment. En France, les quelques 4000 tonnes de coques produites sont pratiquement totalement commercialisées à l'état frais.

Dans cette première partie de l'étude, nous nous attachons à présenter et décrire la coque transformée selon les divers aspects liés à :

- la transformation qu'elle subit et qui détermine plusieurs familles de produits transformés dont la fabrication et la destination sont différentes
- sa provenance
- la qualité du produit et sa perception par les utilisateurs ou les consommateurs
- son prix.

### 1. - LA COQUE CONGELEE

Les Pays-Bas sont les principaux producteurs de chairs de coques congelées, qu'il est également possible de se procurer au Royaume Uni.

#### 1.1. Les Pays-Bas

Comme nous le signalions d'emblée, la Hollande contrôle l'ensemble du marché de la coque en Europe du Nord et pratiquement, on peut dire que c'est au Pays-Bas que se fait le cours européen de la coque. Les raisons en sont les suivantes :

- la production de coques aux Pays-Bas est très importante. Bien que nous n'ayons pas de données chiffrées précises sur cette production, on sait qu'elle est très largement supérieure à celles de l'Espagne de l'Angleterre et de la France réunies. La Hollande dispose en effet d'aires de production très répandues qu'elle exploite de façon industrielle et intensive.

- la consommation de coques en Hollande est très faible, la quasi totalité de la production est donc destinée à l'exportation.

- de plus, les hollandais collectent la coque à l'état frais en Europe pour la transformer, ce dont ils se sont fait une spécialité dans des usines modernes et très automatisées.

La coque transformée de Hollande est essentiellement pêchée par bateau. Il s'agit de navires-usines équipés de dragues suceuses qui après avoir désensablé les coques grâce à des jets d'eau sous pression, les aspirent et les refoulent à travers un tuyau sur le bateau où des installations de traitement permettent d'aboutir au produit décoquillé cuit.

Lorsque le traitement s'effectue à terre, les coques sont tout d'abord **dégorgées**, elles sont ensuite prises en charge dans des installations très automatisées où elles subissent en premier lieu une **pré-cuisson à la vapeur**. Elles sont ensuite **décoquillées** par vibration puis **lavées** de façon à les débarrasser du sable et des débris de coquille qu'elles contiennent encore. Les chairs de coques sont ensuite **calibrées** soit dans des trieuses rotatives soit par vibration.

La plus grande partie de ces coques est destinée à la **congélation** ; le reste est dirigé vers la **conservation** ou la **semi-conservation en marinade**.

Deux modes de congélation sont utilisés et conduisent à des produits aux destinations différentes :

- les chairs de coques peuvent être congelées **individuellement** dans des tunnels à air pulsé ; le produit, dénommé "coque IQF" (Individual Quick Freezing) est alors destiné, après conditionnement de détail, au "home-service\*" ou aux supermarchés de produits congelés ("freezer centers"). Les coques IQF sont, le plus souvent, **glacées** ou **glazurées**, c'est à dire recouvertes d'une fine pellicule de glace d'eau douce. Rien que les coques IQF soient destinées en majorité à la vente de détail, elles sont également utilisées par des industriels de la transformation.

\* Le "Home-Service" est une forme de distribution en développement régulier qui consiste à livrer à domicile par camionnette frigorifique des commandes de produits congelés.

- les chairs de coques peuvent aussi être congelées en **blocs** dans des congélateurs à plaques horizontales ou verticales. Il s'agit alors d'un produit semi fini, destiné à être retravaillé par l'industrie après décongélation.

Tous les utilisateurs de chairs de coque congelées que nous avons interrogés considèrent que la **coque de Hollande est de bonne qualité** :

- elle ne contient pas ou peu de sable
- son taux de glaçage est correct
- le nombre d'individus au kilo reste modéré, bien qu'en matière de produit transformé ce critère de qualité soit beaucoup moins important que pour le produit frais.

Le cours moyen de la chair de coque congelée de Hollande se situe entre 16 et 18 F par kilo, selon le nombre d'individus au kilo (par exemple 400/600, 300/400, 200/300). Actuellement, l'offre de coques de Hollande est faible en raison semble-t-il du gel qui a sévi en Hollande l'hiver dernier. Ce n'est probablement pas la seule explication, il n'en reste pas moins qu'il y a pénurie de coques sur le marché européen et que le cours a pu atteindre récemment 25 à 30 F par kilo. Il s'agit cependant d'une fluctuation de cours exceptionnelle sur laquelle il ne faudrait pas se baser pour calculer la rentabilité d'une installation de transformation.

