

**Baccalauréat professionnel - Cultures marines**

**E22 Économie et commercialisation**

**Durée : 2 heures**

-----

Est autorisé l'usage d'une calculatrice de poche y compris une calculatrice programmable, alphanumérique ou à écran graphique à condition que son fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante.

Nota :

Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence. De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.

La copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.

Vous venez d'être embauché(e) par l'association de mytiliculteurs « Mussella » située à Pénestin (56), qui souhaite développer un projet innovant en valorisant le coproduit « les moules de bouchot sous taille » en moules décortiquées et précuites à la vapeur. Votre mission consiste à trouver de nouveaux clients en analysant le marché et en élaborant une démarche mercatique.

### **1<sup>re</sup> QUESTION (valeur = 8)**

Répondre à l'aide des informations fournies sur l'annexe support 1.

1. (valeur = 3)

Citer quatre caractéristiques techniques et 2 caractéristiques commerciales du coproduit.

2. (valeur = 1,5)

Décrire les étapes de transformation de ce coproduit.

3. (valeur = 1,5)

Présenter les trois principales motivations de l'association de mytiliculteurs « Mussella » pour développer ce nouveau projet.

4. (valeur = 2)

Citer quatre critères de qualité de ce coproduit recherchés par le consommateur final.

### **2<sup>e</sup> QUESTION (valeur = 12)**

Vous devez démarcher les chefs de rayon poissonnerie des Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) pour leur présenter le coproduit « les moules de bouchot sous taille » valorisé en moules décortiquées et précuites à la vapeur.

1. (valeur = 2)

Préparer quatre questions pour sonder les besoins des chefs de rayon poissonnerie.

2. (valeur = 2)

Proposer quatre arguments de vente pour valoriser ce coproduit auprès des chefs de rayon poissonnerie.

3. (valeur = 1,5)

Elaborer trois objections énoncées par les chefs de rayon poissonnerie.

4. (valeur = 1,5)

Proposer une réponse pour chacune de ces objections.

5. (valeur = 2)

Proposer deux actions de « promotion sur le lieu de vente » et (ou) « d'animation sur le lieu de vente » pour faire découvrir le coproduit au consommateur final.

6. (valeur = 3)

Proposer trois actions de communication (médias et relations publiques) pour faire connaître le coproduit à des chefs de rayon poissonnerie.

## **ANNEXE SUPPORT 1 (1/3)**

### **NE DOIT PAS ÊTRE RENDUE AVEC LA COPIE D'EXAMEN**

« **Des moules de bouchot pour tapas** », d'après articles issus de « Produits de la mer »  
N°183 juin 2018

L'association de mytiliculteurs Mussella souhaite valoriser les moules de bouchot sous taille en moules décortiquées et précuites à la vapeur. Un ingrédient culinaire idéal et plein de saveur pour des tapas ou autres.

#### **Retour sur le projet**

##### **➤ L'idée**

Valoriser les moules sous taille de Pénestin et d'autres producteurs français dans le secteur agroalimentaire, en proposant de la chair de moule comme ingrédient culinaire dans les rayons frais ou en congelé pour les IAA (industries agroalimentaires).

##### **➤ Les freins à lever**

Trouver des volumes à transformer pour amortir les équipements machines nécessitant de lourds investissements et faire en sorte que la valeur ajoutée soit captée par les producteurs ; trouver le bon procédé de décorticage permettant de conserver les qualités organoleptiques et la couleur typique des moules de bouchot.

##### **➤ Les étapes**

Création de Mussella qui regroupe cinq mytiliculteurs, développement des prototypes de machines, et mise au point des étapes de transformation pour décoquiller les moules sous taille et les conditionner, tout en restant accessible en termes de prix de vente sur un marché très concurrentiel avec la moule du Chili deux à trois fois moins chère.

##### **➤ La cible**

Le grand public en frais décongelé et barquettes de 100 ou 250 grammes dès juin 2018 ou les IAA en surgelé par pack de 10 kg et pour la RHF (restauration hors foyer) en 1 kg.

