



RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL  
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

# Pêche et Aquaculture

LES  
ÉTUDES



Le marché de la moule  
fraîche en France et  
spécifiquement sur la  
filrière française  
moule de bouchot

Synthèse





# ETUDE SUR LE MARCHÉ DE LA MOULE FRAICHE EN FRANCE ET SPECIFIQUEMENT SUR LA FILIERE FRANCAISE MOULE DE BOUCHOT



FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL  
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

**AND International pour  
FranceAgriMer**

**Résumé de l'étude - Septembre 2021**



*Crédit photo : Joycemay - Pixabay*

Auteurs : Tanguy CHEVER, Adèle GONÇALVES, Lucas HERRY, Safa SOUIDI.

# 1. Contexte, objectifs et méthodologie

Cette étude vise à accompagner FranceAgriMer pour intégrer la moule de bouchot dans l'observatoire de la formation des prix et des marges (OFPM). Plus spécifiquement, cette étude décrit la filière française, en précisant les spécificités régionales, identifie et qualifie les différentes sources de données, fournit des estimations des coefficients techniques pouvant s'appliquer aux différents stades de la filière et formule des recommandations pour intégrer la moule de bouchot dans l'OFPM.

L'étude a été articulée autour de trois phases : 1) une phase de structuration impliquant une identification des sources de données pertinentes et des entretiens de cadrage, notamment auprès du comité national de la conchyliculture (CNC), des comités régionaux de la conchyliculture (CRC), du Groupement des Mytiliculteurs sur Bouchot (GMB)<sup>1</sup>, de l'organisme certificateur de la STG (CERTIS) et des agents de FranceAgriMer en charge de l'OFPM ; 2) une phase de collecte de données qui a consisté à réaliser des entretiens qualitatifs auprès d'opérateurs sur chaque bassin de production, des grossistes et des distributeurs et à collecter les données statistiques et études sur le secteur mytilicole ; et 3) une phase d'analyse et de recommandations.

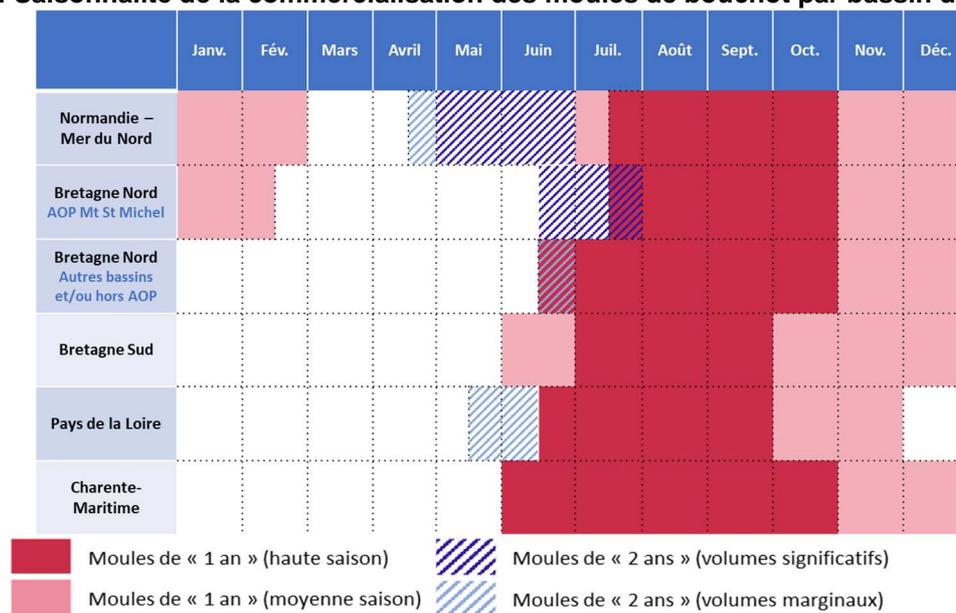
Un comité de pilotage composé d'agents de FranceAgriMer, d'experts académiques et de représentants professionnels (GMB, CNC et ODG de l'AOP moule du Mont-Saint-Michel) s'est réuni à quatre reprises au cours de l'étude.