## 1.2. L'Angleterre et l'Irlande

L'Angleterre produit des coques et exporte également des chairs de coques congelées. D'après les utilisateurs, il s'agit généralement de petits individus dont le nombre au kilogramme peut atteindre 1 000 à 1 200, sauf en Ecosse où il semble que l'on puisse se fournir en coques de grosseur normale et de bonne qualité.

Les chairs de coque provenant d'Angleterre sont considérées comme étant de moins bonne qualité que celles de Hollande, essentiellement à cause de la présence de sable et également en raison de leur petite taille. De ce fait, leur cours est un peu inférieur à celui des coques de Hollande.

Il faut également signaler la coque d'Irlande, dont la part est cependant négligeable dans le marché global de la chair de coque.

## 2. LA COQUE EN CONSERVE OU EN SEMI-CONSERVE

Il existe des industries de conserve de coque dans de nombreux pays européens, en Espagne, en Italie, aux Pays-Bas, au Danemark, ainsi qu'en France où de petits faiseurs commencent à développer cette conserve dans le cadre du marché plus étendu des salades de fruits de mer.

Le Danemark étant le principal fournisseur de la France en conserves de coques, nous insisterons particulièrement sur les productions de ce pays, puis nous donnerons quelques indications sur le marché de ce type de produits en Espagne et en Italie.

### 2.1. Le Danemark

Le Danemark ne produit pas de coques ; par contre, ce pays produit des moules qui font l'objet d'une industrie de la conserve bien développée qui s'est naturellement étendue à la coque d'importation.

Ces **conserves de coques**, seules ou en mélange dans des **salades de fruits de mer** sont exportées vers la France par deux sociétés danoises qui détiennent de fait une sorte de monopole de ce type de produit en France.

Le terme de conserve est d'ailleurs impropre dans la mesure où il s'agit en fait souvent de **semi-conserves à très longue durée de conservation** (supérieure à un an). Rien que cela ne nous ait pas été confirmé, il s'agit certainement de **produits très fortement pasteurisés**, probablement selon des barèmes particuliers qui, sur ces produits **acides** conduisent à des durées de conservation extrêmement longues. Toutefois, aux termes de la réglementation française, et dans la mesure où ces produits contiennent encore parfois des germes revivifiables, il s'agit de **semi-conserves**. L'intérêt de pasteuriser ces produits au lieu de les stériliser réside dans le fait que le traitement thermique léger lié à la **pasteurisation préserve mieux les qualités organoleptiques** du produit que l'appertisation qui a tendance à provoquer des surcuissons.

Les sociétés importatrices de ces produits en France, sont en fait des filiales des fabricants danois. Il s'agit de :

- ROYAL SCANDINAVIAN, qui est dominante sur le marché français et de
- MARINA SCAN IMPORT.

La société danoise TULIP, mieux connue dans le domaine de la viande, détient également une part importante du marché français des moules en conserve, mais ne s'est pas, jusqu'à présent, intéressée aux coques.

Ces sociétés commercialisent leurs produits essentiellement par le canal de la **grande distribution**.

Une caractéristique essentielle de ces sociétés, est de présenter une **gamme extrêmement diversifiée**, tant en ce qui concerne les produits, que les conditionnements. Les coques peuvent être soit seules, soit mélangées avec des moules et d'autres fruits de mer, de plus des condiments peuvent être ajoutés. Trois types de préparations dominent :

- la conserve au naturel qui conduit à un produit semi-fini destiné à être incorporé par la ménagère dans des plats tels que bouchées de fruits de mer, paella...etc

- la conserve marinée simple, ou avec une couverture au vin blanc. Il s'agit de produits destinés à être consommés en apéritif ou en hors d'oeuvre.

- la conserve à la tomate.

Il existe aussi des salades de fruits de mer en semi-conserve à faible durée de conservation (quelques mois) conditionnées en barquettes avec couverture d'huile.

