



RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

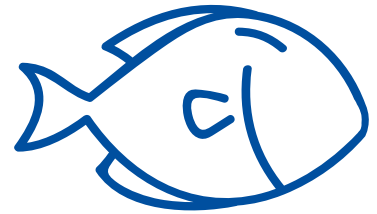


FranceAgriMer

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

# Pêche et aquaculture

LES  
ÉTUDES



Étude de marché pour  
valoriser la légine  
(*Dissostichus eleginoides*)  
sur le marché français et  
européen

Rapport d'étude





# **Etude de marché pour valoriser la légine (*Dissostichus eleginoides*) sur le marché français et européen**

## **Rapport final**

**FranceAgriMer**

**Novembre 2023**

# AND International

10 Boulevard Bonne Nouvelle – 75010 Paris, FRANCE

Tel: + 33 1 45 23 18 81

Fax: +33 1 48 00 01 45

[secretariat@and-international.com](mailto:secretariat@and-international.com)

[www.and-international.com](http://www.and-international.com)



International

# Sommaire

<b>1. INTRODUCTION.....</b>	<b>2</b>
<b>2. MÉTHODOLOGIE.....</b>	<b>3</b>
2.1 ÉTUDE DOCUMENTAIRE ET STATISTIQUE.....	4
2.2 ENTRETIENS AUPRÈS DES OPÉRATEURS DE LA FILIÈRE EN FRANCE ET DANS LES PAYS EUROPÉENS SÉLECTIONNÉS	4
2.3 DIFFICULTÉS RENCONTRÉES.....	5
<b>3. ÉTUDE ET ANALYSE DU MARCHÉ FRANÇAIS DE LA LÉGINE.....</b>	<b>6</b>
3.1 LES CAPTURES DE LÉGINE AUSTRALE : PLACE DE LA FRANCE DANS LE MONDE .....	6
3.2 EXPLOITATION ET GESTION DE LA PÊCHERIE DE LÉGINE AUSTRALE DANS LA ZEE FRANÇAISE .....	7
3.3 LES PRINCIPAUX MARCHÉS DE LA LÉGINE AUSTRALE FRANÇAISE .....	9
3.4 LE MARCHÉ FRANÇAIS MÉTROPOLITAIN .....	14
<b>4. BENCHMARK PAYS : ANALYSE COMPARATIVE DE LA LÉGINE D'ORIGINE FRANCE ET LA LÉGINE D'AUTRES ORIGINES.....</b>	<b>16</b>
4.1 CHOIX DES PAYS POUR L'ANALYSE COMPARATIVE .....	16
4.2 LE MARCHÉ ESPAGNOL .....	17
4.3 LE MARCHÉ BRITANNIQUE .....	21
4.4 LE MARCHÉ ITALIEN .....	24
4.5 SYNTHÈSE.....	26
<b>5. ANALYSE COMPARATIVE DE LA LÉGINE (<i>DISSOSTICHUS ELEGINOIDES</i>) AVEC D'AUTRES ESPÈCES COMPARABLES.....</b>	<b>27</b>
5.1 CHOIX DES ESPÈCES POUR L'ANALYSE COMPARATIVE.....	27
5.2 LA LOTTE FRAÎCHE.....	28
5.3 LE THON EN REFRESH .....	30
5.4 LA SOLE CONGELÉE .....	32
<b>6. ETUDE DE LA PERCEPTION DE LA LÉGINE ET ÉLABORATION D'UN PLAN D'ACTION POUR DÉVELOPPER SA CONNAISSANCE SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS.....</b>	<b>34</b>
6.1 PERCEPTION DE LA LÉGINE SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS .....	34
6.2 POSITIONNEMENT DE LA LÉGINE SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS .....	35
6.3 PLAN D'ACTION .....	37
<b>7. ANNEXE 1 : GUIDES D'ENTRETIENS.....</b>	<b>42</b>
7.1 QUESTIONNAIRE OPÉRATEURS IMPLIQUÉS DANS LA COMMERCIALISATION DE LA LÉGINE EN FRANCE .....	42

# 1. Introduction

La pêcherie de légine australe est une pêcherie emblématique de la flotte de pêche française dans l'océan Indien. L'intégralité des 6 000 tonnes de captures est débarquée à La Réunion, et la quasi-totalité est exportée, notamment vers la Chine et les Etats-Unis. La Réunion ne représente qu'un marché modeste pour les individus de très petites tailles et les joues de légine. Des volumes à peine plus significatifs sont importés en Métropole où l'espèce est encore peu connue et dans une gamme de prix plutôt élevée par rapport aux autres poissons blancs. De plus, la légine est un poisson congelé et conditionné à bord. Or le marché français valorise plutôt traditionnellement les produits frais. Les poissons congelés (et poissons blancs en particulier) sont, pour la plupart, des espèces de grande consommation (lieu d'Alaska, cabillaud, saumon) dans des gammes de prix bien inférieures à celles de la légine. En plus des importations en provenance de la Réunion, le marché européen importe également de petites quantités de légine d'Atlantique Sud.

Le marché de la légine est donc traditionnellement un marché d'export, avec une dépendance forte aux marchés asiatiques et américains où cette espèce est, jusqu'à présent, bien valorisée, notamment dans les circuits de restauration haut de gamme mais également dans la grande distribution américaine et chinoise.

En 2020, notamment à cause de la crise sanitaire et de changements dans les procédures douanières, les ambitions de la filière légine de consolider le marché chinois ont été contrariées, les prix ont baissé et la nécessité d'une diversification des débouchés pour la légine française s'est fait sentir. Néanmoins, le marché est depuis reparti et la demande chinoise continue d'être le principal facteur d'influence du marché de la légine. Les prix sont donc repartis à la hausse à partir de 2022.

Par ailleurs, la pêcherie de légine a des atouts non négligeables en termes de valorisation potentielle, notamment sur le marché français. Il s'agit d'une pêcherie française dans un contexte où une grande majorité de la consommation de produits aquatiques est importée et où la filière déploie beaucoup d'efforts pour distinguer et valoriser les produits issus de la pêche française.

En outre, il s'agit d'une pêcherie strictement gérée, avec un suivi rigoureux de l'état des stocks et des quotas fixés en suivant une approche de précaution qui ont permis à la pêcherie de légine d'être certifiée MSC. Or les attentes des consommateurs en termes de durabilité de la ressource et des pratiques de pêches ne cessent de croître. Certains opérateurs (grande distribution, transformateurs, chefs étoilés, poissonniers, etc.) ont d'ailleurs déjà adopté des règles d'approvisionnement favorisant les produits certifiés issus de la pêche durable.

Ainsi le développement du marché français, et plus généralement du marché européen, de la légine fait face à des obstacles structurels mais a également des atouts à valoriser. Il s'agit d'identifier des pistes de développement du marché français pour permettre la diversification des débouchés de la filière.

## 2. Méthodologie

L'objectif général de l'étude est d'apporter un appui aux acteurs de la filière de la légine australe afin de leur permettre de définir un plan d'action commercial et marketing.

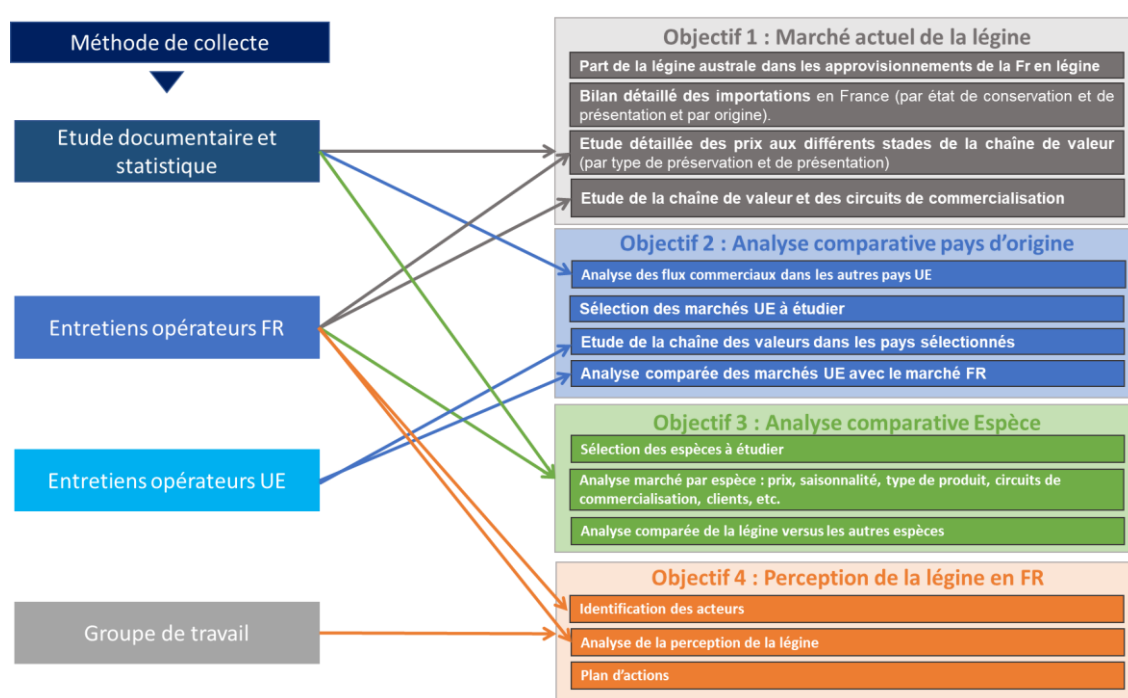
Plus particulièrement, les différents objectifs de la mission sont :

- **Objectif 1** : étude et analyse du marché français de la légine (*Dissostichus eleginoides*).
- **Objectif 2** : analyse de compétitivité de la légine française en comparant les marchés de la légine française (*Dissostichus eleginoides*) et la légine (*Dissostichus eleginoides*) d'autres origines.
- **Objectif 3** : analyse comparative de la légine (*Dissostichus eleginoides*) avec d'autres espèces comparables.
- **Objectif 4** : étude de la perception de la légine (*Dissostichus eleginoides*) sur le marché français et élaboration d'un plan d'action pour développer la connaissance de la légine sur le marché français.

Pour répondre aux quatre objectifs spécifiques détaillés dans le cahier des charges, nous avons construit une méthode permettant de rationaliser la collecte de données. Ceci, afin de ne pas sur-solliciter les opérateurs à interroger. Ainsi notre méthode s'est articulée en 4 étapes principales : une étape de **structuration** (incluant notamment des entretiens avec les armements de l'ex-SARPC, Syndicat des Armements Réunionnais de Palangriers Congélateurs), une phase de **collecte de données** (données statistiques et entretiens auprès des opérateurs), une phase de **consultation** pour la définition du plan d'action et une phase de **valorisation** des données collectées et de **rédaction** des livrables.

La contribution de chaque méthode aux quatre objectifs de l'étude est présentée dans le schéma ci-dessous.

**Figure 1 : Contribution des outils de collecte aux objectifs de l'étude**



Source : Elaboration AND-International

## 2.1 Étude documentaire et statistique

La liste des sources documentaires et statistiques qui a été utilisée pour répondre aux différents objectifs de l'étude comprend :

- Les statistiques de production (pêche) françaises et internationales de la base FAO Fish Stat ;
- Pour les données de commerce extérieur (la légine étant un produit majoritairement destiné à l'exportation) :
  - o Les données déclaratives des armements à l'administration des TAAF (captures et exportations).
  - o Les données de commerce extérieur (COMEXT pour les autres pays UE, données douanières pour la France).
- Autres données de marché : données de prix des marchés de gros par exemple ou relevés de prix.

Il faut souligner que les sources de données quantitatives présentent des limites. En particulier, les données européennes de commerce extérieur (COMEXT) ne distinguent pas les différentes espèces de légine (légine australe et légine antarctique).

Cette limite a été prise en compte dans les analyses, notamment concernant la comparaison du marché de la légine australe avec les autres espèces de légine.

## 2.2 Entretiens auprès des opérateurs de la filière en France et dans les pays européens sélectionnés

Tout au long de l'étude, nous avons réalisé l'ensemble des entretiens suivants :

### - Entretiens de cadrage

Au démarrage de la mission, nous avons réalisé **six entretiens** avec les responsables de la flotte de pêche à la légine australe à la Réunion. Ces entretiens ont permis d'échanger sur les sujets suivants :

- État des lieux de la filière au niveau de la production : évolution des quotas, prix, marchés, etc. ;
- Identification des opérateurs de l'aval de la filière légine en France et dans d'autres pays UE ;
- Discussion concernant la sélection des trois espèces 3 et des trois pays pour l'analyse comparative.

### - Entretiens avec les opérateurs

Pour répondre aux différents objectifs de l'étude, des entretiens avec les types d'opérateurs suivants ont été réalisés :

- Opérateurs impliqués dans la commercialisation de la légine en France ;
- Opérateurs impliqués dans la commercialisation de la légine dans d'autres pays européens pertinents ;
- Opérateurs impliqués dans la commercialisation des espèces sélectionnées pour l'analyse comparative.
- Organisations pertinentes d'organisation et de structuration de la filière (France Filière Pêche et MSC France)



Des guides d'entretiens semi-directifs ont été développés afin d'interroger les différents acteurs de la filière. Ces guides d'entretiens sont fournis en annexe 1.

## 2.3 Difficultés rencontrées

Le marché de la légine est un marché de niche regroupant un petit nombre d'opérateurs en France et en Europe. De ce fait, nous avons rencontré des difficultés particulières à obtenir des entretiens de la part de certains opérateurs, soit parce qu'ils ne souhaitent pas communiquer d'informations sur leur entreprise et leur stratégie commerciale dans un marché aussi réduit, soit parce qu'ils ne travaillaient pas la légine et n'étaient pas spécialement intéressés par le sujet. Les opérateurs dans les pays de l'UE sélectionnés pour le benchmark pays ont été particulièrement difficiles à contacter et à interroger.

En conséquence, à la place du **groupe de travail** initialement prévu, nous avons inclus des questions sur la perception de la légine dans la phase d'entretiens avec les opérateurs français. Ces éléments ainsi que le plan d'action ont ensuite été présentés et discutés lors du comité de pilotage final en septembre 2023.

## 3. Étude et analyse du marché français de la légine

### 3.1 Les captures de légine australe : place de la France dans le monde

En 2021, les captures mondiales de légine australe ont atteint 20 704 tonnes (équivalent poids vif). La France était le premier pays producteur avec 5 537 tonnes (27% des captures totales), suivie par l'Argentine (18%), et l'Australie (17%). Les autres pays ayant des captures significatives étaient la Corée du Sud (11%), le Chili (9%), le Royaume-Uni (6%) et les Îles Falkland (3%).

Les captures mondiales sont relativement stables d'une année sur l'autre, notamment du fait de la gestion par TAC (Totaux Admissibles de Captures) et quotas (-4% sur la période 2012-2021). Néanmoins on observe des variations importantes pour les captures de certains pays principaux sur la dernière décennie : fortes hausses pour la Corée du Sud (62%), l'Australie (26%), le Royaume-Uni (23%) et dans une moindre mesure en Argentine (+13%) ; légère baisse pour la France (-5%) et forte baisse pour le Chili (-60%).