## 2. Description de la filière moule fraîche française

### 2.1 Cycle de production et commercialisation

Le cycle de production de la moule de bouchot se déroule en général sur **15 à 18 mois, entre la date d'ensemencement des bouchots et la date de la récolte**. La majorité des moules mises en pieu en année N sont récoltées l'année N+1 : ce sont les **moules dites « de 1 an »**. D'une manière générale, le démarrage de la récolte des moules « de 1 an » s'échelonne selon un gradient sud-nord le long de la façade Atlantique-Manche, démarrant entre mi-juin et mi-juillet. La récolte se prolonge jusqu'en janvier-février dans certains bassins selon les niveaux de rendement et la vitesse d'écoulement des stocks. Une faible partie de la production est collectée en année N+2, on parle alors de « **moules de 2 ans** ». La récolte en année N+2 démarre entre avril et juin, et s'arrête quand la moule de 1 an est mature. La figure suivante présente la saisonnalité de la commercialisation sur les différents bassins de production.

**Figure 1 : Saisonnalité de la commercialisation des moules de bouchot par bassin de production**



Source : Elaboration AND-I d'après les entretiens auprès des opérateurs de la filière

<sup>1</sup> Le GMB est l'organisme de défense et de gestion (ODG) de la spécialité traditionnelle garantie (STG) « Moule de bouchot ».

Une fois les moules récoltées, elles sont purifiées, lavées, triées et conditionnées pour l'expédition et la vente. Les moules de bouchot peuvent être conditionnées et commercialisées sous les formes suivantes :

- En vrac sans étiquetage sanitaire, à destination des centres de conditionnement et d'expédition, livrées dans des palox ou sacs de 15 kg:
  - Moules « brutes/sorties de l'eau » (i.e. sans aucun traitement) ;
  - Moules purifiées, triées, calibrées et lavées ;
- En sacs d'une contenance de 2, 5, 10 ou 15 kg maximum, sous étiquetage sanitaire, expédiés pour la consommation :
  - Moules triées, lavées et non débyssussées, on parle de moules « traditionnelles » ;
  - Moules triées, lavées et débyssussées, on parle de moules « prêtes à cuire » (ou « moules PAC ») ;
- En barquettes sous atmosphère modifiée, généralement d'une contenance comprise entre 0,5 et 3 kg (majoritairement 1,4 kg). Il s'agit de moules « prêtes à cuire », sous étiquetage sanitaire, à destination du consommateur.

## 2.2 Certifications : STG, AOP, Bio, Label Rouge

Plusieurs signes d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO) sont utilisés dans le secteur de la moule en France :

- la spécialité traditionnelle garantie (STG) « Moule de bouchot »,
- l'appellation d'origine protégée (AOP) « Moules de bouchot de la Baie du Mont-Saint-Michel »,
- le Label Rouge (LR),
- l'agriculture biologique (AB).

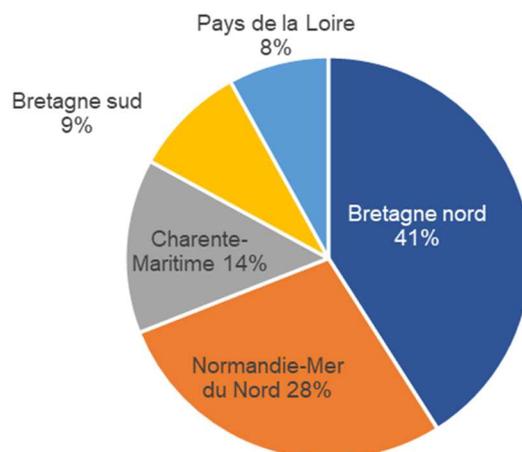
La quasi-totalité de la moule élevée sur pieu en France est certifiée sous STG ou AOP. D'après les données du service de la statistique et de la prospective (SSP) du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, la commercialisation sous **STG** « Moule de bouchot » était de 24 786 tonnes en 2018, l'**AOP** « Moules de bouchot de la baie du Mont Saint Michel » représentait 9 790 tonnes, le **bio** 1 666 tonnes et le **Label Rouge** 383 tonnes.

## 2.3 Structure de la filière

En 2019, **308 opérateurs** étaient habilités à produire la moule *Mytilus edulis* sur bouchot sous STG en France et 23 établissements de conditionnement étaient habilités à la conditionner. La filière moule de bouchot est composée de différentes activités de captage, d'élevage, de purification et d'expédition. Les producteurs sont le plus souvent impliqués dans différentes activités de la filière ; ainsi, 75 % des producteurs sont aussi expéditeurs. Le captage se concentre dans les bassins du pertuis charentais, de Vendée et de Pénestin, où la quasi-totalité des producteurs sont naisseurs-éleveurs. Certains revendent une partie de leurs naissains aux producteurs des bassins de Bretagne Nord et de Normandie-Mer du Nord.