Les chefs de produits que nous avons interrogés nous ont indiqué que la vente des salades de fruits de mer est en développement constant depuis 5 à 6 ans, avec un **taux de croissance** que l'on peut estimer à **6 %** ; la consommation des produits apéritifs en particulier est en augmentation chez les jeunes couples (recherche de convivialité...), l'image de marque produit de la mer est bénéfique et la connotation étrangère est également plutôt favorable.

Toutefois, la part des coques par rapport aux autres coquillages est extrêmement faible dans ce marché dominé par les moules : en France, selon l'un des importateurs que nous avons interrogé (ROYAL SCANDINAVIAN), le marché de la chair de coque en conserve (marinée, au naturel...) serait de l'ordre de **8 à 10 tonnes par an**.

Les prix de ces produits à la distribution sont de peu d'enseignement dans la mesure où la diversité des matières premières, des préparations et des conditionnements en rend la comparaison extrêmement délicate. Notons cependant que les coques en conserves (y compris le poids de la couverture qui représente 40 % du poids net) sont commercialisées en grande surface à un prix de l'ordre de 80 F/kg ; dans les mêmes conditions, les salades de fruits de mer se vendent aux alentours de 60 F/kg, alors que les conserves de moules valent de 35 à 40 F/kg.

## 2.2. L'Espagne et l'Italie

Ces deux pays sont, au niveau européen, les deux principaux pays demandeurs de coques.

En Italie du Nord, il existe une industrie de semi-conserve de coques en mélange avec des moules, préparées en marinades ou avec des sauces diverses.

Bien que l'Espagne produise des coques, elle est en permanence importatrice de ce coquillage. En effet, il existe dans ce pays une consommation traditionnelle en apéritif de coques, de moules, d'encornets, etc, préparés avec des sauces variées (sauce piquante, escabeche...) et qui fait l'objet d'une grosse activité de conserverie dans la région de Vigo.

## 3. UTILISATION DE LA COQUE TRANSFORMEE EN FRANCE

En France le marché de la coque transformée est tout à fait marginal. Il intéresse essentiellement deux types de produits :

- les salades de fruits de mer, en marinade surtout, mais aussi à l'huile ou congelées, dans lesquelles elles rentrent dans une proportion de 5 à 10 % en association avec d'autres produits de la mer tels que moules, bulots, morceaux de poulpes et d'encornets (manteaux, bras, petites têtes).

- des préparations cuisinées (pasteurisées, appertisées et surtout surgelées) telles que sauces, quiches, paella, pizza, pâtés de poissons, etc...

Les enquêtes que nous avons effectuées auprès des plus grands transformateurs des produits de la mer tels que : FINDUS, CHARRONGEL, KERMAD, SADIFROID, SERVIFRAIS, CELTIGEL, GORCY, GEL'Y, LES CONSERVERIES DE LA LAITA, MOTTA, EUITONI, CUISIMER, montrent, d'une façon générale, que la coque est un produit à la fois peu connu et diversement apprécié.

La plupart des industriels interrogés indiquent qu'ils n'utilisent pas la coque soit parce qu'ils ne connaissent pas le produit, soit parce que la présence trop fréquente de sable les en a dissuadé.

Les quelques transformateurs qui incluent la coque dans leurs formulations utilisent exclusivement des chairs de coques congelées d'importation. Les raisons en sont les suivantes :

- la facilité d'utilisation de ce produit semi-fini décoquillé et stabilisé par le froid

- le prix de ce produit, très concurrentiel par rapport à l'utilisation de la coque fraîche.

Pour tous ces industriels, la coque ne jouit pas d'une bonne image de marque, du fait principalement du sable qu'elle contient encore très souvent après dégorgeage et lavage. C'est le reproche constant qui nous a été formulé au sujet de la coque et qui, pour certains industriels a occasionné la perte de marchés importants. Le passage en dégorgeoir et sa durée (d'après un importateur danois, un passage de 48 heures en station d'épuration n'est pas suffisant pour éliminer tout le sable) sont d'une importance primordiale dans la qualité de la coque.