**Tableau 1 : Captures de légine australe dans le monde (Tonnes)**

Pays	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Evol. 2021/12
<b>France</b>	5.810	5.990	6.430	5.354	6.585	6.202	6.025	5.889	5.962	5.537	<b>-5%</b>
<b>Argentine</b>	3.266	3.464	3.897	3.719	3.656	3.669	3.705	3.919	3.785	3.701	<b>13%</b>
<b>Australie</b>	2.726	2.718	2.801	4.123	2.776	6.740	3.138	3.412	3.009	3.434	<b>26%</b>
<b>Corée du Sud</b>	1.385	2.069	1.815	2.003	2.049	2.398	2.200	2.269	2.078	2.241	<b>62%</b>
<b>Chili</b>	4.656	4.090	2.707	3.768	5.271	3.649	3.008	3.409	3.236	1.861	<b>-60%</b>
<b>Royaume Uni</b>	1.001	1.209	1.312	1.164	1.165	1.154	1.133	1.135	1.219	1.233	<b>23%</b>
<b>Iles Falkland</b>	1.150	1.340	911	1.134	1.122	833	1.045	1.111	1.091	1.023	<b>-11%</b>
<b>Uruguay</b>	208	248	385	553	1.239	1.023	925	1.009	190	604	<b>190%</b>
<b>Afrique du Sud</b>	269	185	283	312	248	83	308	267	261	361	<b>34%</b>
<b>Nouvelle-Zélande</b>	404	640	422	458	418	524	384	379	329	343	<b>-15%</b>
<b>Autres</b>	734	541	314	385	659	980	999	612	519	368	<b>-50%</b>
<b>Total</b>	<b>21.610</b>	<b>22.494</b>	<b>21.275</b>	<b>22.974</b>	<b>25.187</b>	<b>27.255</b>	<b>22.869</b>	<b>23.410</b>	<b>21.678</b>	<b>20.704</b>	<b>-4%</b>

Source : FAO

A noter que les captures mondiales de l'autre espèce de légine, la **légine antarctique**, sont bien moins élevées. Elles ont atteint 2 653 tonnes en 2021 et les principaux pays producteurs étaient la Corée du Sud (36%), l'Ukraine (17%), le Royaume-Uni et la Nouvelle Zélande (13% chacun) et l'Espagne (10%).

## 3.2 Exploitation et gestion de la pêche de légine australe dans la ZEE française<sup>1</sup>

Dans les années 70, la pêche dans les Zones Economiques Exclusives (ZEE) autour des îles Kerguelen et Crozet concernait plusieurs espèces dont le colin de Kerguelen, le colin austral et le poisson des glaces. A partir de la fin des années 90, la pêche s'est concentrée sur une seule espèce qui est la légine australe, avec la mise en place de mesures de gestion dès le début de son exploitation.

La légine australe (*Dissostichus eleginoides*) est un poisson de la famille de Nototheniidae. Il s'agit d'une espèce démersale qui a une croissance lente et une grande longévité. Elle atteint la maturité à environ 8-10 ans d'âge et peut vivre 45-50 ans. De ce fait, il s'agit d'une espèce vulnérable à la surpêche<sup>2</sup>. Elle effectue la majeure partie de son cycle de vie sur les plateaux pré-insulaires et les hauts fonds de l'océan australe, dont ceux des ZEE françaises de Crozet et Kerguelen.

- **Une gouvernance locale très cadrée**

Les TAAF sont une collectivité d'outre-mer. Ainsi la gestion des pêcheries dans ses eaux n'est pas soumise à la politique commune de la pêche de l'Union Européenne. Elle relève plutôt de dispositions particulières fixées par le Code Rural et de la Pêche Maritime. Par ailleurs, la pêche de la légine est également cadrée par les engagements internationaux de la France, en particulier dans le cadre de la Convention sur la conservation de la faune et de la flore marines dans l'Antarctique (CCAMLR). Ainsi, les activités de pêche exploitant la légine sont soumises à la réglementation des TAAF, émise par arrêté et définissant les mesures de gestion techniques pour la pêche dans la ZEE française (Crozet et Kerguelen), en conformité avec les exigences internationales sous la CCAMLR.

En 2015, et pour une durée de trois ans, un premier plan de gestion de la pêche a été élaboré par les TAAF ; Il visait notamment à concilier l'exploitation optimale et la préservation à long terme de la ressource et de son écosystème. Un deuxième plan de gestion a été élaboré et est entré en vigueur en juillet 2019 pour une durée de 6 ans, suite à un rapport du contrôle général économique et financier (CGefi) de 2019 qui avait préconisé d'offrir « *aux armateurs un cadre simplifié qui rende la répartition des quotas plus transparente et moins contestable* »<sup>3</sup>.

Par ailleurs, la majeure partie des eaux de Kerguelen et Crozet dans lesquelles évolue la pêche à la légine sont classées en réserve naturelle marine des Terres australes françaises depuis 2016. Ainsi la gestion environnementale est renforcée.

Un contrôleur est débarqué sur chaque navire de pêche à la légine pour veiller à la bonne application de la réglementation qui vise à préserver les stocks de la légine mais aussi l'environnement marin.

- **Une gestion de pêche basée sur la définition des Totaux Admissibles de Captures**

---

<sup>1</sup> Les informations présentées dans cette partie sont tirées du : 1) site des TAAF (<https://taaf.fr/missions-et-activites/peche-durable-et-raisonnee/peche-dans-les-australes/>), 2) rapport sur la gestion de la pêche de légine dans les Terres australes et antarctiques françaises ; 3) le plan de gestion de la pêche de la légine australe *Dissostichus eleginoides* dans les zones économiques exclusives des îles Kerguelen et de l'Archipel Crozet 2019-2025 ; et 4) le rapport de la Cour des comptes concernant les TAAF (<https://www.ccomptes.fr/system/files/2022-07/20220729-S2022-1116-Terres-australes-et-antarctiques-fran--aises-TAAF.pdf>) 5) les entretiens avec les armateurs et le SARPC.

<sup>2</sup> [http://archive.ccamlr.org/pu/F/cds/ID%20Guide%20PatToothFish\\_FRE.pdf](http://archive.ccamlr.org/pu/F/cds/ID%20Guide%20PatToothFish_FRE.pdf)

<sup>3</sup> L'arrêté n°2019-59 du 2 juillet 2019 portant approbation du plan de gestion 2019-2025 de la pêche de la légine australe (*Dissostichus eleginoides*) dans les zones économiques exclusives des îles Kerguelen et de l'archipel Crozet

Les Totaux Admissibles de Capture (TAC) sont fixés tous les 3 ans par le préfet administrateur des TAAF, sur la base des recommandations du Muséum National d'Histoire Naturelle (MNHN) qui joue un rôle essentiel : il mène depuis les années 1970 un suivi scientifique rigoureux du stock de légine et propose aux TAAF des TAC respectueux de l'état de ce stock.

Selon le plan d'action 2019-2025, la sélection des armements autorisés à pêcher se fait sur la durée du plan, soit six ans. En revanche, l'établissement des TAC est triennal et l'attribution des quotas annuelle.

Le tableau ci-dessous représente l'évolution des quotas sur les dernières années sur les îles Kerguelen et Crozet.

**Tableau 2 – TAC de légine pour la ZEE française, en tonnes de poids vif**

ZEE	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021
<b>Kerguelen</b>	5.300	5.050	5.040	4.980	5.200	5.200
<b>Crozet</b>	1.000	1.300	1.100	935	800	800
<b>Total</b>	<b>6.300</b>	<b>6.350</b>	<b>6.140</b>	<b>5.915</b>	<b>6.000</b>	<b>6.000</b>

La France détient le TAC le plus important, mais l'Argentine, le Chili et l'Australie sont des concurrents sur le marché international.

- **Un nombre limité de navires exploitant la légine dans la ZEE française**

Le plan de gestion précise les modalités d'attribution des autorisations d'exploitation de la légine, y compris les critères de sélection, à savoir des critères d'antériorité, environnementaux et socio-économiques.

Suite à la décision du tribunal administratif de La Réunion du 14 mars 2022 annulant partiellement des dispositions du plan de gestion, notamment celles portant sur les critères d'antériorité, les conditions d'intégration de nouveaux acteurs dans la pêcherie ont été assouplies. Ainsi, le nombre de navires autorisés à pêcher la légine dans les TAAF a augmenté de 7 à 9 navires.

Toutefois, ce nombre de navires doit rester limité du fait des contraintes environnementales, du savoir-faire nécessaire et de l'ampleur des investissements liés aux équipements spécifiques à ce type de pêche.

La flotte exploitant la légine australe est constituée de palangriers congélateurs basés sur La Réunion, bien qu'ils pêchent autour des îles Kerguelen et Crozet. Il s'agit de navires industriels spécialisés, de 55 à 63 mètres de long, qui embarquent une trentaine de marins pour des marées de plus de deux mois, pour 3 à 4 fois par an. La pêche se fait exclusivement à la palangre profonde, seul engin autorisé.

- **Une pêcherie certifiée MSC envisageant des bénéfices environnementales et économiques**

Les armements de la pêche palangrière à la légine réunis au sein du Syndicat des Armements Réunionnais de Palangriers Congélateurs (SARPC), appuyés par les TAAF et le MNHN, ont lancé une démarche de certification environnementale MSC (*Marine Stewardship Council*), qui a abouti à la certification en 2013 à Kerguelen et en 2017 à Crozet. Les deux pêcheries ont été recertifiées en 2018 pour une période de 5 ans. La certification fait l'objet de réexamens annuels.

- **Des pratiques et débarquements homogènes au sein des armements**

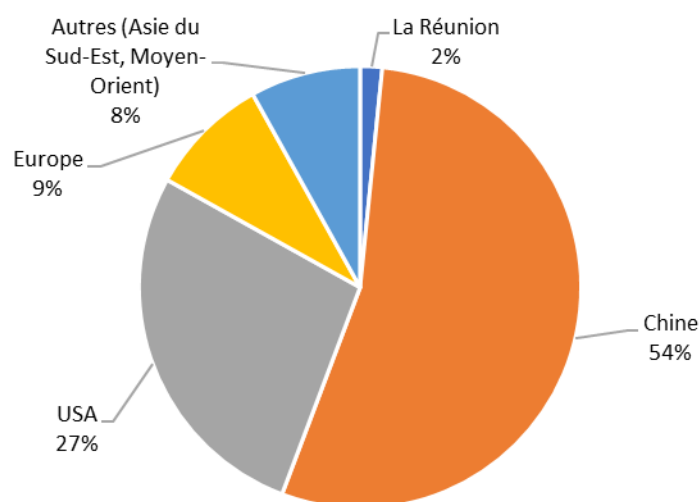
Les quatre principaux armements ont des pratiques comparables : ils débarquent l'essentiel de leurs captures sous forme de poissons entiers congelés étêtés, équeutés et vidés (rendement 2/3). Ainsi pour 6 000 tonnes de captures en poids vif, environ 4 000 tonnes sont débarquées à la Réunion après cette première transformation à bord.

De petites quantités sont transformées à bord (filets ou darnes + coproduits) afin d'approvisionner le marché local Réunionnais (restaurants ou rayons surgelés des supermarchés locaux). Pour le reste

des captures, elles sont principalement exportées dans des conteneurs frigorifiques par bateau vers les marchés chinois et américain. L'importance relative de ces deux destinations dépend de chaque armement en fonction de sa stratégie commerciale, son implantation, ses partenaires. En compilant les informations transmises par les armements, la Chine arrive largement en tête avec 54% des volumes, suivie des USA (27%).

Les exportations vers l'Europe sont très faibles en comparaison (9%). Les principaux pays européens sont la France et le Royaume-Uni. D'autres destinations minoritaires ont été évoquées en Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient mais pour des volumes aléatoires et relativement modestes.

**Figure 2 – Marchés de destination des captures françaises de légine en volume**



Sources : Entretiens avec les armements, décembre 2022

Les poissons sont calibrés lors de la vente car correspondant aux préférences spécifiques des différents marchés de destination :

- Petites tailles (<4 kg) : Chine et La Réunion ;
- Tailles intermédiaires (4-8 kg) : Europe (calibre le plus cher) ;
- Grande taille (8 kg+) : USA ;

Outre la transformation à bord, quelques dizaines de tonnes de légine par an sont transformées à terre dans des installations à La Réunion (valorisation des coproduits, fumaison, conditionnement).

L'ensemble de la production est certifié MSC, label considéré comme une garantie d'accès à certains marchés (notamment américain).

### 3.3 Les principaux marchés de la légine australe française

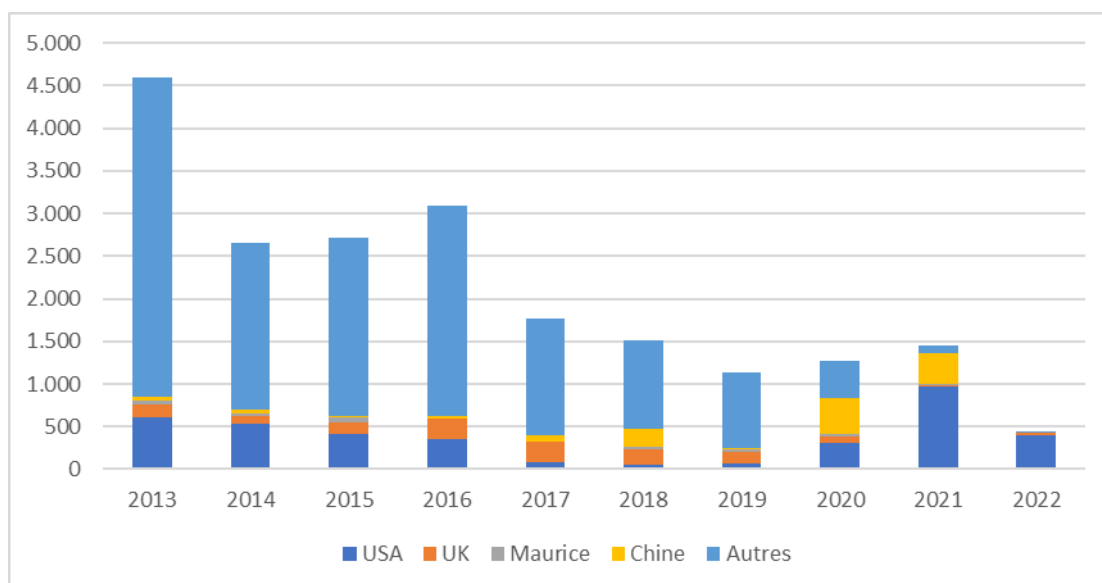
#### 3.3.1 Analyse des données COMEXT de commerce extérieur

Bien qu'il existe deux espèces de légine qui sont exploitées *Dissostichus eleginoides* et *Dissostichus mawsoni*, les codes douaniers ne permettent pas de distinguer les deux espèces et concernent l'appellation *Dissostichus spp.* Pour la légine française, les exportations sont principalement composées de légine australe *Dissostichus eleginoides*.

## Résultat des analyses

Les **exportations** françaises de légine varient considérablement en volume d'une année sur l'autre, avec une forte tendance à la baisse. En 2022, ces données rapportent donc un total exporté de 444 tonnes environ, ce qui est loin des 4 000 tonnes (vidé-étêté-équeuté) de légine commercialisées par les armements réunionnais chaque année. En 2002, les USA représentent 91% des exportations françaises de légine en volume. Le total des exportations en 2022 marque une diminution significative par rapport à 2021 (444 tonnes contre près de 1.500 tonnes en 2021). Cette diminution est particulièrement liée à une diminution des exportations vers les Etats Unis (-59%) et vers la Chine (-99%). Ni les ordres de grandeurs ni la part de chaque destination principale ne reflète les informations fournies par les armements lors des entretiens de structuration.

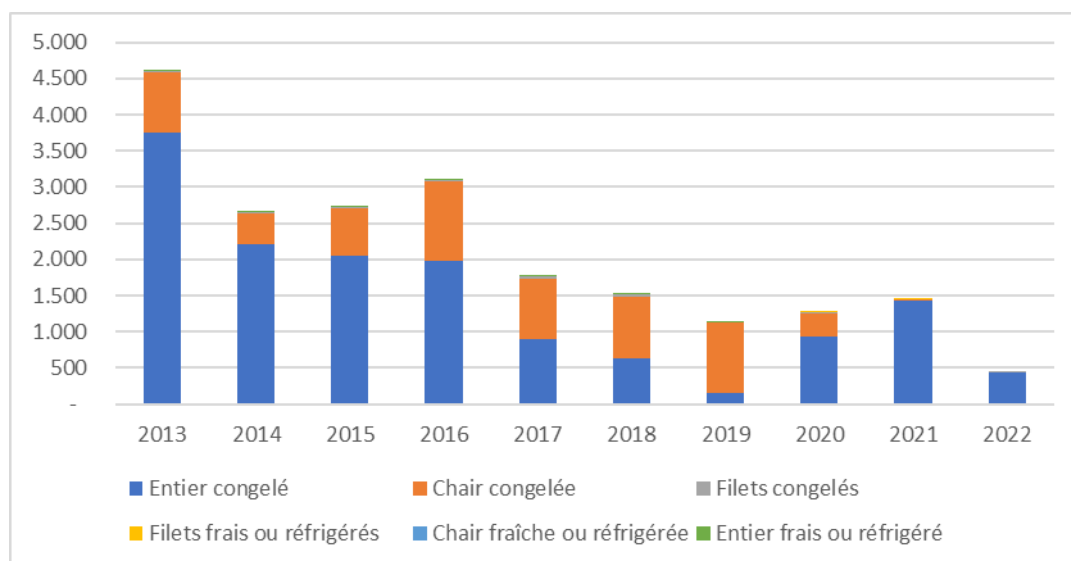
**Figure 3 – Exportations françaises de légine par principales destinations (tonnes de poids net)**



Source : COMEXT

Selon ces mêmes données, 98% des exportations françaises de légine étaient composées de poisson entier congelé et la chair congelée seulement 2%. L'analyse de ces données sur la dernière décennie montre que la chair congelée représentait une part importante des exportations jusqu'en 2021 où les quantités exportées sont négligeables.