Les ventes à la consommation des moules de la zone Atlantique-Manche étaient de 44 336 tonnes en 2018<sup>2</sup>. **Le bassin de Bretagne nord représentait à lui seul 41 % des volumes.**

**Figure 2 – Répartition par bassin des ventes de moules à la consommation sur la zone Atlantique-Manche en 2018 (en tonnes)**



Source : élaboration AND-I d'après les données SSP

Les mytiliculteurs peuvent commercialiser leur production directement ou passer soit par un grossiste-expéditeur régional (lui-même producteur le plus souvent) soit par des groupements de producteurs qui assurent le conditionnement et l'expédition. Il existe trois groupements de producteurs spécialisés dans l'expédition et le conditionnement de la moule de bouchot, qui sont présents en Bretagne : sur la zone Mont-Saint-Michel (Mytilimer et Cultimer) et à Pénestin (Groupement des producteurs Mytilicoles de Pénestin). Par ailleurs, une partie de la production normande est commercialisée via Mytilimer et Cultimer. La majorité des mytiliculteurs en Pays de la Loire commercialise leur production directement et seulement quelques producteurs commercialisent leurs produits via la coopérative des producteurs d'huîtres de Noirmoutier, qui n'assure que l'étiquetage et la commercialisation (le conditionnement préalable est réalisé par le producteur).