Un autre facteur de qualité de la chair de coque congelée en IQF est son **taux de glaçage** ; cette pellicule de glace qui recouvre le coquillage pour le protéger de la déshydratation et de l'oxydation ne doit pas, de l'avis général des utilisateurs, dépasser **10 % du poids du produit**. En effet, outre le fait que cette glace est vendue au prix du coquillage, sa présence en excès peut avoir des conséquences nuisibles à la qualité du produit : mauvaise liaison des sauces, modification du pH des marinades...

Contrairement au marché du frais, et bien que le prix de la coque congelée dépende quand même de la dimension des individus, **la petitesse des chairs de coque n'est pas considérée par les utilisateurs comme un inconvénient important**, car le nombre d'individus importe plus que leur poids total. D'ailleurs, le prix relativement élevé de la coque par rapport à la moule, semble compensé aux yeux des utilisateurs par un nombre d'unités au kilo nettement plus élevé.

Pour les utilisateurs de coques, et indépendamment de son prix élevé, le principal intérêt de ce coquillage semble résider dans la diversité qu'il permet d'introduire dans les formulations.

#### 4. PRODUITS DE SUBSTITUTION DE LA CHAIR DE COQUE CONGEELEE

Pour palier à la pénurie de coques, les hollandais tentent actuellement d'approvisionner le marché avec des **baby-clams** en provenance du Sud-Est asiatique. Leur qualité organoleptique est toutefois jugée par les utilisateurs comme inférieure à celle des coques, bien qu'ils ne contiennent pas de sable.

Le cours de la **chair de moule congelée** est inférieur à celui de la coque. Il se situe entre **10 et 14 F par kilo**. Bien que, là aussi, le marché européen soit dominé par les hollandais, il existe cependant un certain espace de concurrence du fait des productions de moules du Danemark et de l'Espagne. Le cours de la chair de moule congelée d'Espagne est de l'ordre de 10 F du kilo. La stérilisation de la moule par la chaleur conduit à un produit à texture farineuse sensiblement différente de celle du produit initial.

## II - RENDEMENT DES COQUES AU DECOQUILLAGE

Le rendement de la coque au décoquillage n'existe pas dans la littérature française ou étrangère. La connaissance de ce paramètre étant un préalable indispensable à toute étude de rentabilité de la transformation de la coque, nous avons donc effectué des essais de décoquillage. Ces essais ont eu lieu au cours de la deuxième quinzaine du mois d'août.

Le premier a été effectué sur de petites coques provenant de la région de Yerseke en Hollande et d'une **taille moyenne de 25,9 mm**. A l'état frais en coquille, ces coques étaient environ au nombre de **200 par kilo**. Toutefois, ces coques étant d'une taille très inférieure à celle des coques qui étaient habituellement pêchées en Baie de Somme, nous avons jugé qu'il était indispensable d'effectuer un deuxième essai sur des coques plus grosses, afin de prendre en compte l'influence de la taille de l'animal sur son rendement au décoquillage. Ces coques provenaient de Dunkerque, elles étaient d'une **taille moyenne de 34,6 mm** et leur **nombre moyen au kilo à l'état frais en coquille variait de 70 à 72**. Précisons enfin, qu'à la période à laquelle nous avons effectué ces essais, l'état physiologique des coques était bon ; en d'autres termes, "les coques étaient bien pleines", ce qui signifie que la valeur du rendement au décoquillage que nous donnons, se situe vers la limite supérieure de la fourchette à l'intérieur de laquelle ce rendement évolue au cours de l'année.

Au cours du premier essai nous avons étudié l'influence du temps de cuisson en eau bouillante sur le rendement au décoquillage :

Poids initial de coques fraîches (en g)	Temps de cuisson (en mn)	Poids de chairs cuites, lavées et égouttées (en g)	Poids des coquilles vides (en g)
1 000	0,75	242	530
1 000	2	234	510
1 000	4,5	201	519
1 000	7	191	513

Le temps de cuisson a une influence évidente sur le rendement en chairs des coques. Toutefois, nous avons constaté que c'est seulement à partir d'un temps de cuisson de 4 minutes, que la séparation des chairs et des coquilles est complète et permet d'envisager un décoquillage mécanique par vibration/tamissage sans risquer de laisser trop de chairs dans les coquilles. Ce temps de cuisson correspond à un **rendement de chairs cuites, lavées et égouttées, de l'ordre de 20 %**.