**Figure 4 – Exportations françaises de légine par principaux produits (tonnes de poids net)**

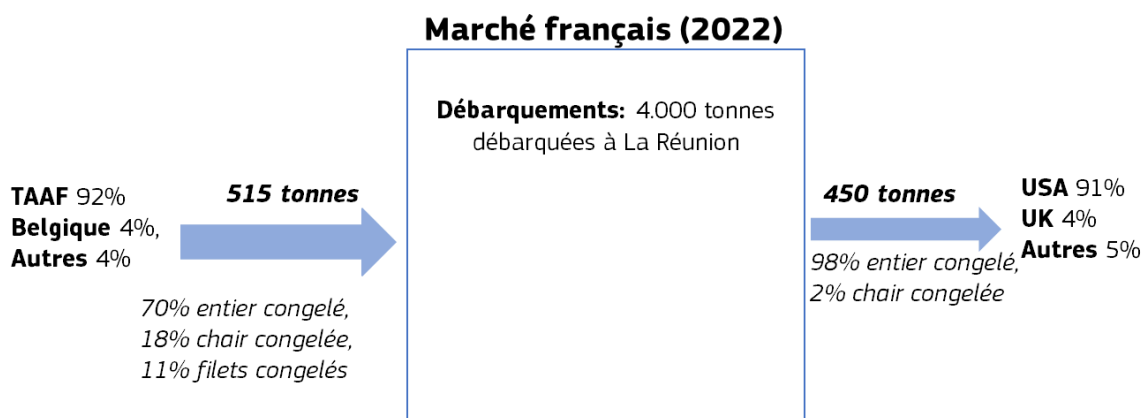


Source : COMEXT

D'autre part, les **importations** françaises de légine ont atteint 406 tonnes en 2022. Les Terres Australes et Antarctiques Françaises (TAAF) représentaient 92% du volume total importé. Une autre origine importante était la Belgique (4% du total des importations françaises, le pays est certainement le point d'entrée dans l'UE des importations en provenance du Chili ou d'Australie). La légine entière congelée représentait 70% des volumes importés, la chair congelée 18% et les filets congelés 11%.

Si on réalise un bilan d'approvisionnement à partir de ces données, on obtient le schéma suivant :

**Figure 5 – Bilan d'approvisionnement en légine de la France (tonnes de poids net)**



Source : COMEXT

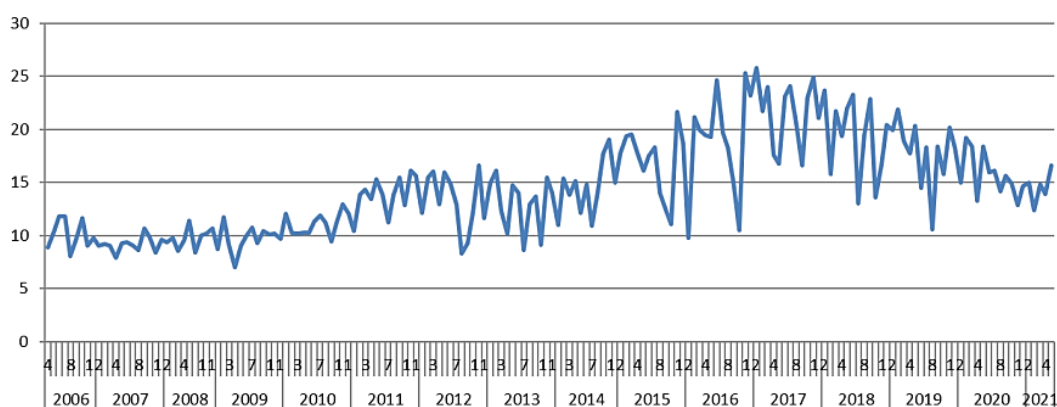
On remarque ainsi que l'exploitation des données de commerce extérieur ne permet pas de rendre compte de la réalité des échanges commerciaux. La pêche débarque en effet des volumes relativement stables d'une année sur l'autre et essentiellement tournée vers l'exportation vers des pays tiers. Ni les ordres de grandeur, ni la répartition par principaux partenaires commerciaux ne sont cohérents avec les informations récoltées auprès des armements. L'impossibilité de séparer les flux entre La Réunion et la Métropole rend l'analyse des données particulièrement délicate.

Ainsi l'exploitation des données déclaratives détenues par l'administration des TAAF s'avère essentielle pour faire une analyse quantitative des flux de produits sur plusieurs années.

### 3.3.2 Analyse des données des TAAF

**Stade de la débarque :** Au niveau des **prix**, après un pic du marché en 2016-2017 (jusqu'à 25 EUR/kg de poids vif), une chute des cours a été observée. Cette baisse s'est encore accélérée en 2020 avec la pandémie et la fermeture des principaux marchés (Chine et Etats-Unis en particulier, qui correspondent à plus de 75% des exportations selon les données des TAAF), le prix moyen tombant en dessous de 15 EUR/kg. En 2021 néanmoins, la reprise des marchés s'est accompagnée d'une hausse des prix de la légine qui ont de nouveau, légèrement baissé en 2022 selon les opérateurs interrogés.

**Figure 6 – Prix de première vente moyen – tous produits de légine confondus**



Source : Les Terres Australes Et Antarctiques Françaises, Cour des Comptes

**Stade de l'export :** les données d'exportation transmises par les TAAF permettent d'analyser la composition des exportations en termes de produits, les principales destinations (hors La Réunion), et les prix moyens.

Les volumes exportés ces 5 dernières années ont varié entre 3 500 et 4 500 tonnes en poids net, avec une part HGT (étêté-équeté-vidé) autour de 90%. En 2022, le HGT représentait 91% des volumes exportés, les volumes restant étant composés de collier (6%), de têtes (2%), filets et d'autres co-produits ou chutes de filetage (joutes, arêtes, chair, etc.).

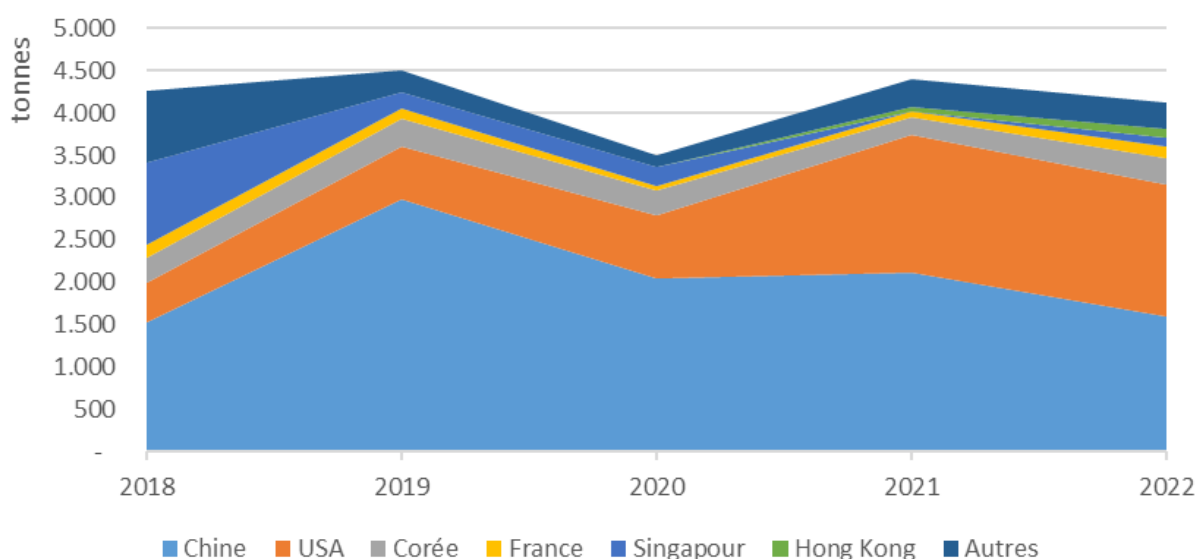
En 2022, les principales destinations des exportations étaient la Chine (39%) et les USA (37%), suivis de loin par la Corée du Sud (8%). La France était la première destination européenne avec 3% des volumes exportés (130 tonnes). On note aussi parmi les autres destinations majeures Singapour et Hong Kong, qui sont probablement également des plateformes pour la réexportation vers d'autres marchés asiatiques. Un certain nombre d'armements réunionnais étant affiliés à des entreprises françaises, il est probable qu'une partie des exportations vers la France soit également réexportée vers d'autres marchés européens.

L'analyse des données d'exportation sur la période 2018-2022 montre deux phénomènes majeurs :

- La forte baisse des volumes exportés, notamment vers la Chine, en 2020, principalement liée aux difficultés logistiques résultant de la crise COVID-19.
- La forte baisse de la part chinoise dans les exportations à partir de 2021 à l'avantage de la part des USA.



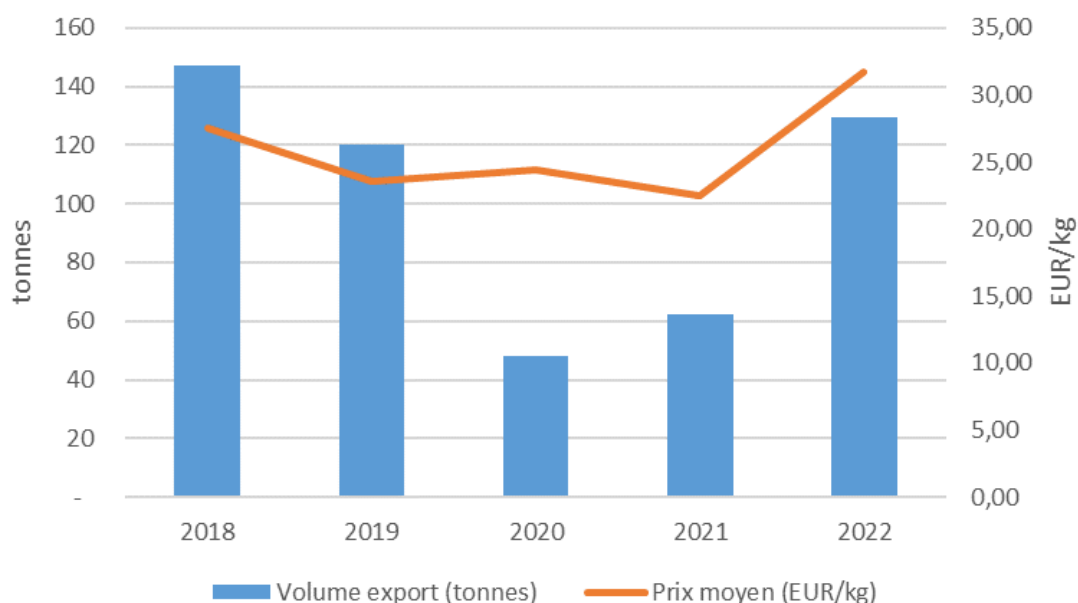
**Figure 7 – Exportations – tous produits de légine confondus**



Source : TAAF

Pour ce qui est des exportations vers la France, elles sont essentiellement composées de produits HGT (98% des volumes). On remarque une forte variabilité des volumes d'une année sur l'autre : de plus de 140 tonnes en 2018 à moins de 50 tonnes en 2020. En 2022, les volumes semblent avoir retrouvés les niveaux pré-Covid. Les prix moyens annuels ont également fluctué, avec une tendance à la baisse observée entre 2018 et 2021 et un fort rebond en 2022 pour dépasser les 30 EUR/kg.

**Figure 8 – Exportations vers la France et prix moyen – tous produits de légine confondus**

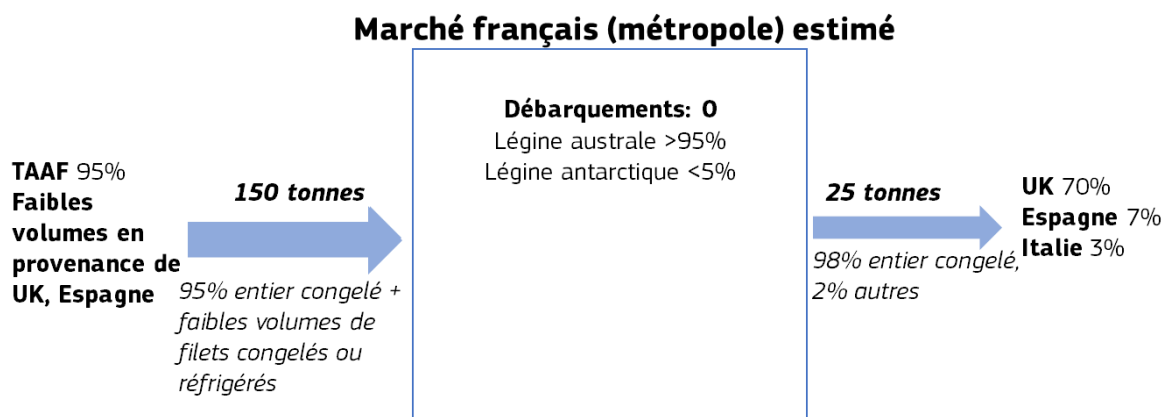


Source : TAAF

### 3.4 Le marché français métropolitain

Les données des TAAF nous ont montré que les importations de légine en France métropolitaine atteignaient environ 120-130 tonnes, essentiellement de la légine entière congelée. A ces importations en provenance de La Réunion s'ajoutent quelques dizaines de tonnes importées du Royaume-Uni et d'Espagne, potentiellement avec une partie concernant de la légine antarctique débarquée en Espagne (voir 4.2.). L'essentiel des importations concerne la légine entière congelée (HGT) bien qu'un faible pourcentage soit transformé en filets à La Réunion avant d'être exporté. De la même manière, on estime les exportations depuis la Métropole à environ 25 tonnes, essentiellement du poisson entier congelé. Le Royaume-Uni est le principal marché d'exportation pour les opérateurs métropolitains.

**Figure 9 – Bilan d’approvisionnement estimé de la France métropolitaine pour la légine (tonnes de poids net)**



Source : Elaboration AND-I basé sur les données des TAAF, des entretiens avec les opérateurs et les données COMEXT.

Un petit nombre d’opérateurs importent la légine sur le marché métropolitain. Il s’agit essentiellement :

- D’entreprises spécialisées dans les espèces exotiques à haute valeur ajoutée ciblant la restauration haut-de-gamme et le négoce.
- De mareyeurs/transformateurs liés aux armements qui importent de faibles quantités de légine sur le marché métropolitain, essentiellement pour apporter de la visibilité à leur produit.

Ces entreprises transforment elles-mêmes ou font transformer la légine chez des transformateurs spécialisés dans la décongélation et le filetage, en Métropole ou directement à La Réunion. Les débouchés pour ces entreprises sont centrés sur la **restauration étoilée** et l’**exportation** vers des destinations à forte valeur ajoutée (Suisse, Royaume-Uni, capitales européennes, Moyen-Orient, etc.). Il n’y a pas de légine actuellement vendue au détail en France métropolitaine. Actuellement, hormis en Chine, à Hong Kong, aux USA et à La Réunion, sur tous les autres marchés, on ne trouve de la légine que dans la restauration haut-de-gamme et épisodiquement chez quelques traiteurs de luxe.

Certains restaurateurs achètent la légine entière et la décongèlent et la découpent eux-mêmes. Néanmoins la tendance va plutôt vers un accroissement de la part des filets congelés et même du refresh (barquettes sous vide réfrigérées). La principale raison est le manque de personnel formé, même dans les grands restaurants étoilés, pour la décongélation optimale et la découpe du poisson. Une autre raison est que la légine est un poisson relativement gros, ainsi la décongélation d’une pièce de 2-3 kg donne 8-10 portions à vendre sous 3 jours ce qui présente un risque de pertes.

