

Ir. J.G.P. Smit

DE NEDERLANDSE MOSSEL EN DE FRANSE SMAAK

Mededelingen no. 182

November 1977

Landbouw-Economisch Instituut - Conradkade 175 - Den Haag
telefoon 070 - 61 41 61
afdeling Visserij

2080195

DE NEDERLANDSE MOSSEL EN DE FRANSE SMAAK

Enkele LEI-medewerkers 1) hebben onlangs een bezoek gebracht aan de belangrijkste handels-en consumptiecentra van de Nederlandse mossel in Noord-Frankrijk. In dit artikel zijn enkele indrukken samengevat.

Welke mosselen komen op de Franse markt?

De Fransen consumeren jaarlijks een hoeveelheid mosselen van ongeveer 100.000 ton (1 mln. mosselton). Hierin wordt voor 50% voorzien door de eigen Franse produktie. De importen komen hoofdzakelijk uit Nederland (40%) en Spanje (8%).

De Franse mossel staat bekend onder de verzamelnaam "moule de bouchot" d.w.z. paalmossel. In de praktijk blijkt dit een al te eenvoudige voorstelling van zaken te zijn: er zijn talrijke produktiegebieden in baaien langs het Kanaal en de Atlantische kust en lang niet alle Franse mosselen zijn paalmosselen. Tabel 1 geeft hiervan een overzicht.

Alle Franse mosselen (behalve die van de Middellandse Zee) zijn kleiner dan de Nederlandse. In het voorjaar zijn ze nogal eens te klein, hoewel een officiële minimum handelsmaat van 4 cm is ingesteld. De smaak wordt algemeen beter geacht dan die van de Nederlandse mossel en ook de houdbaarheid is beter (behalve bij de wilde mossel) omdat ze geen mechanisch schoningsproces hebben ondergaan. Ze zijn tenslotte allemaal zandvrij, ook de wilde en de parc mosselen omdat deze groeien op een bodem met grof zand. Het gebeurt echter nogal eens dat de mosselen kleine krabbetjes bevatten. Dit is overigens het ergste bij de - kwalitatief gezien beste - mosselen van de Charente.

De bouzigue's zijn, evenals de uit Spanje geïmporteerde mosselen, veel groter van stuk (8 cm). De Spaanse mosselen worden na import vaak eerst in quarantaine gehouden in bassins (Bayonne en bij Nantes). Dit in verband met het af en toe ontoelaatbare gehalte aan colibacteriën.

De import van Nederlandse mosselen is, zoals bekend, belangrijk teruggelopen (van 40.000 ton naar 20.000 ton in 5 jaar tijd).

1) Aan de studiereis is deelgenomen door: K.M. Horjus
Ir. J.G.P. Smit
Drs. W. Smit

De concurrentie van de ons omringende landen is nog steeds niet erg groot. Op dit moment lijken voor directe import in Frankrijk de Ierse en Engelse mosselen het belangrijkste. Ook al omdat ze door hun formaat en smaak gemengd kunnen worden met bouchots, al dan niet na een verwaterperiode in een "parc". Ze zijn bovendien zandvrij. Deense en Duitse mosselen zijn voor deze markt alleen van belang via de importen vanuit Yerseke. Deze mosselen hebben hier niet zo'n beste naam: ze zijn niet zandvrij met name de Deense vindt men te taai en vaak is in de grote schelp het visgewicht te laag. Daarbij is nog afgezien van houdbaarheidsproblemen in verband met de grote afstand van de produktiegebieden.

De beperkte betekenis van de Franse importen uit deze landen op dit moment blijkt eveneens uit tabel 1.

Het consumptiepatroon

De Franse mosselmarkt moet worden gezien tegen de achtergrond van de vismarkt in zijn geheel. Wie als Nederlander een bezoek brengt aan de groothandelsmarkt te Rungis bij Parijs moet wel onder de indruk komen van de enorme diversiteit aan produkten die hier wordt verhandeld. Dit geldt al voor vis, maar nog meer voor de schaal- en schelpdieren.