Le second essai, que nous avons mené à partir de coques plus grosses et d'une taille proche de celle que l'on rencontre habituellement en Baie de Somme a donné un **rendement de chairs cuites (durée de cuisson: 4 mn 30s), lavées et égouttées, de 20,4 %**.

Ce rendement au décoquillage nous a ultérieurement été confirmé par un petit faiseur de la Baie de Somme.

### III - POSSIBILITES DE TRANSFORMATION DE LA COQUE EN BAIE DE SOMME

En préambule à cette troisième partie de l'étude, il faut cependant noter dès à présent que toute possibilité de transformation de la coque passe tout d'abord par un rétablissement de l'état sanitaire du milieu et en second lieu par une assurance vis à vis de l'importance et de la régularité des tonnages produits. En effet, toute défaillance vis à vis de ce dernier point en particulier risque, en définitive, de se traduire par un accroissement des importations de coques semi transformées ou transformées.

Ce préalable étant supposé résolu, quelles sont les possibilités de transformation de la coque de Baie de Somme ?

La première partie de l'étude nous a permis de définir deux grandes familles de produits transformés :

- la chair de coque congelée, sous ses diverses formes, qui doit être considérée comme un produit semi-fini, destiné à connaître une deuxième transformation soit chez la ménagère, soit le plus souvent chez un industriel.

- les préparations plus élaborées, marinées ou préparées avec des sauces diverses, les mélanges de fruits de mer, de condiments...

Etudions à présent comment la coque de Baie de Somme pourrait s'intégrer dans ces deux familles de produits transformés.

## 1. LA CHAIR DE COQUE CONGEELEE

Nous pensons qu'il est difficilement envisageable de concurrencer la production hollandaise sur ce type de transformation. Pour s'en convaincre, il suffit d'ébaucher le calcul de la formation du prix de ce produit :

Le prix de la coque, en première vente, en 1984 était de 2 F/kg environ. A ce prix, il faut ajouter environ 1 F/kg pour le traitement à la GEBASOM. Ce passage par la GEBASOM nous semble indispensable pour deux raisons :

- il assure à ce produit peu cuit et congelé, une qualité bactériologique satisfaisante

- surtout, il permet aux coques de rejeter le sable qu'elles contiennent et qui constitue nous l'avons vu, le défaut majeur de ce coquillage.

Au total et fortiori en 1986, il ne paraît pas possible de tabler sur un prix matière première inférieur à 3 F/kg. La simple application du rendement au décoquillage (20 %) conduit déjà à un prix de 15 F/kg, alors que nous avons indiqué par ailleurs que le cours européen de la chair de coque congelée se situe aux alentours de 16 à 18 F/kg.

## 2. PREPARATIONS ELABOREES

En ce qui concerne les préparations plus élaborées que la chair de coque congelée, sur lesquelles la part de valeur ajoutée est également plus importante, notre démarche a consisté, dans la mesure du possible, à comparer les prix de revient de deux verrines de chairs de coques marinées, l'une d'origine danoise et l'autre fabriquée il y a quelques années par une petite entreprise de la Somme, la S.A. PORVILLE à Vallines à partir de coques de la Baie de Somme.

Notons à ce propos que la Hollande produit également des coques marinées qui, selon un importateur danois, sont d'un prix de revient inférieur aux coques marinées d'origine danoise. Ceci n'est d'ailleurs pas étonnant, dans la mesure où le Danemark doit acheter en Hollande une partie importante des coques qu'il transforme.

Concernant le produit d'origine danoise, il s'agit d'une verrine de coques marinées au vinaigre de la marque ROYAL, d'un poids net de 150 g et d'un poids net égoutté de 90 g, commercialisée en grande surface au prix de 11,95 F. Nous n'avons pas pu obtenir le prix de revient de ce produit, par contre, connaissant les marges généralement pratiquées sur ce type de produit par la grande distribution, nous avons pu à partir du prix de vente au détail, remonter jusqu'au prix "rendu magasin".

En général, d'après les chefs de produits que nous avons interrogés et sur ce type de produit, on considère que l'on obtient le prix de vente en multipliant le prix rendu magasin par un facteur 1,45/1,50 se décomposant comme suit :

- marge commerciale : 30 à 35 %
- ristourne de fin d'année : 5 à 10 %  
(fonction du volume de vente)
- marge sur entrée : 1 à 5 %  
(fonction du type de produit)
- promotions : 2 à 5 %

On peut donc considérer que le prix rendu magasin de la verrine de coques marinées ROYAL est de l'ordre de 8 F.