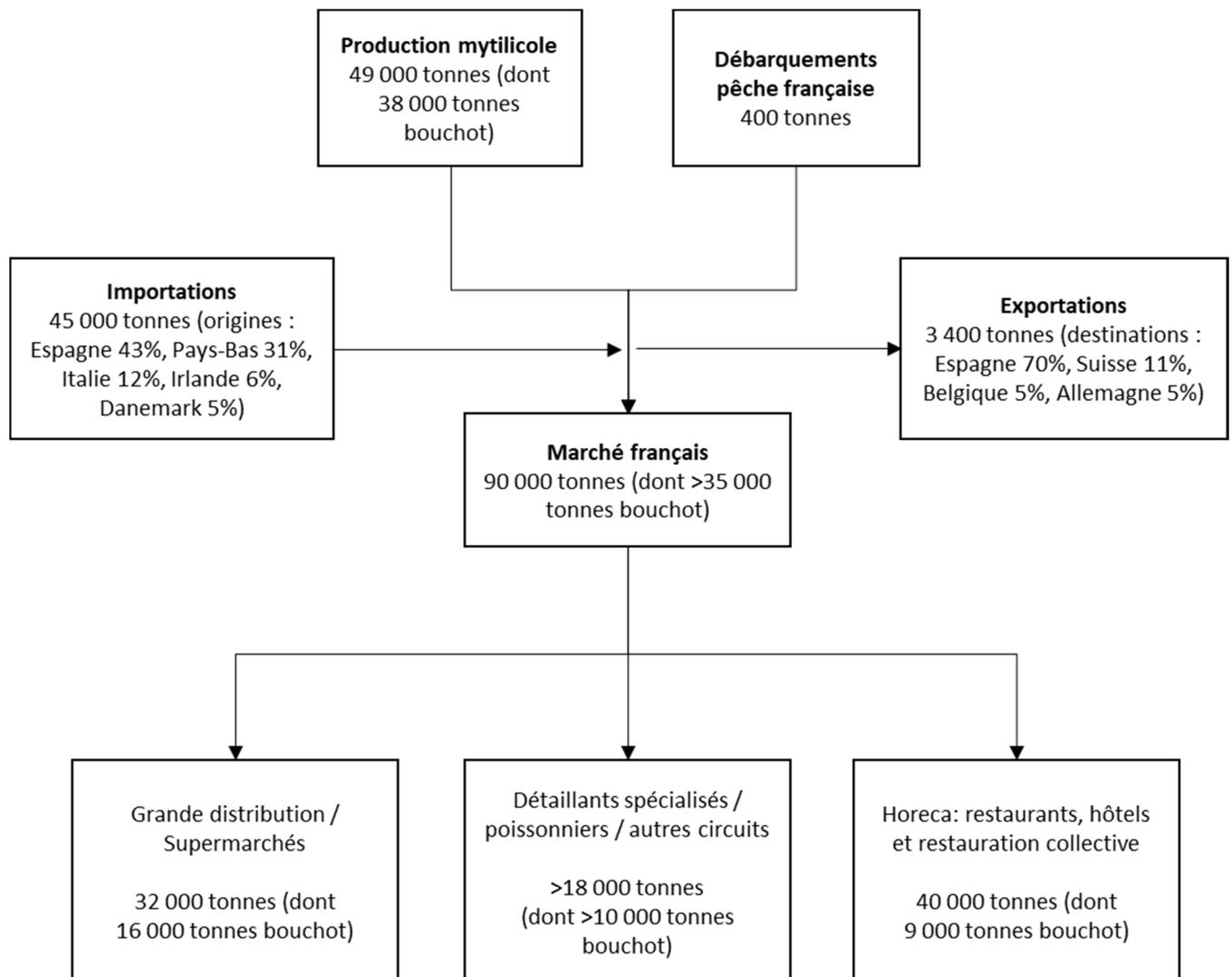
---

<sup>2</sup> Ce chiffre correspond à la commercialisation des moules du genre *Mytilus* (*Mytilus edulis* et *Mytilus galloprovincialis*) sur la zone Atlantique-Manche, provenant de différents modes de production (cela comprend donc les moules élevées sur les filières).

## 2.4 Bilan des flux

La production mytilicole française était de 49 000 tonnes en 2018, dont 38 000 tonnes de moule de bouchot (SSP). Un volume légèrement inférieur à la production française est importé (45 000 tonnes), ces importations sont notamment utilisées pour satisfaire la demande du marché hors saison de production française mais aussi compléter les approvisionnements domestiques lors des périodes de forte consommation. Les principales origines sont l'Espagne, les Pays-Bas, l'Irlande, l'Italie, le Danemark et le Royaume-Uni. La moule néerlandaise, bon marché, est également massivement utilisée dans la restauration commerciale. Les exportations sont limitées (3 400 tonnes). La consommation apparente de moule<sup>3</sup> est ainsi estimée à 90 000 tonnes, dont plus de 35 000 tonnes de moule de bouchot. Le principal circuit est la restauration (40 000 tonnes), suivi de la grande distribution (32 000 tonnes) et des détaillants spécialisés (18 000 tonnes).