In de meeste viswinkels worden de verschillende soorten mosselen naast elkaar verkocht. Alleen in Noord-Frankrijk (Nord en Pas-de-Calais) worden vaak alleen Nederlandse mosselen verkocht. Het consumptiepatroon in dit gebied is ook duidelijk afwijkend van de rest van Frankrijk. Men kent eigenlijk maar één mosselmenu en dat is "moules et frites". Dit zal samenhangen met het feit dat men dit gebied algemeen als het Franse België beschouwt. Opvallend is nog dat in goedkopere restaurants/snackbars op grote schaal (Nederlandse) mosselen met frites worden gegeten met als hoogtepunt de braderie, die hier in september wordt gehouden.

Meer naar het zuiden, in Parijs en langs de kust, heeft men geheel andere consumptiegewoontes die zijn gestoeld op de ware Franse keuken. Het meest bekend is "moules marinières", gekookte - meest Franse - mosselen met toevoeging, die als entrée worden gebruikt. Langs de kust zijn er nog allerlei specialiteiten, als "moules à la crème", "mouclade's", etc.

De voorkeur die men heeft voor bouchots komt tot uiting in de winkelprijs die voor de bouchots, afhankelijk van hun herkomst, varieerde van FF 4,50 tot FF 7,50 per liter en voor de Nederlandse rond 3 frank lag (in september 1977).

De Zuidfranse en Spaanse mossel eet men rauw of in kruidenboter zoals ook bij escargots (slakken) gebruikelijk is. Dit is praktisch altijd een entrée, d.w.z. een voorgerecht.

Het hier geschetste beeld is een enigszins gestyleerde weergave die alleen in grote lijnen opgaat. Ook in het Noorden worden steeds meer mosselen als voorgerecht gegeten. Juist deze verschuiving hangt ten nauwste samen met de versterkte positie van de bouchots, die zich door hun smaak hier beter voor lenen dan de Nederlandse mosselen.

Vrijwel geen enkele groot- of kleinhandelaar wist een produkt te noemen dat direct concurreert met mosselen. In de meeste gevallen was het antwoord: "een andere soort mosselen; zijn er geen bouchots dan neemt men Nederlandse mosselen en omgekeerd." Het hiervoor genoemde consumptiepatroon geeft echter duidelijk aan door welke produkten de Nederlandse mossel wordt vervangen als hiervoor aanleiding bestaat:

1. Door andere mosselen, waarbij de Franse de belangrijkste zijn.
2. In de noordfranse gebieden door biefstuk of goedkopere vleesprodukten die hier ook met frites worden gegeten.
3. Meer naar het zuiden door andere belangrijke entrée's, als paté en op zeer beperkte schaal andere schaal- of schelpdieren als garnaal, coquilles St.Jacques e.d.
4. Het is opmerkelijk dat in alle gevallen werd tegengesproken dat bij afwezigheid van mosselen hiervoor in de plaats vis wordt gekocht.

De bezochte detailhandelaren werd steed de vraag voorgelegd welke men als de belangrijkste kwaliteitsaspecten beoordeelde. In volgorde van belangrijkheid werden hiervoor genoemd: 1. de smaak (bouchots of hollandaises), 2. versheid, 3. het zandvrij zijn, 4. goede schoning, 5. de schelpgrootte en 6. het visgewicht. Het visgewicht werd dus in het algemeen niet belangrijk geacht; dit werd het echter wel bij partijen Nederlandse mosselen die waren gemengd met importmosselen (grote schelpen met zeer laag visgewicht), zoals dat in het vorige seizoen nogal eens voorkwam.

Een duidelijk profiel van de gemiddelde mosselconsument kon men niet geven. Iedereen eet eigenlijk mosselen: jong en oud, rijk en arm. Wel bezoeken jongere mensen meer goedkopere restaurants en zoeken ouderen in de regel wat duurdere gelegenheden op. Hetzelfde geldt uiteraard voor de respectievelijk meer of minder gefortuneerde mensen. In samenhang hiermee varieert de keuze tussen Nederlandse en Franse mosselen enigszins.