Nous ne pouvons pas donner dans le détail le prix de revient des verrines de coques produites artisanalement par la S.A. PORVILLE, car ceux-ci nous ont été communiqués à titre confidentiel, néanmoins on peut indiquer qu'ils sont supérieurs au prix rendu magasin des verrines ROYAL. La raison essentielle de cette différence de prix tient au coût élevé de la part main d'oeuvre, en production artisanale. Cependant, le gérant de cette société nous a également indiqué que l'utilisation de chairs de coques congelées d'importation, en l'absence de coques fraîches, lui avait permis d'abaisser ses prix de revient. En définitive, cette gamme de produits, difficile à commercialiser en raison de son prix supérieur à celui des produits danois est actuellement abandonnée par S.A. PORVILLE, également à cause de la fermeture de la pêche à la coque en Baie de Somme.

D'autres essais de conserves de coques de la Baie de Somme, réalisés par une petite conserverie artisanale de St Valéry, ne nous ont pas semblé convaincants sur le plan organoleptique.

Au total, l'abandon de la transformation de la coque par la S.A. PORVILLE, même s'il est en partie lié à la fermeture de la pêche, montre bien la difficulté qu'il y a pour une entreprise artisanale à concurrencer les conserveurs danois sur une gamme de produits très proche de la leur.

C'est donc dans le sens d'un produit très élaboré qu'il faudrait probablement chercher un créneau pour la coque de Baie de Somme transformée, sans oublier cependant que :

- le cours européen de la chair de coque congelé est très supérieur à celui de la moule, alors que la substitution coque/moule est parfois envisageable

- le marché français de la coque transformée est encore très restreint, alors qu'il est bien développé en Espagne et en Italie. C'est donc vers ces deux pays qu'il faudrait également chercher des possibilités de commercialisation (y compris pour le produit frais)

- la création d'une entreprise sur un produit nouveau est toujours délicate, et que c'est probablement plutôt vers l'extension de la gamme d'une entreprise déjà existante et bien implantée qu'il faudrait s'orienter

- toute fluctuation du prix du produit frais est amplifiée par un facteur 5 au niveau du produit décoquillé, ce qui signifie de fait que, compte tenu de la pression de la concurrence hollandaise, la transformation de la coque de Baie de Somme ne conduirait probablement pas à une revalorisation importante de son prix en première vente

- à l'inverse, tout abaissement du coût de l'épuration des coques lié à :

- . la possibilité de se contenter d'un simple dégorgeage (après étude) pour une coque destinée à l'appertisation
- . une amélioration éventuelle de l'état du milieu

aurait une répercussion importante sur le prix de revient du produit transformé.

- dans nombre de produits transformés la coque ne constitue pas l'ingrédient majeur, ce qui plaide bien évidemment en faveur de la production de chair de coque congelée

- pour un transformateur, l'utilisation de matière première congelée est à la fois plus pratique et plus facile à gérer que la matière première fraîche.

## CONCLUSION

Cette étude a permis de faire ressortir un certain nombre de faits saillants :

- le marché de la coque transformée est dominé par les hollandais.

- en France, bien qu'il soit en développement constant, le marché de la coque transformée reste tout à fait marginal et ne justifie pas à lui seul la création d'une structure de transformation de la coque en Baie de Somme.

- l'Espagne et l'Italie offrent par contre des débouchés importants à ce type de produits.

- dans l'état actuel du marché français, les transformateurs ont tout intérêt à travailler à partir de chair de coque congelée d'importation.

- la chair de coque congelée de Hollande bénéficie de coûts de production très bas qu'il est difficilement envisageable de concurrencer.

- en ce qui concerne les produits plus élaborés, l'état du marché français n'a pas, jusqu'à présent, justifié les investissements qui auraient permis de concurrencer les productions hollandaise et danoise.

- compte tenu de la pression de la concurrence hollandaise, la transformation de la coque de Baie de Somme ne conduirait probablement pas à une revalorisation importante de son prix en première vente.