Les **prix** de gros relevés en 2022-2023 en France métropolitaine sont de 40-60 EUR/kg pour un poisson entier congelé (HGT) ; et le filet et pavé sur peau se vendent entre 70 à 150 EUR/kg (prix hors taxe).

Ces entreprises sont actuellement les principaux relais en Métropole pour faire connaître la légine auprès des restaurateurs et réalisent un travail important de **communication** et **présentation** du produit. Certains restaurateurs, notamment les chefs étoilés, peuvent également prendre part à la communication autour de la légine. Si les chefs étoilés sont familiarisés avec la légine c'est parce qu'ils passent très souvent au cours de leur formation par le Japon, qui est un passage obligé pour la préparation du poisson dans la restauration haut de gamme. Or au Japon, la légine est bien identifiée et connue comme un mets particulièrement recherché et de prestige.

## 4. Benchmark pays : analyse comparative de la légine d'origine France et la légine d'autres origines

### 4.1 Choix des pays pour l'analyse comparative

La sélection des pays pour le benchmark pays s'est faite sur les critères suivants :

- Niveaux de captures/débarquements de légine.
- Niveaux des flux import/export.
- Niveaux de consommation de produits de la mer.
- Taille du marché de consommation, notamment en restauration hors-domicile.
- Consentement à payer pour du poisson haut de gamme.

En Europe, seuls trois pays exploitent la légine. La France détient le plus large TAC en moyenne de 6 000 tonnes. Le Royaume-Uni est le second producteur avec des captures annuelles de 1 661 tonnes sur les 10 dernières années et l'Espagne occupe la troisième place européenne avec près de 635 tonnes en moyenne sur la même période (mais avec une plus grande variabilité).

**Tableau 3 – Captures de légine en Europe**

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Evol. 2020/12
<b>FR</b>	5.810	5.990	6.430	5.354	6.585	6.217	6.089	5.905	5.644	5.537	-5%
<b>ES</b>	777	691	362	494	948	637	722	581	780	361	-54%
<b>RU</b>	1.654	1.707	1.728	1.770	1.655	1.294	1.938	1.761	1.527	1.578	-5%

Source : FAO

Ainsi **l'Espagne** et le **Royaume-Uni** ont été sélectionnés, étant à la fois pêcheur et importateurs/exportateurs de légine. Le troisième pays a été sélectionné en considérant l'importance du marché intérieur de consommation de produits de la pêche et de l'aquaculture. C'est donc **l'Italie** qui a été sélectionnée après discussion avec le comité de pilotage.

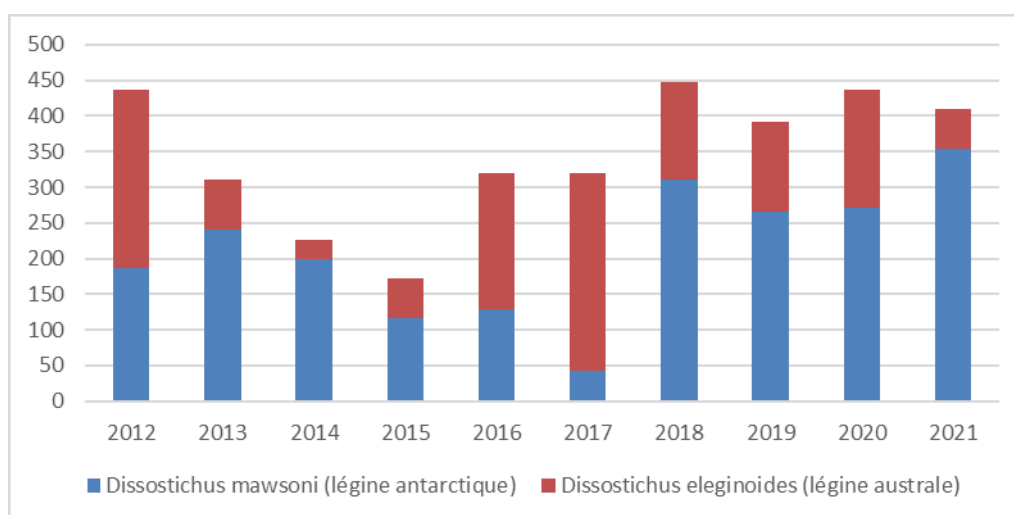
## 4.2 Le marché espagnol

L'Espagne est un marché incontournable de l'UE pour les produits de la pêche, à la fois pour sa flotte de pêche active sur une grande partie du globe, son marché de consommation, l'importance de ses flux d'import-export et son industrie de transformation.

En 2021, les **captures** espagnoles de légine se sont élevées à 361 tonnes (70% de légine antarctique et 30% de légine australe). Les captures espagnoles sont réalisées en Atlantique Sud et connaissent une relative grande variabilité. Sur la dernière décennie, les captures espagnoles de légine ont ainsi oscillé entre quasiment 1 000 et 360 tonnes.

Une partie importante de ces captures est débarquée sur le territoire espagnol. Selon les données Eurostat, les **débarquements** de légine en Espagne en 2021 se sont élevés à 410 tonnes, essentiellement sous forme de poisson entier congelé vidé étêté équeuté. La légine antarctique représente 86% du volume total des débarquements, la légine australe seulement 14%. Sur les dix dernières années, les débarquements de légine en Espagne ont fortement varié, entre 170 et 450 tonnes. La part de chaque espèce a également beaucoup varié. Néanmoins, depuis 2018, les débarquements sont relativement stables, autour de 400 tonnes.

**Figure 10 – Débarquements de légine en Espagne (tonnes de poids net)**

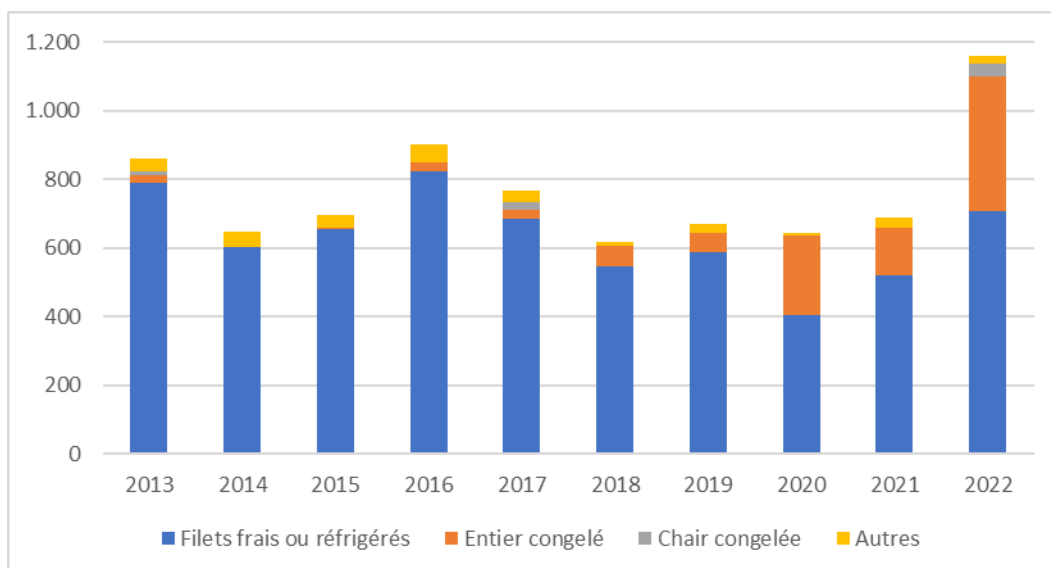


Source : Eurostat

En termes de commerce extérieur, le marché espagnol est actif pour les importations comme pour les exportations.

En 2022, les **importations** de légine se sont élevées à 1 159 tonnes (poids net). Il s'agissait essentiellement de filets réfrigérés (61% du volume total importé) et de poissons entiers congelés (34%). Sur les dix dernières années, les importations espagnoles de légine ont oscillé entre 600 et 1 160 tonnes, essentiellement composées de filets réfrigérés.

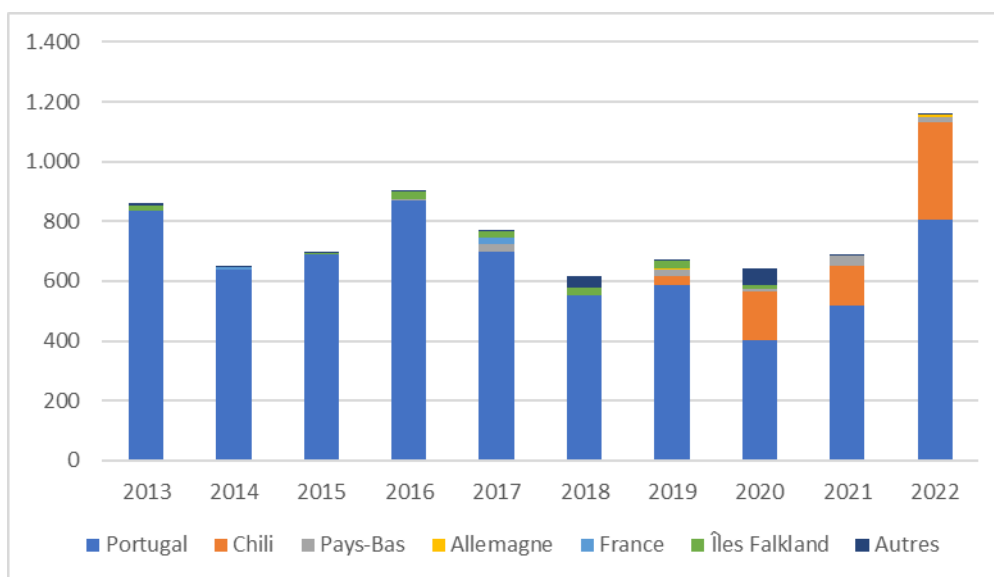
**Figure 11 – Importations espagnoles de légine par principaux produits (tonnes de poids net)**



Source : Eurostat-Comext

En 2022, les importations provenaient majoritairement de deux origines : le Portugal (70% du volume total importé, essentiellement des filets réfrigérés) et le Chili (28%, légine entière et congelée). Lorsqu'on examine l'origine des importations de légine sur la période 2013-2022, on observe que l'importance des importations chiliennes est récente (à partir de 2020).

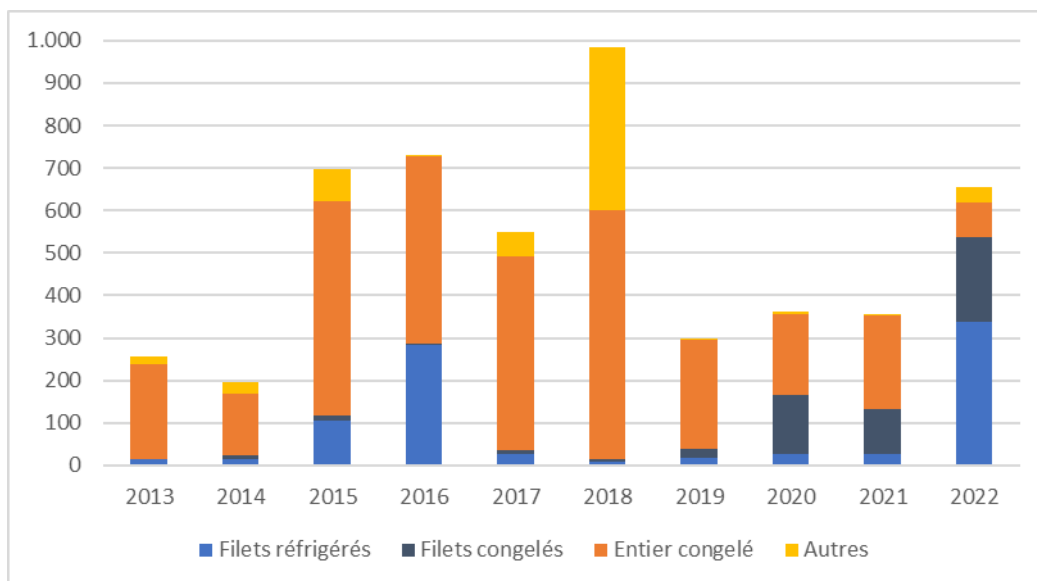
**Figure 12 – Importations espagnoles de légine par origines principales (tonnes de poids net)**



Source : Eurostat-Comext

Par ailleurs, en 2022, les **exportations** espagnoles de légine se sont élevées à 656 tonnes (poids net). Il s'agissait essentiellement de filets réfrigérés (51% du volume total exporté) et de filets congelés (30%), l'entier congelé ne représentant que 13% des volumes exportés. Il convient de signaler que les exportations espagnoles de légine ont fortement varié sur la dernière décennie (entre 200 et 1 000 tonnes) et que les poissons entiers et congelés représentaient la majorité des volumes exportés avant 2022.

**Figure 13 – Exportations espagnoles de légine par principaux produits (tonnes de poids net)**

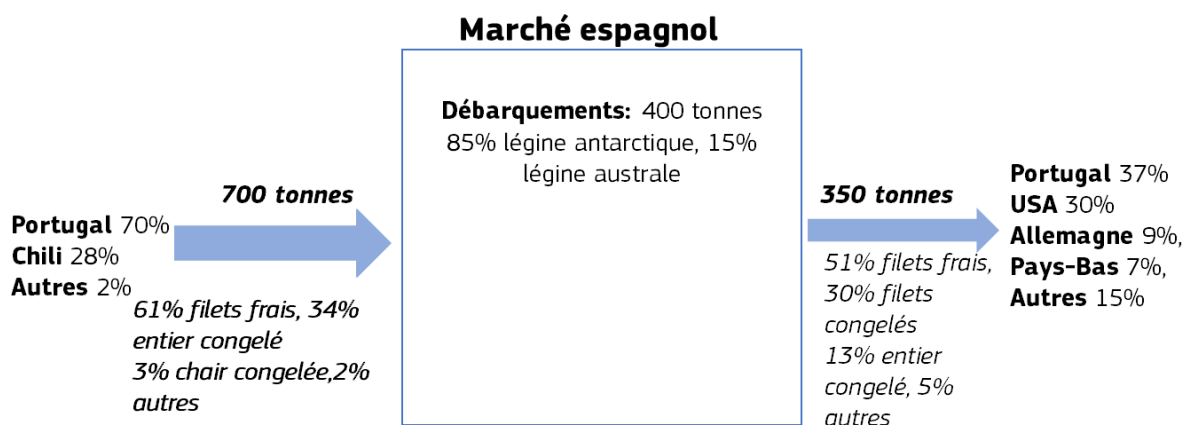


Source : Eurostat-Comext

En 2022, les principales destinations des exportations étaient le Portugal (37%) et les Etats-Unis (30%, plutôt de l'entier congelé) suivis par l'Allemagne (9%) et les Pays-Bas (7%). La prédominance de ces destinations est relativement récente, depuis 2020. Sur la période 2013-2020, une grande partie des exportations de légine était destinée à d'autres destinations comme la Pologne ou le Japon mais avec une grande variabilité interannuelle.

L'analyse des **prix** d'import comme d'export montrent de grands écarts selon les produits et les origines ou destinations. Ainsi, sur la période 2013-2022, les prix d'import de légine congelée entière en provenance du Chili sont plutôt cohérents avec les prix sur les marchés internationaux de la légine australe (entre 15,00 et 30,00 EUR/kg) tandis que les prix d'import des filets réfrigérés en provenance du Portugal oscillent entre 3,00 et 4,50 EUR/kg. Le prix moyen des exportations de filets vers le Portugal sont encore plus faibles (2,35-3,70 EUR/kg). Ces prix, a fortiori pour du filet, sont bien en deçà des prix pratiqués pour des produits de légine (australe comme antarctique) et indiquent qu'il doit s'agir d'autres espèces ou d'autres produits.