Tendenties in de afgelopen jaren

De meeste Fransen houden van lekker eten en kijken daarbij niet op een franc meer of minder zodra hun portemonnaie dit enigszins toelaat. Met het ook in Frankrijk gestegen gemiddeld bestedbare gezinsinkomen is de vraag naar de smakelijkere maar duurdere bouchots voortdurend gestegen.

Deze achtergrond is er naar onze mening in eerste instantie voor verantwoordelijk dat de positie van de Nederlandse mossel de laatste jaren zwakker is geworden.

Deze ontwikkeling heeft er reeds toe geleid dat belangrijke afzetgebieden langs de kust verloren zijn gegaan. Maar dat niet alleen: ook in het eigen Nederlandse afzetgebied rond Lille worden steeds meer Franse mosselen verkocht ten koste van de Nederlandse. Steeds meer mensen gaan met vakantie naar de kust en leren daar de bouchots waarderen. En één keer bouchots is altijd bouchots! zoals meerdere viswinkeliers ons wisten te vertellen.

De Franse groothandel heeft adequaat gereageerd op de vergrote vraag naar Franse mosselen. De commercialisatie is op vele plaatsen en op vele manieren ter hand genomen; in niet onbelangrijke mate door de vele gecombineerde groot-/detailhandelaren die Frankrijk rijk is. Bovendien verhandelen vrijwel alle groothandelaren in Boulogne en in Rungis zowel bouchots als Nederlandse mosselen. Ze leggen daarbij een lichte voorkeur aan de dag voor bouchots omdat daarbij de concurrentie minder fel is. Elke groothandelaar heeft zo zijn eigen leveranciers van bouchots in een van de vele produktiegebieden en men zit niet zo bij elkaar op de lip als bij de Nederlandse export.

Het spreekt vanzelf dat het voor het behoud van de marktpositie fataal is om onder deze omstandigheden mosselen te leveren die kwalitatief onder de maat zijn en dan ook nog tegen een prijs die volgens de Franse detaillisten veel te hoog was (in het vorige seizoen). Dit negatieve kwaliteitsaspect in het seizoen 1976/77 staat niet alleen; reeds een aantal jaren is er sprake van een kwaliteitsvermindering bij de Nederlandse mossel. We bedoelen hier de kwaliteit in ruimere zin: de kwaliteit van de geleverde mossel, kwaliteit van het transport, kwaliteit van de geboden service. Enkele opmerkingen die we vaak hebben gehoord waren:

- er zijn enkele oude mosselroutes opgeheven;
- er zijn veel goede exporteurs in Nederland, maar ook een aantal die het zo nauw niet nemen en die b.v. veel gemengde partijen leveren;
- er zijn veel mosselen geleverd met een te zwakke schelp;
- het komt voor dat 5 kg onder in de zak van 30 kg geheel is beschadigd tijdens het transport, soms is hierdoor zelfs de hele partij waardeloos geworden;
- de prijzen waren vorig jaar veel te hoog, maar nu (sept.'77) acceptabel;
- de presentatie van de Nederlandse mosselmarinades is uiterst primitief.

De moeilijkheid bij deze kwaliteit is dat hier niet één lijn kan worden getrokken. Net als bij Nederlandse aanvoer en handel hebben zich in Frankrijk een aantal afzetketens naast elkaar ont-

wikkeld die duidelijk uiteenlopen wat betreft hun geboden kwaliteit. Er zijn dus duidelijk (nog) wel wegen om hier ook kwalitatief mindere mosselen te slijten. Vaak via ambulante handelaren in volkswijken of op weekmarkten die het in hoofdzaak moeten hebben van hun lage prijs. Dit is in zoverre een ernstige zaak dat deze onderlaag de markt voor Nederlandse mosselen kan bederven. Zeker op een moment dat de consument toch al een voorkeur toont voor de twee keer zo dure bouchots.