**Figure 3 : Bilan d'approvisionnement de la moule fraîche en France - *Mytilus* (année 2018)**

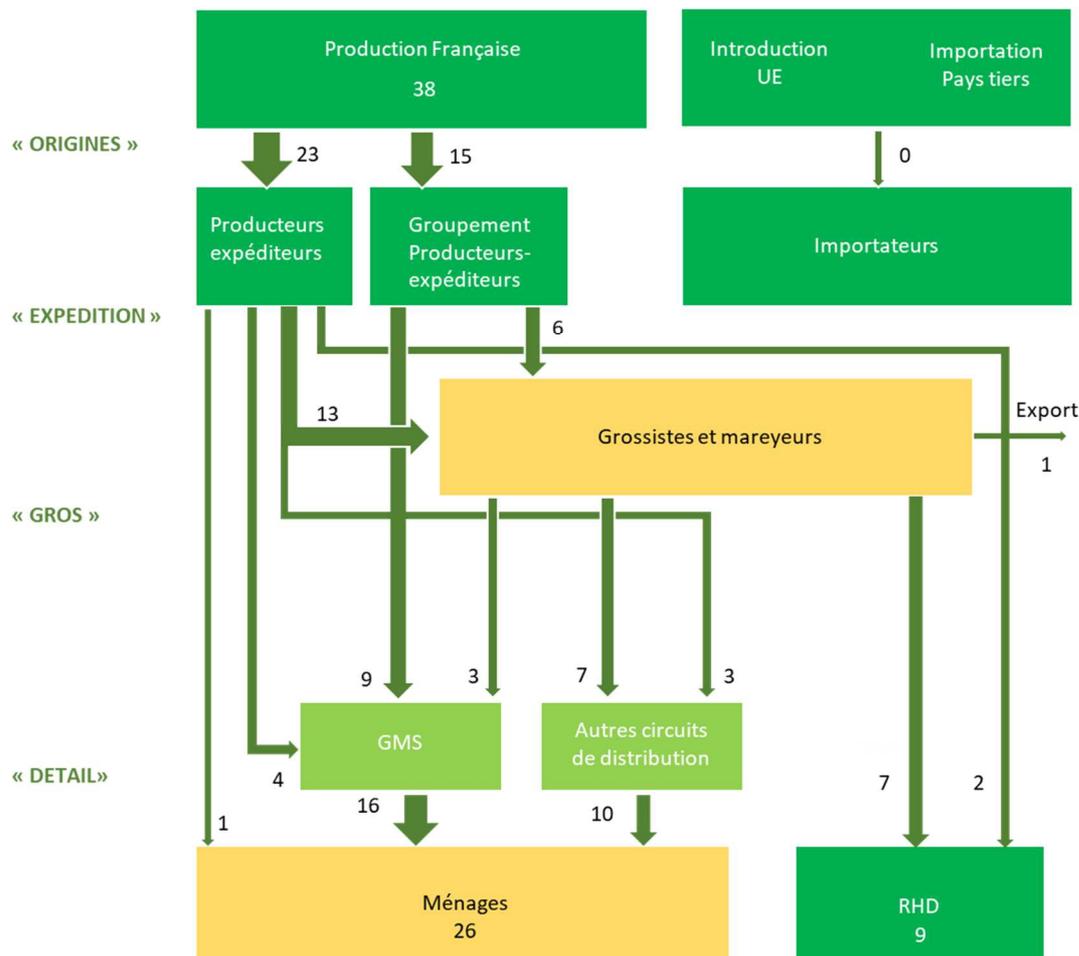


Source : élaboration AND-I d'après les données SSP, Eurostat/Comext, KANTAR/FranceAgriMer

<sup>3</sup> Consommation apparente = production + importation – exportation.

Sur la base du bilan d’approvisionnement présenté précédemment, des données de répartition des ventes (SSP), des informations recueillies auprès des opérateurs et des hypothèses des consultants, le schéma suivant propose une estimation des principaux flux de commercialisation de la moule de bouchot par circuit. **Ces estimations sont indicatives et à considérer avec précaution.**

**Figure 4 : Estimation des flux de commercialisation de la moule de bouchot sur le marché français, en milliers de tonnes (année 2018)**



Source : élaboration AND-I d’après les données SSP, Eurostat/Comext, KANTAR/FranceAgriMer et les entretiens avec les opérateurs de la filière

Nous estimons qu’environ 60 % des moules de bouchot sont commercialisées directement par les mytilculteurs ou *via* des expéditeurs et qu’environ 40 % sont commercialisées *via* des groupements de producteurs. La GMS est le principal débouché de la moule de bouchot en France. Nous estimons que la moitié des moules vendues en GMS provient des groupements de producteurs, qui se sont spécialisés dans le conditionnement en barquettes. Les groupements de producteurs sont peu nombreux et les GMS représentent leur débouché principal (entre 50 et 70 % de leurs ventes).

## 3. Analyse de la transmission des prix

### 3.1 Données de prix aux différents stades de la filière

#### Naissain

D'après les opérateurs interrogés, le prix du naissain se situe entre 0,85 et 1,00 €/m de corde (transport inclus).

#### Production-expédition

Il existe deux sources de données pour les prix à la production et à l'expédition des moules de bouchot de taille marchande. Il s'agit de données nationales fournies par le SSP et le GMB. Nous observons cependant des divergences entre ces deux sources sur la période 2015-2019<sup>4</sup>. Ces différences pourraient être liées aux types de produits couverts et au périmètre de chaque source : niveau de préparation (moule purifiée, nettoyée, calibrée, débyssussée), conditionnement (palox, sac ou barquette) et prise en compte du transport. Ce niveau de détail n'est cependant pas disponible pour chacune de ces sources.

Les entretiens qualitatifs réalisés auprès des opérateurs ont fourni des informations plus détaillées par bassin, par type de produit (c'est-à-dire le niveau de préparation du produit) et par type de conditionnement. Ainsi, le prix moyen de vente à l'expédition de la moule de bouchot STG, lavée, purifiée, non débyssussée et conditionnée en sac de 15 kg, varie entre 1,75 €/kg et 2,50 €/kg. Ce prix « de base » augmente de plusieurs dizaines de centimes par kg si le produit est débyssussé, bénéficie d'un signe de qualité supplémentaire (bio, Label Rouge), est commercialisé sous certaines marques privées, ou encore selon le format de conditionnement (sac de 2 kg, 5 kg, barquette).