**Figure 14 – Bilan d'approvisionnement en légine du marché espagnol (en tonnes de poids net)**



Source : Eurostat (2021)

Malheureusement, les demandes d'entretiens auprès des opérateurs espagnols se sont révélés infructueuses et les principaux grossistes ou transformateurs de produits de la mer en Espagne interrogés ne travaillaient pas ce produit. Il semblerait que la filière légine en Espagne soit très intégrée avec un petit nombre d'opérateurs difficilement identifiables et peu transparente. Les données de commerce extérieur analysées plus sont donc à considérer avec précaution. En Espagne, la légine est commercialisée sous le nom « Austromerluza negra » ou encore « Merluza chilena »

#### **Conclusion sur le marché espagnol de la légine**

Le marché espagnol de la légine est approvisionné par des débarquements composés en majorité de légine antarctique (400 tonnes de poids net par an) et des importations essentiellement de filets réfrigérés du Portugal et de légine entière congelée du Chili. L'analyse des prix d'import/export a montré de fortes incohérences suggérant la présence dans les flux analysés de produits ou espèces autres que la légine. Le bilan d'approvisionnement permettant d'estimer une taille de marché est donc compliqué à réaliser. Le marché espagnol semble donc dominé par la légine antarctique avec un marché très intégré, un nombre d'opérateurs limité, plutôt tourné vers le négoce que la consommation intérieure.



## 4.3 Le marché britannique

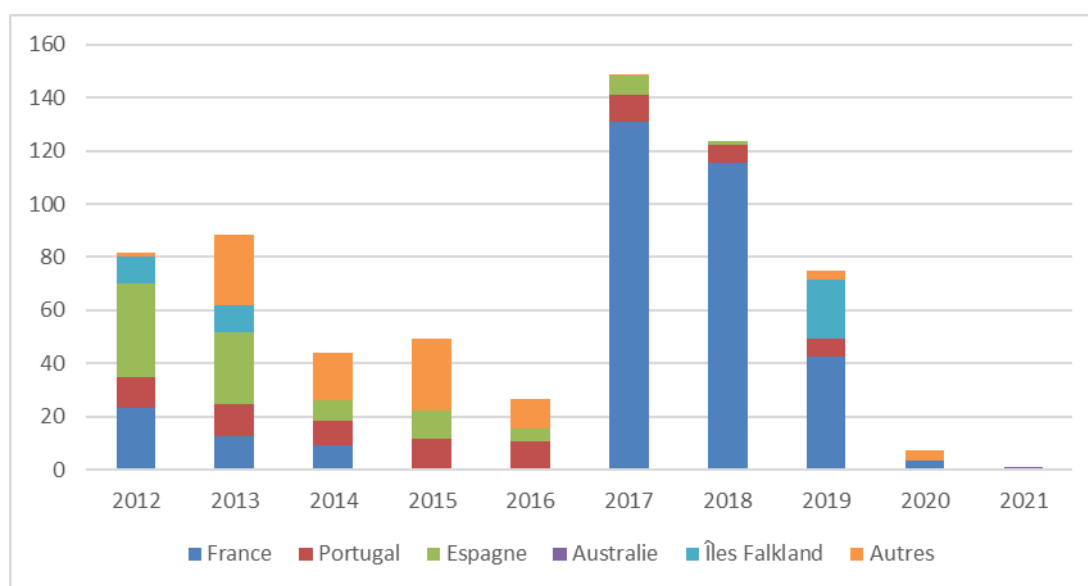
Le marché britannique de la légine est un marché important historiquement, notamment pour la légine française.

En 2021, les **captures** britanniques de légine se sont élevées à 1 578 tonnes (80% de légine australe et 20% de légine antarctique). Les captures britanniques sont réalisées en Atlantique Sud et sont restées stables sur les dix dernières années (1 300-1 700 tonnes).

Bien que le Royaume-Uni déclare des captures de légine, aucun débarquement n'a lieu sur le territoire national. Les navires britanniques opérant autour des Îles Falkland, il est probable que les débarquements y aient lieu ainsi qu'au Chili ou en Argentine où ils sont transformés et conditionnés pour approvisionner directement le marché américain.

Ainsi le marché britannique de la légine dépend uniquement des importations. En 2021, les **importations** britanniques de légine se sont élevées à seulement 1 tonne (poids net), en provenance d'Australie. Néanmoins, les années 2020 et 2021 ne semblent pas représentatives des années précédentes où les importations de légine ont varié entre 200 et 350 tonnes de légine, en grande partie de la légine entière congelée en provenance de France et plus épisodiquement des Îles Falkland. Le Brexit en 2020 semble donc avoir drastiquement freiné les flux d'importations pour les produits de légine. Il est difficile de savoir ce qui est dû à la fiabilité des données post-Brexit ou simplement à un effondrement de la demande. Malheureusement les investigations auprès des importateurs britanniques n'ont pas permis de trancher.

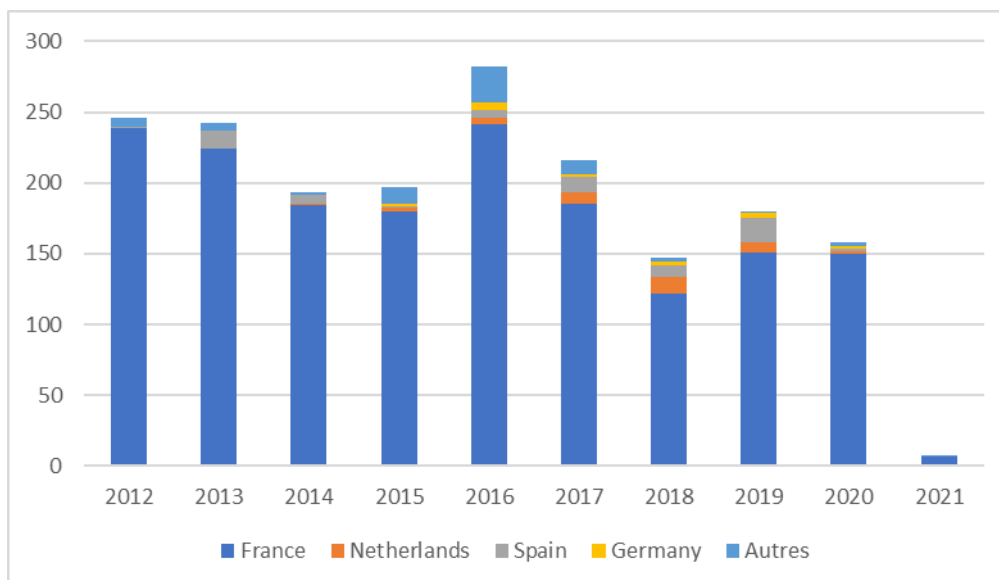
**Figure 15 – Importations britanniques de légine par origines principales (tonnes de poids net)**



Source : Eurostat-Comext jusqu'à 2020 et FAO global aquatic trade database (2020-2021)

Par ailleurs, en 2021, les exportations britanniques de légine se sont élevées à 7 tonnes, essentiellement des poissons entiers congelés ou réfrigérés. L'essentiel de ces exportations était destiné au marché français. Néanmoins, l'année 2021 ne semble pas représentative des années précédentes où les exportations de légine ont varié entre 150 et 350 tonnes de légine, en grande partie des filets réfrigérés de légine et de la légine congelée, majoritairement destinés au marché français.

**Figure 16 – Exportations britanniques de légine par destinations principales (tonnes de poids net)**

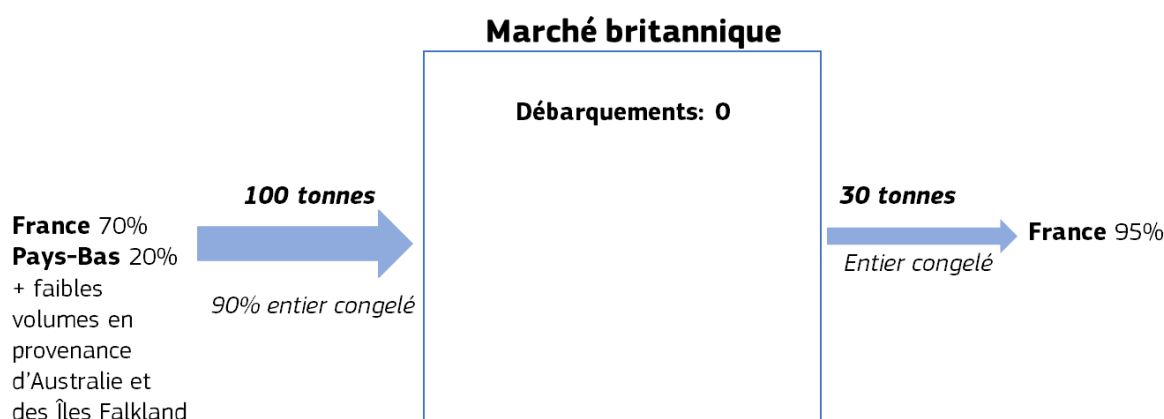


Source : Eurostat-Comext jusqu'à 2020 et FAO global aquatic trade database (2020-2021)

Par ailleurs, l'analyse des **prix** d'export montre de grands écarts selon les produits. Ainsi, sur la période 2012-2021, les prix d'export de la légine congelée entière sont plutôt cohérents avec les prix sur les marchés internationaux de la légine australe (entre 20,00 et 27,00 EUR/kg) tandis que les prix d'export des filets réfrigérés oscillent entre 5,00 et 7,50 EUR/kg. Ces prix, a fortiori pour du filet, sont bien en deçà des prix pratiqués pour des produits de légine et indiquent qu'il doit s'agir d'autres espèces ou d'autres produits.

Ainsi si on ne retient que les flux qui affichent des prix moyens cohérents avec le marché de la légine, les exportations de légine australe avant le Brexit étaient d'environ entre 30 et 50 tonnes chaque année tandis que les importations avoisinaient les 100 tonnes.

**Figure 17 – Bilan d'approvisionnement estimé en légine du marché britannique (en tonnes de poids net) avant le Brexit**



Le marché britannique de la légine est comparable au marché français. La légine y est commercialisée sous le nom « Chilean sea bass ». La légine est travaillée par un petit nombre d'opérateurs qui ciblent des marchés haut-de-gamme de niche : la restauration de luxe et quelques traiteurs haut-de-gamme. Au stade de gros, les prix y sont également comparables au marché français, avec des poissons entiers (vidé-étêté-équeuté) entre 20 et 30 EUR/kg et des filets congelés pouvant dépasser les 100 EUR/kg.

### **Conclusion sur le marché britannique de la légine**

Les captures de légine des navires britanniques opérant en Atlantique Sud ne sont pas débarquées sur le territoire national. Ainsi le marché est uniquement approvisionné par les importations. L'analyse des données d'import-export montre un effondrement des flux après le Brexit pouvant signifier une baisse de la demande ou un problème de fiabilité des données. Historiquement, la France est le principal partenaire pour les importations comme pour les exportations. Sur le marché britannique, la légine est travaillée par un petit nombre d'opérateurs qui ciblent des marchés haut-de-gamme de niche : la restauration de luxe et quelques traiteurs haut-de-gamme. Les débouchés comme les prix sont comparables à ce qui s'observe sur le marché français.

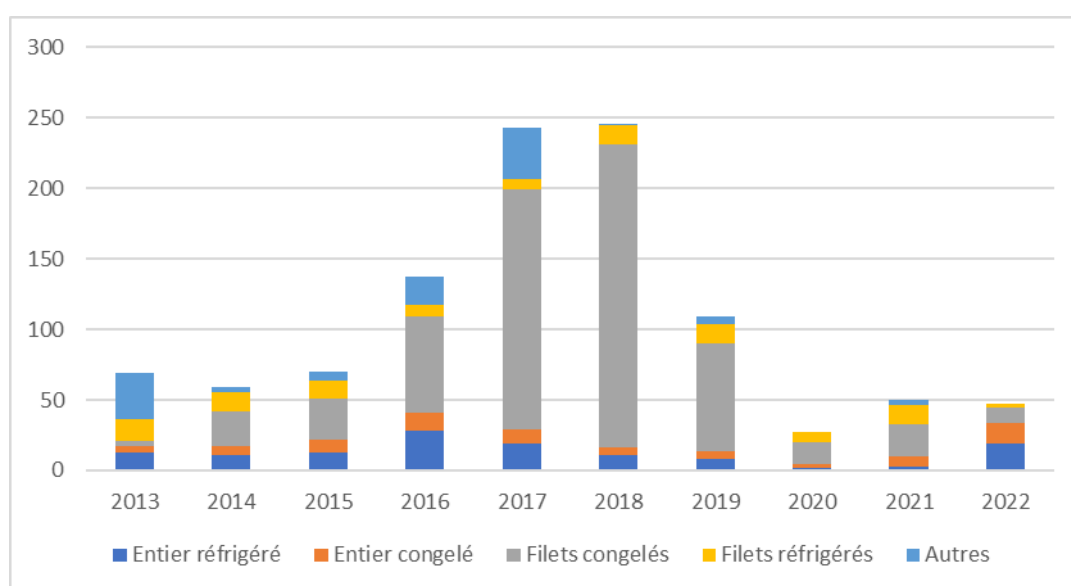
## 4.4 Le marché italien

Le marché italien est un des plus importants marchés de l'UE pour les produits de la pêche et de l'aquaculture. La consommation hors domicile de produits de la mer y est particulièrement importante. Par ailleurs c'est le pays de l'UE où les ménages dépensent le plus pour du poisson et des fruits de mer notamment du fait d'un consentement à payer élevé pour ces produits, tirant les prix vers le haut<sup>4</sup>.

La flotte de pêche italienne ne pêche pas la légine. Ainsi le marché italien est exclusivement approvisionné par les importations. En 2022, les **importations** de légine se sont élevées à 47 tonnes. En 2022, la majorité des importations provenait d'Espagne (69% du volume total importé). Les autres origines significatives étaient le Danemark (9%), l'Australie (7%), la France (6%) et l'Allemagne (6%).

Les principaux produits importés étaient le poisson entier réfrigéré (41%, majoritairement en provenance d'Espagne), entier congelé (31%, en provenance d'Espagne du Danemark et de France) et les filets congelés (23% en provenance d'Espagne et d'Australie majoritairement). Sur la période 2013-2022, les importations italiennes ont fortement fluctué, avec un pic proche de 250 tonnes en 2017 et 2018, notamment du fait d'une forte hausse des importations de filets congelés.

**Figure 18 – Importations italiennes de légine par principaux produits (tonnes de poids net)**



Source : Eurostat-Comext

Néanmoins, l'analyse des **prix** d'import sur la période 2013-2022 montrent de grands écarts selon les produits et les origines :

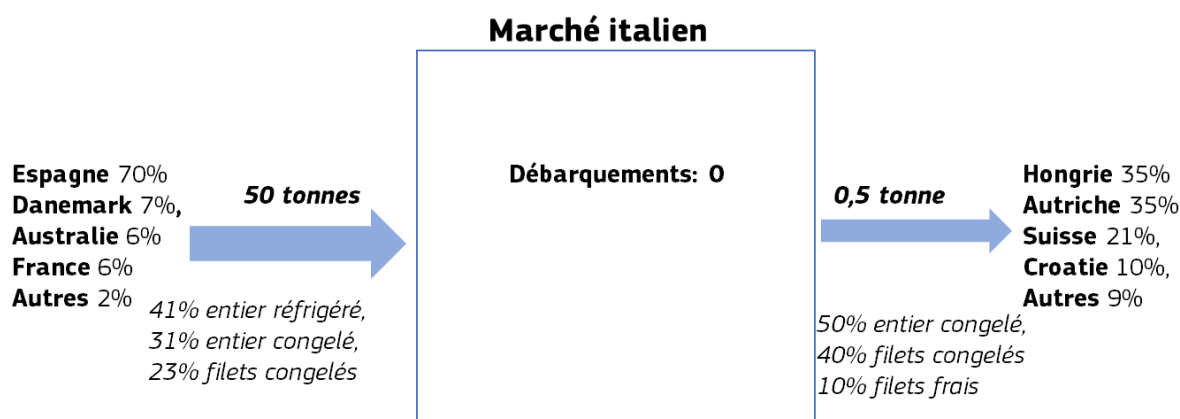
- Les prix d'import de la légine entière réfrigérée en provenance d'Espagne sont en moyenne entre 3,00 et 8,00 EUR/kg.
- Pour les filets congelés, les importations en provenance d'Espagne affichent un prix moyen entre 3,50 et 7,00 EUR/kg tandis que les importations en provenance d'Australie affichent un prix moyen entre 48,00 et 60,00 EUR/kg.
- Pour la légine entière congelée, les importations en provenance d'Espagne affichent un prix moyen entre 3,50 et 14,00 EUR/kg tandis que les importations en provenance de France et du Danemark affichent des prix moyens entre 20,00 et 40,00 EUR/kg.