De ernstigste kwaliteitsproblemen doen zich voor in het voorjaar aan het eind van de campagne. Sommige detaillisten waren van oordeel dat het beter zou zijn het seizoen wat eerder te beëindigen. Overigens is in deze tijd ook de kwaliteit van de bouchots duidelijk minder (klein, laag visgewicht).

De marktstructuur heeft zich de laatste jaren enigszins gewijzigd in de zin dat de Franse groothandel zich steeds meer heeft geconcentreerd in Boulogne en Rungis. Dit kan betekenen dat de marktverhoudingen anders zijn komen te liggen en het betekent in ieder geval dat het financiële mosselcentrum zich heeft verplaatst van Yerseke naar Boulogne en Rungis. De importeurs hebben zowel overzicht over de Nederlandse mosselwereld als de Franse. Bovendien zijn dit vaak dermate grote bedrijven dat ook het importeren uit Engeland en Ierland geen organisatorische en transportproblemen oplevert.

Er wordt vaak gesproken over de toenemende concurrentie vanuit de ons omringende landen. Deze dreiging lijkt minder reëel dan men op grond van deze geruchten zou verwachten. De importen uit Duitsland en Denemarken zijn in ieder geval, voor zover dit rechtstreekse importen naar Frankrijk betreft, niet meer dan een opvulproduktie voor een te klein aanbod uit Nederland. Het probleem met de kwaliteit is hier nog te groot. In deze zin is van de Engelse en de Ierse mossel meer te verwachten. De vraag is echter of deze landen voor een constante produktie van enige betekenis kunnen zorgen.

Toekomst perspectief

Het ligt voor de hand te veronderstellen dat de ontwikkelingen van de laatste jaren zich ook in de toekomst zullen voortzetten. Alle door ons bezochte detailhandelaren waren van mening dat de omzetten aan Nederlandse mosselen nog verder zullen dalen (10% in de eerste jaren). Dit zal slechts gedeeltelijk worden gecompenseerd door Franse mosselen (toename 5%), zodat de totale markt wat zal inkrimpen. Geen rooskleurig vooruitzicht dus voor de Nederlandse mosselexport bij een beoordeling vanuit de vraagontwikkeling.

Deze eenzijdige benadering zou de indruk kunnen wekken dat de Franse markt voor een groot deel als verloren moet worden be-

schouwd. Er is echter een belangrijke aanwijzing dat de wal het schip nog zal keren. Want de Franse bouchotcultuur is volgens enkele deskundigen nauwelijks nog voor uitbreiding vatbaar. Areaalsvergroting is niet meer mogelijk doordat het tourisme steeds meer aanspraken maakt op kustgebieden die geschikt zijn voor deze bouchots. Verdere intensivering van bestaande cultures kan evenmin doordat de voedselrijkdom van het zeewater beperkt is.

Door de toenemende vraag naar goede bouchots en het beperkte aanbod ervan is het mogelijk dat in de markt een vacuum zal ontstaan. De Franse importeurs en groothandelaren zullen zeker trachten dit vacuum op te vullen door middel van b.v. "parc" of wilde mosselen. Een andere mogelijkheid is de import van mosselzaad of mosselen die in Frankrijk nog eerst in het water worden uitgezet en dan ook als Franse mossel in de handel worden gebracht. Zeker lijkt nu al dat men dan in Frankrijk een extra kwaliteitsprobleem in huis haalt.

Het Nederlandse bedrijfsleven zou zich tot taak kunnen stellen om in dat geval dit kwaliteitsverlies bij de Fransen ook aan te tonen. Men moet in ieder geval in staat worden geacht om in kwalitatief opzicht de aansluiting te behouden met de imitatiebouchots die steeds meer op de markt worden gebracht. Mogelijkerwijze kan dan ook de ijzeren prijsverhouding van 2:1 worden doorbroken. Kwaliteitsbeheersing lijkt in ieder geval noodzakelijk om de concurrentie met de overige West-Europese landen niet te verliezen, hoewel dit voorlopig nog geen ernstige problemen oplevert.