Céline ASTRUC

## **ANNEXE SUPPORT 1 (2/3)**

### **NE DOIT PAS ÊTRE RENDUE AVEC LA COPIE D'EXAMEN**

« Les coproduits de moules représentent facilement 30 à 40 % de la production à Pénestin, dans le Morbihan. Et parfois 50 % comme sur mes parcs, chiffre Axel Brière, cofondateur de Mussella. Or, 80 % de ces coproduits s'avèrent être des moules sous taille. Ne pas les valoriser, c'est laisser s'échapper de la valeur et risquer un jour de nuire à la belle image de la moule en matière d'impact environnemental. »

Depuis que le jeune mytiliculteur s'est installé, la question de la valorisation des moules sous taille, thème de son master d'économie, le taraude. Avec l'aide d'IDmer, il a d'abord travaillé sur une valorisation dans la nutraceutique\*. « Un échec commercial. Le process retenu ne permettait pas de conserver les molécules les plus prisées », admet Axel Brière. Le producteur se remet en cause et, sentant une montée en puissance de la demande de chair de moules pour l'agroalimentaire, il se penche sur le sujet dès 2015. « Mais pour toucher ce secteur, il est impossible d'être seul. Pour une question de financements comme de volumes. »

Il part donc à la recherche d'associés : « Des producteurs motivés par l'idée de gagner un peu sur des déchets. Car si nous ne le faisons pas en tant que producteurs, d'autres le feront ». Quatre mytiliculteurs, dont trois de Pénestin et un producteur de moules bio, le rejoignent au capital de Mussella. « Et nous restons ouverts à l'arrivée d'autres producteurs – mais seulement des producteurs – dans le capital dès lors qu'ils ont des approches de productions responsables, comme avoir des pieux issus de forêts gérées... », indique Axel Brière.

\*Se dit d'un produit ou d'un aliment vendu sous forme de comprimé ayant un effet actif sur la santé du consommateur

**NE DOIT PAS ÊTRE RENDUE AVEC LA COPIE D'EXAMEN**

Ensemble, les mytiliculteurs disposent de 1000 tonnes du coproduit de moules sous taille à valoriser, contre 100 tonnes lorsqu'il était seul. Mais « seuls 20 % peuvent l'être dans l'agroalimentaire ». Il s'agit des moules T1 et T2, soit les 1500 et les 2400 pièces au kilo. Avant de travailler avec IDMER sur la sélection du procédé de transformation, Mussella étudie la perception du produit auprès des consommateurs. Pour eux, la qualité de la moule repose sur sa couleur, son goût et sa texture, une origine bien définie, un signe officiel de qualité (AB...).

Entre 2015 et 2018, un outil pilote a été mis au point pour purifier le coproduit de manière autonome. « Au total, cela représente 100 000 euros pour le lavage, 300 000 euros pour le décorticage et il faudra compter 2 millions d'euros pour construire l'enceinte qui accueillera la ligne. En travaillant vraiment en ligne, nous gagnerons encore du temps. Et plus la moule est fraîche, mieux elle se décortique par un système vapeur. »

Aujourd'hui, le lavage, le débyssassage et la calibrage s'effectuent à Pénestin. Les petites moules sont ensuite décortiquées à la vapeur. « Définir le temps idéal a pris du temps. »

Un cribleur récupère la chair qui sera stabilisée, moins de 36 heures après la sortie de l'eau, en IQF (surgélation en pièces individuelles) après un glazurage (enrobage par une pellicule de glace) de 3 % avant d'être conditionnée en barquettes ou sous skin\*. « La congélation était obligatoire pour la proposer toute l'année. La saison débute en juillet et s'achève en octobre ». Cela dit, l'idée est de la proposer en décongelé au rayon frais, comme un ingrédient culinaire, pour réaliser des tapas, des soupes, etc. deux supermarchés Leclerc se sont déjà montrés intéressés. Le prix cible s'élève à 3 euros les 100 grammes. Le lancement est pour juin 2018 mais, déjà en test, la production, en 2017 s'est élevée à 5,5 tonnes. Pour 2018, Mussella espère produire 20 tonnes.

\*Technique d'emballage permettant la mise sous vide d'un produit alimentaire tout en le valorisant grâce à une mise en relief du produit.