<sup>4</sup> Source: Eurostat - (online data code: prc\_ppp\_ind) Purchasing Power Parities – nominal expenditure

On peut donc en conclure que les produits importés depuis l'Espagne ne correspondent pas au niveau de prix de la légine, australe comme antarctique. Sans l'Espagne, les importations italiennes de légine seraient alors de 15 tonnes en 2022.

Par ailleurs, les **exportations** italiennes de légine sont très faibles (0,5 tonne en 2022) et sont essentiellement composées de produits congelés (entier ou filets) exportés vers les pays voisins (Autriche, Hongrie, Suisse).

**Figure 19 – Bilan d’approvisionnement en légine du marché italien (en tonnes de poids net) avant le Brexit**



La légine est donc un marché de niche sur le marché italien. On la trouve dans des restaurants spécialisés et chez les grossistes spécialisés dans l'approvisionnement des restaurants de sushis et sashimis premium. Les prix y sont comparables avec le marché français (autour de 100 EUR/kg pour du filet congelé).

#### Conclusion sur le marché italien de la légine

La flotte de pêche italienne ne pêchant pas de légine, le marché italien est exclusivement approvisionné par les importations. Ces importations s'élevaient à environ 50 tonnes en 2022 mais l'analyse des prix par produit et origine montre que les produits en provenance d'Espagne affichent des prix incompatibles avec les prix pratiqués pour la légine. Ainsi le marché serait seulement d'une quinzaine de tonnes de légine entière ou en filets congelés en provenance de France et du Danemark mais aussi d'Australie. Au vu de l'importance du marché de la consommation hors domicile de produit de la mer et du fort consentement à payer des ménages italiens pour ces produits, le marché italien semble constituer un débouché potentiel intéressant pour le développement de la consommation de la légine.

## 4.5 Synthèse

L'analyse des données d'import-export et les recherches bibliographiques permettent une analyse comparative des marchés sélectionnés. Néanmoins, la difficulté de fiabilité des données et les faibles retours obtenus de la part des opérateurs ne permettent pas de fournir des analyses qualitatives détaillées pour ces marchés. Le tableau ci-dessous résume les principaux points détaillés dans l'analyse des pays afin de les comparer aux caractéristiques du marché français.

	Royaume-Uni	Espagne	Italie	France (métropolitaine)
Débarquements	0	<b>400 tonnes</b> par an (70% légine antarctique 30% légine australe)	0	0
Commerce extérieur	<b>Importations (pré-Brexit) : 100 tonnes</b> essentiellement de France et Pays-Bas + faibles volumes en provenance d'Australie et des Îles Falkland Peu d'export	<b>Importations : 700 tonnes</b> essentiellement des importations du Portugal (70%, filets réfrigérés) et du Chili (30%, entier congelé) <b>Exportations : 350 tonnes</b>	<b>50 tonnes</b> importées (mais une quinzaine de tonnes estimées correspondre à de la légine), Faibles exportations	<b>Importations 150 tonnes</b> 25 tonnes réexportées, essentiellement vers UK
Caractéristiques du marché	Un marché de niche comparable au marché français, concentré sur la restauration haut-de-gamme + quelques traiteurs de produits haut-de-gamme mais exportations négligeables. Effondrement post-Brexit de la demande ?	Un marché très intégré et peu transparent, avec un nombre d'opérateurs limité, plutôt tourné vers le négoce que la consommation intérieure.	Marché limité et dominé par les importations en provenance d'Australie, de France et du Danemark. Potentiel de développement intéressant.	Un marché centré sur la restauration étoilée et l'exportation vers des destinations à forte VA.

## 5. Analyse comparative de la légine (*Dissostichus eleginoides*) avec d'autres espèces comparables

### 5.1 Choix des espèces pour l'analyse comparative

Les trois espèces suggérées dans le cahier des charges étaient trois poissons blancs, sélectionnés sur la base de leur niveau de prix (élevé) et des circuits de commercialisation préférentiels (Horeca) qui pouvaient justifier une comparaison avec la légine :

- Lotte (*Lophius piscatorius*)
- blackcod (*Anapoploma fimbria*)
- Saint Pierre (*Zeus faber*)

Les entretiens de la phase de structuration ont permis de mesurer la pertinence du choix de ces espèces dans le cadre de l'analyse comparative :

- Le blackcod a été unanimement considéré comme l'espèce la plus proche en termes de qualité et de prix. Néanmoins l'espèce semble quasiment absente sur le marché français.
- La lotte et le Saint-Pierre sont dans des fourchettes de prix assez hauts et très orientés sur la restauration commerciale mais sont essentiellement commercialisés frais.

Les entretiens de structuration ont également permis de mettre en évidence l'importance de prendre en compte les différentes formes de commercialisation et débouchés potentiels de la légine : poisson entier congelé pour la RHD (Restauration Hors Domicile), produit décongelé en refresh, etc. Ainsi, il a été décidé de choisir :

- Un produit vendu au détail en congelé/entier ;
- Un produit vendu en refresh ;
- Un produit haut-de-gamme vendu en RHD.

En prenant en compte tous les éléments cités au-dessus et la limite de disponibilité de données fiables pour l'analyse des marchés de chacune des espèces sélectionnées, nous avons décidé de réaliser l'analyse comparative de la légine avec les produits suivants :

- La lotte fraîche ;
- Le thon en refresh ;
- La sole entière congelée.

## 5.2 La lotte fraîche

### Production

La pêche à la lotte se fait dans les eaux françaises et de l'UE, par une flottille de chalutiers démersaux et des fileyeurs. La pêche à la lotte se fait toute l'année où d'importants volumes sont débarqués tous les ans (en moyenne 11.500 tonnes sur les cinq dernières années). En 2021, il s'agissait de la 5<sup>ème</sup> espèce débarquée en France.

La pêcherie de lotte est sous quotas, caractérisés par une évolution positive dans la principale zone de pêche, à savoir le Golfe de Gascogne et la mer Celtique (+6% en 2022 et +10% en 2023) et une évolution négative en Mer du Nord, avec une baisse depuis 2020. Aucune pêcherie de lotte n'est certifiée.

### Flux commerciaux / Bilan d'approvisionnement

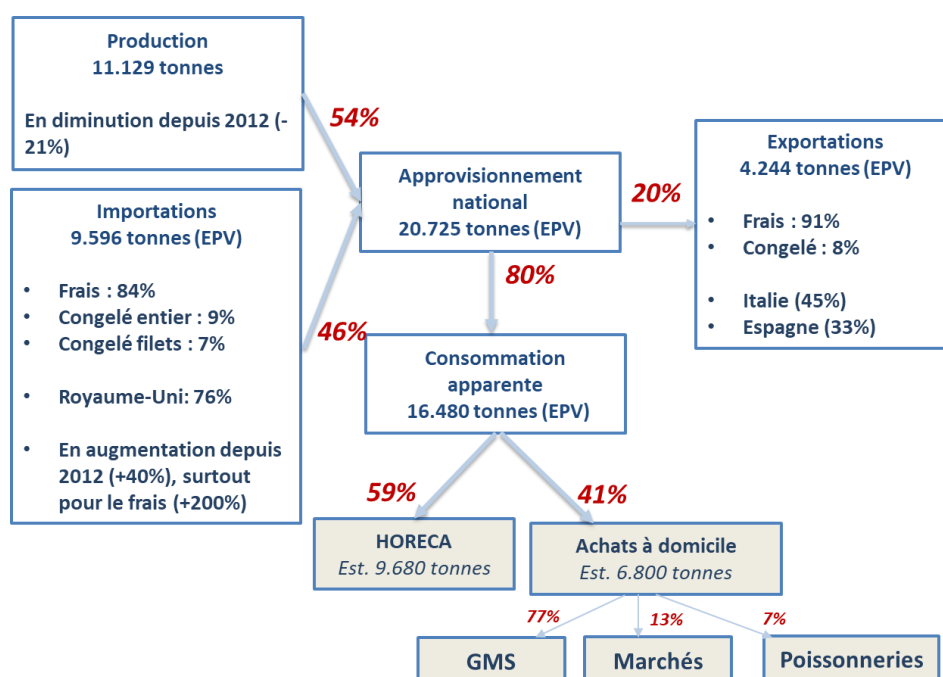
Le marché de lotte est caractérisé par d'importants volumes disponibles sur le marché. Les approvisionnements sont estimés à près de 21.000 tonnes en équivalent poids vif (épv) en 2021, dont la principale partie provient de la pêche française (54% en 2021). Les importations, en augmentation depuis quelques années, représentaient 46% des approvisionnements en 2021. Les importations se font principalement en frais (84% des importations en volume) et en provenance du Royaume Uni principalement (76% des importations en 2021).

20% des approvisionnement en lotte sont exportés, principalement en frais (91% des exportations). Les principaux marchés sont l'Italie (45% des exportations en 2021) et l'Espagne (33% des exportations en 2021).

Le marché apparent (volume restant sur le marché français) est estimé à près de 16.500 tonnes, dominé par la lotte fraîche.

La lotte est un produit principalement commercialisé en RHD (près de 10.000 tonnes correspondant à 59% du marché apparent selon nos estimations). Les achats à domicile, estimés à près de 7.000 tonnes en 2021 sont dominés par des achats en GMS (77% des achats à domicile).

**Figure 20 – Bilan d'approvisionnement de la lotte (EPV, 2021)**



Source : notre élaboration à partir des données Eurostat et Comext

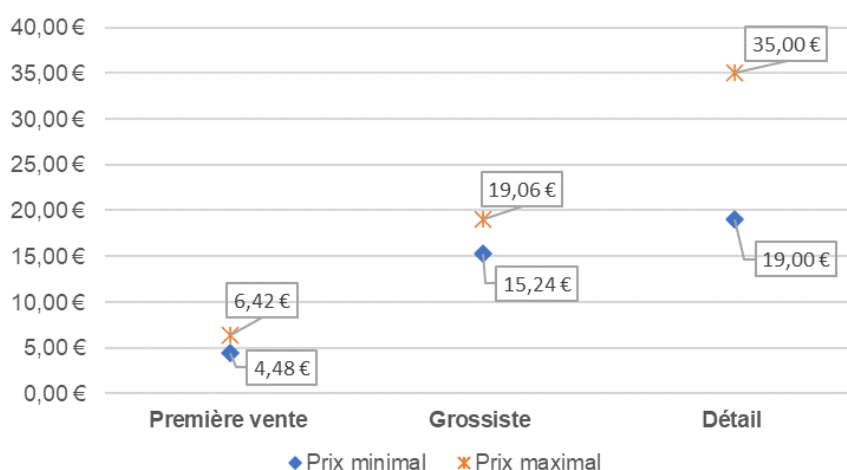


La lotte est principalement vendue en queue, pelée ou brute. Depuis quelques années, la commercialisation est caractérisée par quelques difficultés liées aux importants volumes disponibles sur le marché (l'importance des volumes débarqués peut entraîner une baisse significative des prix). Par ailleurs, dans un contexte où la demande des consommateurs est de plus en plus orientée vers les produits prêts à consommer, l'offre de lotte reste centrée sur les produits bruts.

### Prix aux différents stades de la chaîne de valeur

- **Prix de première vente** : les prix de première vente varient en fonction de la taille de lotte : la plus grosse taille est vendue à 6,42 EUR/kg en moyenne en 2022 et la plus petite à 4,48 EUR/kg. L'analyse des données de premières ventes sur les 10 dernières années a permis de mettre en évidence deux phases : 1) une phase de stabilité interannuelle des prix, et 2) une phase d'instabilité, déclenchée par une baisse des prix en 2020 (l'année du COVID), d'une augmentation des prix en 2022 (liée à la hausse des prix du carburant) et de quelques incidents ponctuels liés au marché.
- **Prix au stade de gros** : les prix au stade de gros varient également en fonction de la taille et se situent entre 15,24 EUR/kg et 19,06 EUR/kg.
- **Prix au stade détail** : les prix de détail se situent entre 19 EUR/kg et 32-35 EUR/kg.

**Figure 21 – Prix aux différents stades de la valeur (EUR/kg)**



### Positionnement

Il s'agit d'un produit haut de gamme, avec peu de produits de substitution grâce à ses qualités (chair blanche, sans arrêtes, etc.). Cependant, la production française est très concurrencée par le produit d'importation, particulièrement en provenance du Royaume Uni, qui est vendu moins cher (10,49 EUR/kg en 2022 au stade de gros).

### Consommation

La lotte est un produit qui a une bonne notoriété de produit haut de gamme. Toutefois, il demeure un produit principalement consommé par une population âgée.

#### **Conclusion de l'analyse comparative avec la légine :**

La lotte est une espèce pêchée dans les eaux de l'UE et dont la pêche est gérée au niveau européen par des quotas de pêche. La pêcherie n'est toutefois pas certifiée (projet de certification en cours). Les similitudes de cette espèce avec la légine sont peu nombreuses. En effet, bien qu'il s'agisse d'une espèce haut de gamme, commercialisée principalement en RHD, les prix constatés aux différents stades de la valeur sont largement inférieurs aux prix que peut atteindre la légine sur le marché français. Le marché de la lotte est tourné vers le frais, avec une gamme de produit restreinte. Par ailleurs, les volumes de lottes disponibles sur le marché français sont importants, ce qui peut provoquer des difficultés d'écouler ces volumes aux prix souhaités par la profession.

## 5.3 Le thon en refresh

### Production / Approvisionnement

Les captures mondiales de thon ont atteint 5,5 millions de tonnes en 2020. Les principales espèces sont le listao (51% des captures mondiales), le thon albacore (28%), le thon obèse ou patudo (7%), le thon mignon (6%) et le thon germon (4%). Le thon est principalement pêché dans l'Océan Pacifique (67% des captures), l'océan Indien (23%) et dans une moindre mesure dans l'Océan Atlantique (principalement la zone Atlantique Centre-Est (10%)).

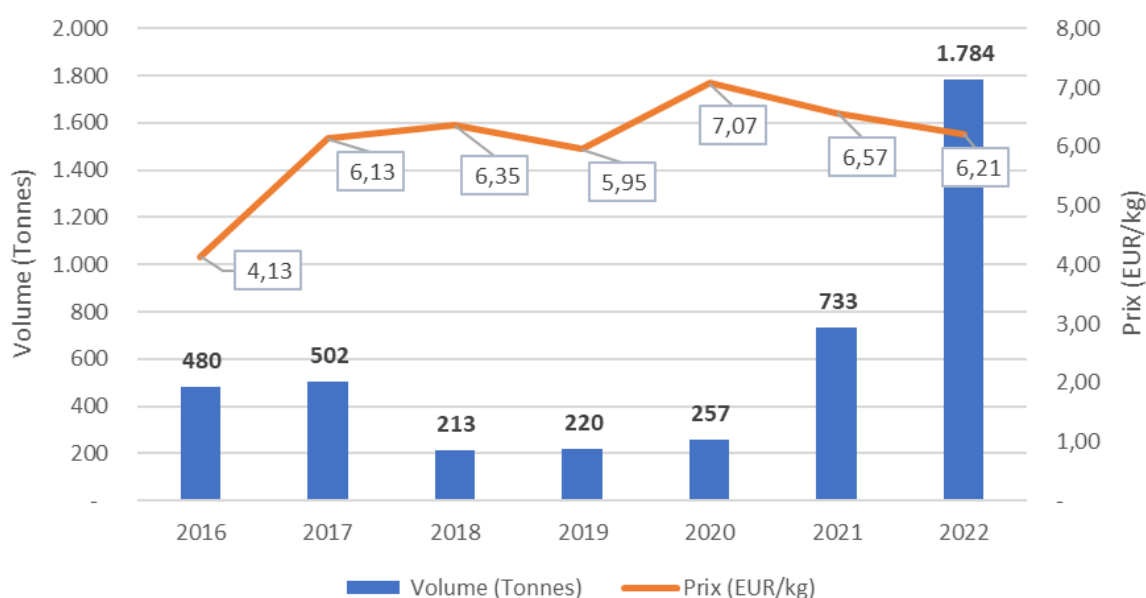
Les 4 premiers pays producteurs sont l'Indonésie (15% des captures), le Japon (6%), la République de Corée (5%) et l'Equateur (5%). L'UE totalise 7% des captures mondiales. Le premier pays de l'UE, l'Espagne, arrive en 6<sup>ème</sup> position avec 4% des captures. La France est le deuxième pays producteur au sein de l'UE, avec 100 520 tonnes (2% des captures mondiales). D'après le dernier rapport de l'ISSF (*International Seafood Sustainability Foundation*), 85% des captures mondiales de thon proviennent de stocks en bon état mais ce taux est plus faible pour les captures UE ou françaises, dont environ 1/4 proviennent de stocks surpêchés sur la base des données de capture 2020.