Les prix de vente sont négociés de gré à gré en début de saison (avril-mai) entre les expéditeurs et leurs clients, et fixés pour l'année avec possibilité de renégociation à la marge. Les négociations entre les groupements de producteurs d'une part et la grande distribution et les grossistes d'autre part ont un impact fort sur le marché en raison du poids de ces acteurs. La plupart des producteurs-expéditeurs doivent donc s'aligner sur ces prix. Les opérateurs rapportent une hausse annuelle continue mais modérée des prix de vente à l'expédition, de l'ordre de 2 %/an, pour suivre le cours de l'inflation.

#### Stade de gros

Les cotations relevées par le Réseau des nouvelles des marchés (RNM) sur le marché de Rungis indiquent un prix de gros de la moule de bouchot quasi-constant sur la dernière décennie, compris entre 2,00 et 2,20 €/kg. Mais ce suivi est considéré peu fiable, en raison du manque de représentativité des volumes concernés. La majorité des volumes commercialisés par les grossistes transite hors du pavillon de la marée de Rungis. Le stade de gros approvisionne notamment la restauration et les détaillants poissonniers, alors que les centrales des GMS s'approvisionnent principalement auprès des groupements de producteurs et des expéditeurs. Les grossistes interrogés rapportent une fourchette de prix de vente de la moule de bouchot comprise entre 2,60 et 4,20 €/kg selon le type de produit.

#### Stade de détail

Selon le panel Kantar, le prix à la consommation de la moule de bouchot dans l'ensemble des circuits de distribution est de 4,53 €/kg en 2019 et de 4,36 €/kg en GMS. Ces prix ne distinguent pas les types de conditionnement (vrac, sac, barquette) ni les caractéristiques du produit (débyssussage, purification, etc.). On observe une augmentation du prix à la consommation de 2,2 % en moyenne annuelle entre 2015 et 2019 dans l'ensemble des circuits de distribution, et de 2,5 %/an en GMS. Cette dynamique est fortement liée à l'évolution de la part des barquettes dans les volumes commercialisés au détail, dont le prix au kg est nettement supérieur à celui de la moule vendue sous autres types de conditionnement.

---

<sup>4</sup> SSP : prix agrégé production/expédition : 2,40 €/kg en 2016 et 2,60 €/kg en 2017, prix producteur : 1,80 €/kg en 2018, prix expédition : 2,10 €/kg.

GMB : prix producteur entre 1,55 et 1,85 €/kg et prix expéditeur entre 1,85 et 2,95 €/kg sur la période 2015-2019.

## 3.2 Coefficients techniques

Des coefficients techniques pouvant avoir un impact sur le volume de produit disponible (et donc sur les évolutions de prix aux différents stades de la filière) ont été identifiés. Ils concernent :

- **Le rendement par pieu** : ce rendement est très variable selon les années et les sites de production, en lien avec le niveau de ressources trophiques, la mortalité et les pratiques culturelles. A titre d'exemple, il est estimé entre 15 et 45 kg/pieu en Bretagne Sud et autour de 62 kg/pieu en Baie du Mont-Saint-Michel (d'après les centres techniques et les professionnels).
- **La perte de la production** : la productivité enregistre une tendance à la baisse depuis plusieurs années, cela coïncide avec une augmentation de la mortalité et de la prédation. En effet, des **mortalités massives** ont été rapportées depuis 2014, et documentées par le réseau Mytilobs de l'Ifremer. Elles sont notamment observées dans les Pays de la Loire et en Charente-Maritime (jusqu'à 84 % de mortalité) et plus récemment en Bretagne Sud et en Normandie-Mer du Nord. La **prédation** est également un phénomène en augmentation depuis 5 ans environ, d'amplitude variable selon les bassins, les types de prédateurs et les années. Les bassins bretons et normands sont particulièrement touchés (jusqu'à 50 % de pertes). La prédation ne fait pas l'objet d'un suivi régulier et harmonisé ni à l'échelle des bassins de production ni à l'échelle nationale.
- **Les pertes dues aux écarts de tri des moules sous taille marchande** : elles sont estimées à 15-25 % en Normandie - Mer du Nord et Bretagne Nord, et jusqu'à 50 % dans les bassins de captage car des naissains viennent se fixer sur les moules adultes, nécessitant un travail de tri plus important dans ces zones.
- **Les pertes liées à l'étape de débyssassage** : cela représente 5 à 8 % du poids de la moule avant expédition, selon les estimations des professionnels.
- **Les pertes en eau de la moule, relâchées durant le conditionnement et le transport** : les professionnels anticipent cette perte en conditionnant le produit avec un poids supérieur à celui fixé auprès du client (exemple : 15,75-16,5 kg pour un sac de 15 kg). Ce taux de perte varie selon la période de la saison.