Er wordt door het Nederlandse bedrijfsleven jaarlijks een aanzienlijk bedrag besteed voor reclamadoeleinden in Frankrijk. Het kan uiteraard toevallig zijn, maar het enige Nederlandse reclamebiljet dat we gezien hebben, kwam uit de bureaulade van een groothandelaar. De televisiereclame vond men over het algemeen te kort en had weinig indruk achtergelaten. Velen zagen meer in een aantal goed getimede advertenties in weekbladen die veel door huisvrouwen worden gelezen.

De reclamebiljetten zouden naar onze mening beter aangepast kunnen worden aan het beeld dat de Franse consument zich heeft gevormd van de Nederlandse mossel: een goedkoop maar degelijk volksvoedsel met als belangrijkste positieve eigenschappen: 1. de lage prijs (behalve vorig jaar!) en pas ver daarna 2. de gunstige schelpgrootte; 3. er is een behoorlijke bacteriologische controle en 4. er zitten geen krabbetjes in. De teksten op de raambiljetten zouden hierop kunnen aansluiten. Een omschrijving als "moules délicieuses" verwijst juist naar een eigenschap - de smaak - die bij de Franse mossel beter is.

De meeste handelaren waren overigens meer onder de indruk gekomen van de anti-reclame door de steeds vaker voorkomende negatieve persberichten over schelpdieren.

Het betreft hier niet alleen mededelingen over de calamiteiten die zich bij mosselen hebben voorgedaan (cholera in Italië, paratyphus in Spanje en enkele olierampen) maar ook allerlei geruchten over ontoelaatbare gehalten aan zware metalen en andere waterverontreinigingen. In dit licht bezien is er sterke behoefte aan een regelmatig herhaalde uitspraak van deskundigen op dit gebied die het de consument mogelijk maakt om deze steeds terugkerende berichten op de juiste waarde te schatten.

Bij een juiste voortzetting van het beleid zal ook in Frankrijk zeker nog een toekomst zijn voor de Zeeuwse mossel als een relatief goedkoop maar degelijk en kwalitatief goed produkt. Maar dan zal het ook op deze wijze gepresenteerd moeten worden. De kernvraag blijft of de kwekers en de handel voldoende zelfdiscipline kunnen opbrengen om de genoemde eigenschappen: goede kwaliteit - lage prijs, onder alle omstandigheden te handhaven. Hiertoe moeten ze bereid zijn persoonlijke korte termijn voordelen te laten schieten ten behoeve van het algemene lange termijn belang.

Tabel 1. Aanvoer van mosselen op de Franse markt
(x 1000 mosselton)

	1970	1973	1976
1. Bouchots uit het oorspronkelijke produktiegebied (Charente)	49	150	.
2. Later ontwikkelde bouchotcultures voor kust Bretagne, Contentin	143	210	.
3. "Parc" mosselen; vaak geïmporteerde mosselen die weer in het water zijn uitgezet	.	.	.
4. Geviste wilde mosselen	133	120	.
5. "Moules de pays"; meestal van rotsen en stranden geraapte mosselen met alleen regionale betekenis (b.v. petite Boulonnaise)			
6. In Frankrijk gekweekte mosselen naar Nederlands voorbeeld			
Totaal Franse mosselen van de Atlantische kust	325	480	450
7. Bouzigues; de Franse Middellandse Zee-mossel	100	156	120
8. Import uit Spanje	59	66	47
9. Import uit Nederland	297	308	184
10. Import uit Duitsland	1,6	24,7	14,2
11. Import uit Denemarken	3,6	-	2,3
12. Import uit Engeland	11,1	5,4	12,2
13. Import uit Ierland	1,7	-	1,4

Bronnen: FAO; Comité Interprofessionnel de la Conchyliculture,
INSEE: Statistiques du commerce extérieur de la France.
France Pêche.