La pêche au thon est soumise depuis plusieurs années à d'importantes mesures de conservation gérées à travers des conventions internationales par grande zone de pêche. Des TAC et quotas ont été mis en place pour plusieurs stocks, notamment pour les stocks de thon albacore et de thon blanc. En 2023, l'UE détient 145.153 tonnes de quotas pour différents stocks de thon (certains uniquement pour les prises accessoires), dont 54% pour l'Espagne et 30% pour la France.

La production thonière française est principalement destinée à la conserve (la production française est débarquée à proximité des lieux de production pour être transformée et exportée vers la France pour l'industrie de la conserve). Seulement des petits volumes issus de la pêche française alimentent le marché du frais ou du refresh. Ainsi, nous estimons que la matière première qui alimente le marché du thon en refresh en France provient principalement des longes de thon importées, spécifiquement le thon albacore.

Les données de commerce extérieur permettent de distinguer les longes de thon qui ne sont pas destinées à la conserve et qui alimentent à priori le marché du refresh. Les données sont présentées dans la figure ci-dessous et permettent de mettre en évidence des volumes d'importation qui sont très variables suivant les années, mais qui sont en augmentation en 2021 et 2022.

**Figure 22 – Importations des longes du thon albacore (hors longes de thon destinées à la conserve) (volume et prix entre 2016 et 2022)**



Source : à partir des données Comext

## Marché / Commercialisation

Le thon en refresh est commercialisé à la fois en GMS et en RHD, notamment pour la restauration asiatique car les autres types de restaurants préfèrent s'approvisionner en poissons congelés pour des raisons de coût et de gestion de matière première (ils décongèlent en fonction de leur besoin). D'après une étude concernant le décongelé<sup>5</sup>, le thon est la deuxième espèce décongelée vendue en GMS, après le panga, pour un volume estimé à 500 tonnes / an. La même étude a estimé le volume de thon décongelé vendu en RHD à 400 tonnes / an, un volume que nous estimons en forte augmentation depuis quelques années en lien avec l'augmentation des importations de longes de thon d'une part et le développement de la restauration asiatique d'autre part.

Ce sont les mareyeurs qui importent le thon congelé fileté (c'est-à-dire les longes de thon) et qui décongèlent à la demande. Dans ce cas, le processus de décongélation nécessite un savoir-faire et un coût supplémentaire, lié à la nécessité d'avoir des équipements spécifiques (des chambres froides dédiées à la décongélation dans le cas de petits volumes et des machines spécifiques dans le cas de volumes importants).

### Prix aux différents stades de la chaîne de valeur

- **Prix à l'importation** : les prix d'importation des longes de thon congelées ont varié entre 4,13 EUR/kg et 7,07 EUR/kg durant la période 2016-2022, avec une tendance à la hausse. L'analyse des prix aux différents stades de la valeur montre que les prix d'importation des longes de thon sont largement en dessous des prix d'importation de la légine en France (6 EUR/kg pour le thon contre 32 EUR/kg pour la légine en 2022). Les prix de la légine peuvent être expliqués par la rareté de la légine sur le marché international, en comparaison avec le thon, qui est en revanche caractérisé par la disponibilité de la ressource (des millions de tonnes pour le thon contre 20.000 tonnes au niveau mondial pour la légine). La réglementation plus stricte pour la légine peut restreindre l'accès à la ressource, limiter son offre et par conséquent augmenter son prix. La différence de prix peut également être expliquée par des coûts d'exploitation de pêche à la légine qui sont largement supérieurs aux coûts d'exploitation de la pêche au thon.
- **Prix de gros** : d'après les enquêtes réalisées, les prix au stade de gros se situent entre 30 EUR/kg et 32 EUR/kg.
- **Prix au stade détail** : d'après les enquêtes réalisées, les prix au stade détail peuvent atteindre 60 EUR/kg et 75 EUR/kg.

### Consommation

Pour les consommateurs, le thon est souvent associé à la conserve. Toutefois, la consommation du thon décongelé a connu une augmentation notable au fil des années, en lien avec le développement de la cuisine asiatique. Toutefois, d'après les entretiens, le refresh est considéré comme un produit à durée de vie courte, c'est-à-dire pour une consommation rapide, ce qui constitue un obstacle à son développement.

#### Conclusion de l'analyse comparative avec la légine :

La pêche au thon est une pêche lointaine en provenance de stocks globalement bien gérés au niveau mondial et dans certains cas certifiés. L'approvisionnement pour le marché du refresh se fait à partir de longes de thons importées par des mareyeurs pour être décongelées en fonction de la demande. Pour la légine, c'est le poisson entier qui est importé en Métropole pour être fileté après sa décongélation. En raison de la disponibilité des volumes de thon sur le marché international, les prix d'importation en France sont beaucoup plus bas que la légine.

---

<sup>5</sup> Réalisation d'une étude portant sur le marché des produits aquatiques dit "décongelés". FranceAgriMer. 2013.

## 5.4 La sole congelée

### Production / Approvisionnement

Le marché de la sole en France est principalement alimenté par la sole pêchée dans les eaux européennes. Les débarquements européens ont atteint 22.545 tonnes en 2021 (pour les pays de l'Union Européenne). Les principaux producteurs sont les Pays-Bas, la France et la Belgique, avec respectivement 30%, 26% et 12% de la production Européenne. Le Royaume Uni est également un producteur important avec des débarquements autour de 4.000 tonnes/an.

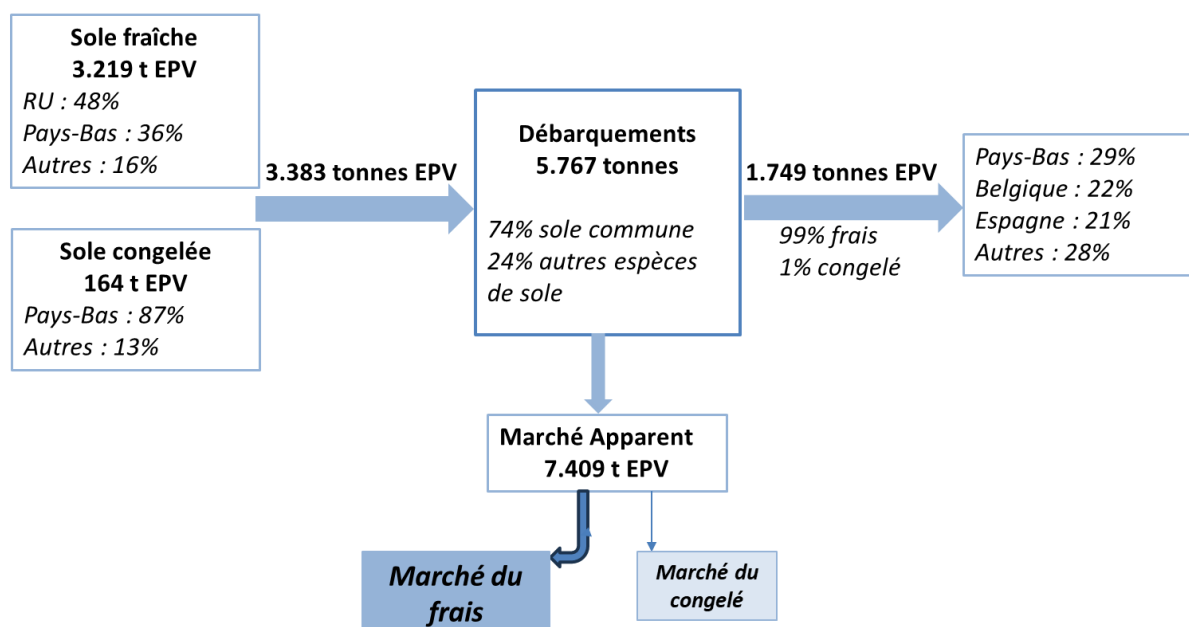
En France, comme dans les autres pays européens, les débarquements ont fortement diminué ces dernières années, en lien avec la dégradation de l'état de la ressource en Mer du Nord particulièrement.

En France, les débarquements de la sole en France ont connu une forte diminution ces dernières années. En 2021, les débarquements ont atteint 5.767 tonnes, marquant une diminution de 41% par rapport à 2012. Les débarquements de sole commune, qui représentent la majeure partie des débarquements de sole (74% en 2021), ont fortement diminué de 45%. Les débarquements d'autres espèces de sole ont également diminué de 41%.

L'approvisionnement en sole se fait toute l'année, en provenance des débarquements de la pêche françaises ou des importations. Nous estimons que la majeure partie de la sole pêchée par la flotte française est destinée au marché du frais et que seulement des petits volumes de la pêche française approvisionnent le marché de sole congelée. Le marché de la sole congelée est donc principalement approvisionné de sole importée fraîche pour être congelée en France ou de petits volumes de sole importée congelée (164 tonnes).

La majeure partie des importations concernent la sole fraîche, en provenance du Royaume Uni et des Pays Bas. Le marché apparent de la sole est estimé à 7.409 tonnes EPV en 2021, destinées principalement au marché du frais.

Figure 23 - Bilan d'approvisionnement de la sole (EPV, 2021)



Source : notre réalisation à partir des données Eurostat et Comext

## Marché / Commercialisation

Sur le circuit de commercialisation de poisson congelé, la sole est commercialisée entière. Ce type de conditionnement offre la possibilité de faire une offre de produit festif toute l'année, indépendamment des hautes saisons de pêche. Les principaux canaux de commercialisation sont les GMS et les freezer centers.

### Prix aux différents stades de la chaîne de valeur

- **Prix de première vente** : les prix de premières ventes ont connu une forte tendance à la hausse ces dernières années. Le prix moyen a atteint 17,46 EUR/kg en 2022, marquant une forte augmentation par rapport à 2018 (13,37 EUR/kg).
- **Prix à l'importation (sole congelée)** : Les prix d'importation ont également connu une forte évolution à la hausse : de +20% pour la sole fraîche et +44% pour la sole congelée. En 2022, les prix d'importation ont atteint 15,76 EUR/kg pour la sole congelée et 16,64 EUR/kg pour la sole fraîche.
- **Prix au détail (sole congelée vidée/pelée)** : autour de 50 EUR/kg (prix Freezer centres haut de gamme)

L'analyse des prix aux différents stades de la valeur montre des prix qui sont globalement inférieurs aux prix de la légine.

## Consommation

La sole est un poisson haut de gamme et largement apprécié pour sa chair délicate et son goût subtil. Les recettes et préparations sont généralement connues par les consommateurs (sole meunière).

### Conclusion de l'analyse comparative avec la légine :

Le marché de la sole congelée est un petit marché en France. Il est principalement approvisionné de sole congelée fraîche pour être congelée en France ou importée déjà congelée (seulement des petits volumes). Le marché de la sole en France est principalement approvisionné de sole pêchée dans les eaux européennes, avec une régularité des approvisionnements. Les débarquements sont en diminution ces dernières années, en lien notamment avec la dégradation des stocks de la Mer du Nord. La sole est un poisson connu et apprécié par les consommateurs, ce qui lui confère un bon positionnement sur le rayon de poisson congelé. Les prix de vente restent tout de même inférieurs aux prix de la légine.

## 6. Etude de la perception de la légine et élaboration d'un plan d'action pour développer sa connaissance sur le marché français

### 6.1 Perception de la légine sur le marché français

Les analyses présentées dans ce chapitre se basent sur une analyse bibliographique et une série d'entretiens avec des opérateurs professionnels, travaillant la légine ou non. Il s'agit en particulier de grossistes spécialisés RHD, importateurs, distributeurs, poissonniers, grossistes spécialisés thon et espèces exotiques à haute valeur ajoutée et des organisations de la filière.

L'ensemble des opérateurs interrogés reconnaissent d'abord plusieurs **atouts** importants pour la légine :

- La **qualité** du produit : la qualité organoleptique du poisson lui confère des caractéristiques uniques (poisson blanc et gras, peu d'arêtes, texture fondante, etc.). De plus le fait que la légine soit congelée à bord est un atout pour la conservation optimale des qualités du produit.
- La légine est issue de la **pêche française** pêchant dans les eaux françaises. Aujourd'hui, le marché français des produits de la pêche et de l'aquaculture dépend en majorité des importations. L'origine France et les produits issus de la pêche française sont particulièrement recherchés, en particulier par les restaurateurs qui peuvent le valoriser sur leur carte.
- La légine française est issue d'une pêcherie particulièrement bien **gérée** et **certifiée** pêche durable par le label MSC. Par ailleurs, la légine est pêchée à la palangre, un métier considéré particulièrement vertueux en termes d'impacts sur les habitats (par rapport aux engins traînants notamment). Ces caractéristiques peuvent se valoriser sur le marché. Bien que les labels pêches durables soient moins facile à valoriser dans le segment RHD que dans la grande distribution, les exigences environnementales sont devenues un facteur important d'achat.

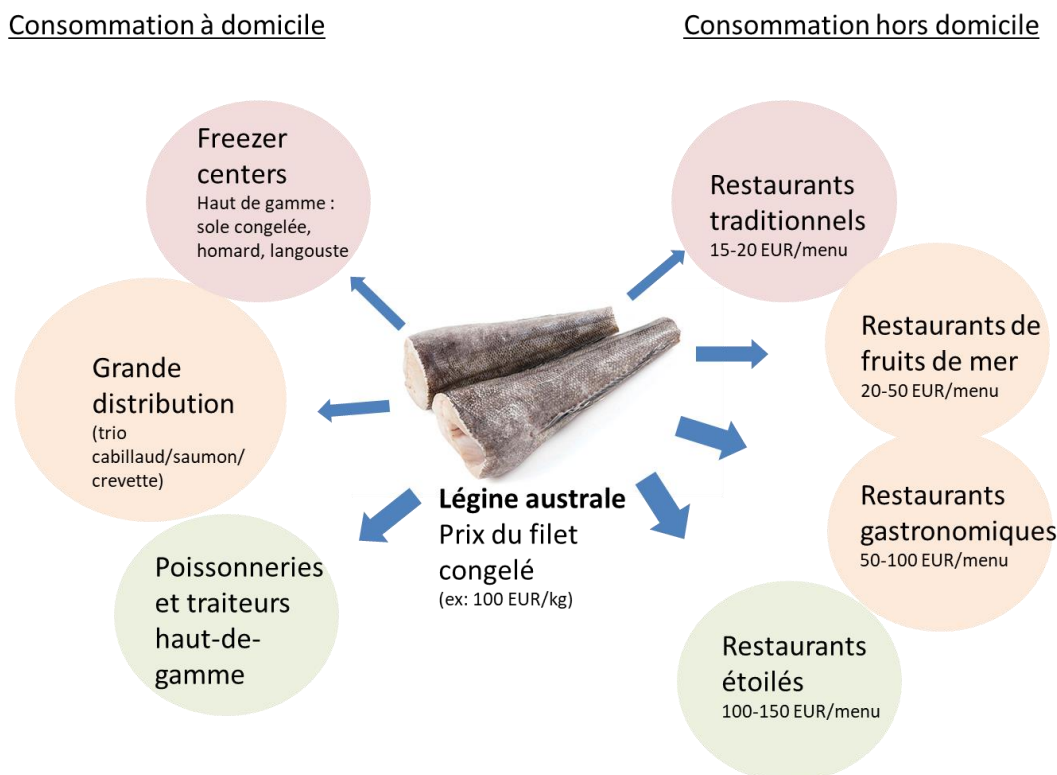
Néanmoins, les opérateurs interrogés ont également fait état **d'obstacles** importants qui, actuellement, entravent le développement de la légine sur le marché français.