## 3.3 Coûts de production

NAUTIL-CER<sup>5</sup> calcule un coût de revient d'exploitations mytilicoles sur les bassins de Normandie et du Morbihan. Ce coût de revient correspond aux coûts de production, à la rémunération du travail familial et à la rémunération des capitaux propres. Ce coût de revient est plus élevé dans le Morbihan qu'en Normandie, avec respectivement 1 846 €/t et 1 444 €/t en 2020 (soit 402 €/t d'écart).

Ces coûts ont significativement augmenté depuis 2016, de 200 à 350 €/t selon les bassins. Ces évolutions de coûts de revient sont à mettre en relation avec différents paramètres : la prédation et la mortalité, mais aussi les types de produit et de conditionnement (vrac, sac, barquette), les activités de négoce voire les liens avec des structures commerciales. Les coûts de main-d'œuvre (travail familial et salarié) représentent le premier poste de coûts : 35 % dans le Morbihan et 37 % en Normandie en 2020.

---

<sup>5</sup> <https://www.nautil-gestion.com/liste-publications>

## 4. Recommandations

Au regard des caractéristiques de la filière française de la moule de bouchot, de son organisation, et des sources de données identifiées, l'étude a formulé des recommandations méthodologiques pour intégrer ce produit dans l'OFPM.

- **Recommandation 1 : périmètre à couvrir**

Nous recommandons :

- de couvrir l'ensemble des bassins de production et de ne pas se focaliser sur un seul bassin en raison de leurs fortes particularités ;
- de focaliser le suivi sur le circuit de la GMS, principal débouché de la moule de bouchot ;
- de focaliser le suivi sur le sac de 15 kg de moules débyssussées et la barquette, les deux produits les plus courants.

- **Recommandation 2 : données à mobiliser**

Nous recommandons de mobiliser les données du SSP ou du GMB pour le stade production/expédition, et les données Kantar pour le stade de détail et la consommation des ménages.

- **Recommandation 3 : les paramètres clés à suivre**

En première approche, on pourrait considérer que la filière moule est relativement bien couverte par les outils statistiques et les suivis existants : notamment par les enquêtes SSP et GMB et les données Kantar. Cependant, les analyses réalisées dans le cadre de cette étude montrent des divergences fortes entre les différentes sources de données et l'absence d'un suivi homogène de certains paramètres importants. Ainsi, nous recommandons de renforcer le suivi de paramètres clés de la filière pour renforcer la robustesse des analyses, et notamment :

- de mettre en place un suivi de prix pour des produits-types à chaque maillon de la filière (vrac au stade de la production, sacs de 15 kg débyssussé ou non débyssussé, barquette, vrac au stade de détail) ;
- de mettre en place un suivi spécifique (volumes et prix) des moules de bouchot en barquette et en vrac au stade de détail avec Kantar.

- **Recommandations 4 : les acteurs à impliquer**

Comme cela a été indiqué dans la recommandation 3, des paramètres importants de la filière ne sont pas suivis à l'heure actuelle. Afin de suivre ces différents paramètres, nous recommandons d'impliquer les différents acteurs actifs sur la filière moule pour améliorer le suivi technique et économique de la filière : SSP, GMB, Kantar, groupements de producteurs, grossistes et instituts techniques.



## LES ÉTUDES



Le marché de la moule fraîche en France et spécifiquement sur la filière française  
moule de bouchot - Synthèse  
**édition septembre 2021**

Directrice de la publication : Christine Avelin

Rédaction : direction Marchés, études et prospective

Conception et réalisation : service Communication / Impression : service Arborial

ISSN :

12 rue Henri Rol-Tanguy - TSA 20002 / 93555 MONTREUIL Cedex  
Tél. : 01 73 30 30 00 ■ [www.franceagrimer.fr](http://www.franceagrimer.fr)

 FranceAgriMer  
 @FranceAgriMerFR