- L'espèce est encore largement **méconnue** en France et en Europe, des consommateurs mais aussi même parfois dans le milieu halieutique, hors du cercle des grossistes spécialisés RHD et des restaurants étoilés. Les rares initiatives pour commercialiser la légine auprès du grand public (test dans la boutique d'un des armements par exemple) n'ont pas été concluantes car trop isolées et pas accompagnées d'une réelle campagne de promotion du produit. En Chine par exemple, la légine a une valeur symbolique forte, associée à un signe extérieur de richesse, comme pourrait l'être en France le homard ou le saumon fumé premium.
- Le **prix** de la légine est particulièrement élevé par rapport aux autres espèces comparables sur le marché français, pour le congelé comme pour le frais. Les seuls produits qui pourraient se rapprocher en termes de prix sont des espèces qui sont associées culturellement à une consommation exceptionnelle ou de luxe (homard, bar de ligne ou turbot de grande taille), ce qui n'est pas le cas de la légine qui reste méconnue des consommateurs.
- Malgré le fait qu'elle soit issue de la pêche française, la légine reste un produit **d'origine lointaine**, ce qui exclut une valorisation avec l'argument du local (pour la valeur symbolique et le bilan carbone).
- La **présentation** du produit tel qu'il est encore majoritairement importé (entier congelé, HGT) est un frein pour de nombreux opérateurs car il nécessite un processus de décongélation spécifique afin de conserver les qualités du produit et une opération de filetage et de découpe.

Par ailleurs la légine est un relativement gros poisson dont la découpe peut permettre de faire 8-10 portions décongelées à consommer rapidement, ce qui augmente le risque de pertes.

## 6.2 Positionnement de la légine sur le marché français

Les analyses réalisées dans le cadre de l'analyse comparative de la légine avec d'autres produits et segments de marché ont permis de simuler un positionnement de la légine sur différents segments. Cet exercice permet d'identifier les obstacles et les potentialités de la légine sur ces segments de consommation, notamment en termes de prix. Nous avons considéré arbitrairement un filet de légine à 80-100 EUR/kg HT donc une portion de 150 grammes à 12-15 euros.



Les caractéristiques des différents segments sont détaillées ci-dessous :

### Consommation à domicile

- **Grande distribution** : la grande distribution axe son offre de produits de la mer sur le rayon frais (banc de marée et libre-service). Bien que l'offre soit parfois large en termes d'espèces, une grande part des ventes se fait sur le trio saumon-cabillaud-crevettes. Les produits les plus chers au kilo sont le plus souvent des produits frais comme le turbot, la lotte, la sole ou le bar mais dont le prix n'excède que rarement 50 EUR/kg. Les produits en refresh sont encore peu implantés et concernent des espèces plus compétitives en termes de prix (thons, espadon). Le rayon poisson congelé dans la grande distribution est, comparativement, moins développé et on y retrouve les espèces phares (cabillaud, saumon, crevette) en plus de poissons blancs d'entrée de gamme (colin d'Alaska). On n'y trouve quasiment jamais de produits premium (hors crustacés).
- **Freezer centers** : l'offre en poisson des freezer centers est bien plus large que dans les rayons congelés des GMS mais reste souvent centrée sur les mêmes espèces (cabillaud, saumon, crevettes). Des espèces plus haut-de-gamme sont parfois commercialisées ponctuellement (gros bar ou turbot par exemple pendant les fêtes) mais plutôt utilisées comme produit d'appel. Par ailleurs, la plupart des produits sont des filets dans des gammes de prix entre 20 et 40 EUR/kg. La sole (pelée) reste le seul poisson entier commercialisé (autour de 50 EUR/kg). Ainsi

le positionnement de la légine sur ce segment semble compliqué notamment du fait du prix trop élevé par rapport au reste de la gamme.

- **Poissonneries et traiteurs haut-de gamme** : les poissonneries et traiteurs haut-de-gammes développent une large gamme d'espèces et de produits, du brut au transformé. Ainsi la gamme de prix y est plus large et plus propice au positionnement de produits premium et espèces lointaines en refresh (longe de thon à 60-75 EUR/kg, steak d'espadon à 55-70 EUR/kg, etc.). Néanmoins le prix, l'origine lointaine et la méconnaissance du produit auprès des consommateurs restent des freins importants.

### Consommation hors domicile

- **Restaurants traditionnels** : les restaurants traditionnels ont en général à la carte entre un et trois plats de poisson avec des espèces compétitives en prix pour assurer des menus à 15-20 euros (bar et dorade d'élevage, cabillaud, églefin, merlu, raie, etc.). Le prix de la légine est fortement incompatible avec ce segment.
- **Restaurants de fruits de mer** : du fait de leur spécialisation, les restaurants de poissons et fruits de mer ont une offre élargie d'espèces et de produits, en poisson mais surtout en coquillages et crustacés. Les plats de poissons les plus chers proposent en général des espèces fraîches avec une valeur symbolique forte (lotte, turbot, sole, bar de ligne). Les menus avec plat de poisson n'y excèdent en général pas 50 euros.
- **Restaurants gastronomiques** : les restaurants gastronomiques (menus entre 50 et 100 euros) n'ont pas forcément une large gamme d'espèces de poissons à leur carte mais recherchent des produits avec des spécificités ou originalités fortes, pour se distinguer et valoriser leurs plats : extra-fraîcheur, très gros poisson, origine très locale, très durable, etc. Néanmoins, ces restaurateurs ne proposent quasiment pas d'espèces exotiques ou peu connues des consommateurs et axent plutôt depuis quelques années leurs achats sur le critère du local et de la fraîcheur.
- **Restaurants étoilés** : ce segment ne représente que quelques centaines d'établissements en France. Les chefs peuvent rechercher des espèces plus rares ou moins connues pour se distinguer et pouvoir raconter une histoire particulière qui accompagnera le plat. Les menus y sont en général à plus de 100 euros. La légine, déjà un peu présente sur ce segment, a des caractéristiques compatibles avec ces exigences tant en termes de prix que d'originalité et de qualité.

En conclusion, les segments les plus compatibles avec les caractéristiques de la légine sont les **restaurants étoilés** ou haut-de-gamme et dans une moindre mesure les **poissonneries et traiteurs haut-de-gamme** sous réserve d'une meilleure communication sur le produit auprès des consommateurs.

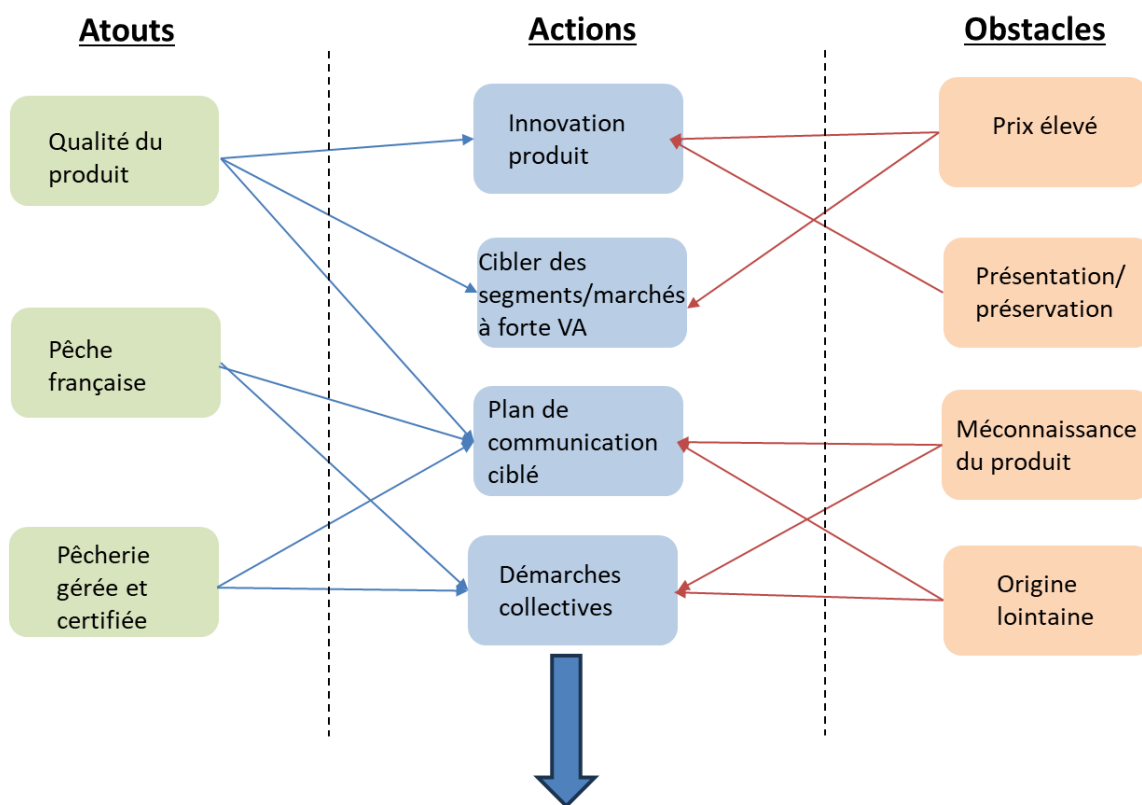


## 6.3 Plan d'action

Les chapitres précédents ont permis de dresser un état des lieux du marché de la légine en France, de le comparer aux marchés voisins et avec d'autres produits sur des segments spécifiques du marché français. La consultation des opérateurs du marché français a également permis d'étudier la perception et le positionnement potentiel de la légine sur le marché français en identifiant les atouts et obstacles au développement de la légine sur le marché français. C'est à partir de ces atouts et obstacles que nous avons construit notre proposition de plan d'action : chaque action est liée à un ou des plusieurs atouts qu'elle contribuera à valoriser et un ou plusieurs obstacles qu'elle contribuera à surmonter. Ces actions ont toutes pour objectif de développer le marché français de la légine.

Le plan d'action s'articule en quatre catégories :

- Le développement **d'innovations produit**.
- Le développement de **stratégies commerciales ciblant les segments et marchés à forte valeur ajoutée**.
- Le développement d'un **plan de communication ciblé**.
- Le développement de **démarches collectives**.



### Développement du marché français (et européen) de la légine

Les actions sont détaillées plus bas :

### Favoriser les innovations produit :

Le frein de la présentation actuelle de la légine peut être surmonté par une réflexion et une expérimentation sur les innovations produit permettant une plus grande praticité et une meilleure compatibilité avec les exigences des marchés ciblés. Ces actions peuvent être par exemple :

- Echanger sur les expériences d'innovation-produit en cours (le refresh notamment).
- Examiner l'opportunité du développement de **produits fumés**.
- Examiner la valorisation des **coproduits** sur le marché français (chair, joues, etc.)
- **Préparations** (permettant notamment de jouer sur le portionnage).

### Cibler les segments et marchés à forte valeur ajoutée :

Le benchmark pays et la simulation de positionnement de la légine sur le marché français ont permis de mettre en évidence des marchés et segments compatibles avec les caractéristiques de la légine :

- Des **marchés** spécifiques à cibler en Europe : capitales européennes avec une concentration de restaurants de luxe, Royaume-Uni, Suisse, etc.
- Des **segments** adaptés aux caractéristiques du produit : restauration étoilée, poissonneries et traiteurs haut de gamme, restauration gastronomique dans une moindre mesure.

### Concevoir et lancer un plan de communication ciblé :

Un des principaux obstacles à la commercialisation de la légine sur le marché français est que le produit reste très peu connu des consommateurs. Même si la légine restera, par son prix et les volumes disponibles, un marché de niche, sa commercialisation passe par des actions de communication spécifiques et coordonnées. Il s'agit en particulier de :

- Faire connaître le produit auprès d'un **public-cible** (acheteurs, transformateurs, chefs, etc.).
- Mobiliser les **outils** de communications adaptés : presse spécialisée, événements avec chefs, journalistes spécialisés, etc.
- S'inspirer des **expériences passées** : d'autres initiatives de communication pour faire connaître un produit inconnu ou pour justifier un supplément de prix ont, par le passé permis de faire connaître et de promouvoir des produits issus de la pêche. Deux exemples en particulier sont intéressants à examiner dans leur construction que dans les outils mobilisés : le cas du bar de ligne (démarche collective mise en œuvre par les pêcheurs) et le cabillaud skrei norvégien (campagne de communication mise en œuvre par le Norwegian Seafood Council).

#### **Le bar de ligne de la Pointe de Bretagne**

Le bar de ligne est un exemple de labellisation ayant permis à un produit de se différencier sur le marché avec succès, et dont l'initiative est venue des pêcheurs. Le bar commun, ou bar européen, (*Dicentrarchus labrax*) est une espèce historiquement prisée, généralement vendu entier et frais, bien qu'une offre de filets frais existe également (plutôt pour les produits d'élevage). La raréfaction des stocks, la hausse des coûts de production puis le développement à partir des années 1990 du bar

d'aquaculture, qui provoque un effondrement de son prix, mettent en difficulté l'activité répandue en Bretagne de pêche du bar à la ligne<sup>6</sup>.

Des pêcheurs ligneurs d'Audierne se regroupent en 1993 au sein d'une association des « Ligneurs de la Pointe de Bretagne » et font reconnaître par la labellisation le bar de ligne. Les critères de labellisation comprennent l'obligation de la ligne (à main, traine, palangre) comme mode de capture, une limite de longueur de bateau de 12 m, des sorties limitées à la journée, et le respect d'une période de repos biologique du 15 février au 15 mars, pendant la période de reproduction<sup>7</sup>.

Son ancrage territorial et le fait que les pêcheurs soient eux même à l'origine du label favorisent la coopération au sein de l'association qui s'étend pour rassembler des pêcheurs labellisés dans l'ensemble de la Bretagne. L'association adopte une stratégie de transparence en mentionnant sur l'étiquette du produit une référence navire, qui permet au consommateur d'identifier le navire et l'équipage qui ont pêché le poisson acheté<sup>8</sup>. L'association axe sa communication sur la promotion du mode de pêche ; un livre décrivant le métier de ligneur est édité, tandis que le discours des ligneurs, notamment en période de crise, tend à mettre en avant les avantages environnementaux de leur mode de capture.

Enfin, les mareyeurs et restaurateurs sont invités à rejoindre l'association en s'engageant à participer à la promotion du produit et de la pêche durable<sup>9</sup>. Les consommateurs se montrent réceptifs à cette stratégie et valorisent le produit sur le marché<sup>10</sup>. L'initiative des ligneurs de la Pointe de Bretagne a également bénéficié au bar de ligne hors label. En effet, le label permet aux ligneurs de bénéficier d'un supplément de prix estimé à 30% au stade de gros par rapport au bar pêché au chalut. Par ailleurs, au sein même des bars de ligne, l'origine France atteint un supplément de prix de 10-20% par rapport à l'origine UE. Plus récemment, plusieurs autres labels régionaux du bar de ligne ont été développés.

### **Le cabillaud norvégien ou skrei**

Le cabillaud de Norvège fait l'objet depuis 2019 d'une labellisation coordonnée par le *Norwegian Seafood Council* sous son nom norvégien de skrei. Ne peut être labellisé en tant que « skrei » que le cabillaud de l'Arctique nord-est (*Gadus morhua*) ayant atteint la maturité sexuelle (poids d'au moins 2 kg étêté et éviscéré), pêché entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 30 avril dans la zone économique exclusive de la Norvège.

S'ajoutent à ces conditions plusieurs critères de qualité<sup>11</sup> qui assurent au consommateur un produit principalement issu de la pêche côtière traditionnelle<sup>12</sup>. Le label skrei vise particulièrement à valoriser le cabillaud norvégien sur les marchés d'exportation. Le label en lui-même est pensé dans cet objectif, en incluant de nombreuses exigences tout au long de la chaîne de transformation, conditionnement et transport. L'obligation pour les entreprises transformant le skrei en dehors du territoire norvégien d'acquiescer une licence auprès du *Norwegian Seafood Council* vient encore renforcer ce contrôle sur

---

<sup>6</sup> Drouot et al. *Le territoire : élément clé de la réussite du label « Bar de ligne de la Pointe de Bretagne*, mars 2019.

<sup>7</sup> <https://pointe-de-bretagne.fr/qui-sommes-nous/>

<sup>8</sup> Assemblée Nationale, Rapport d'information sur la pêche, octobre 2019.

<sup>9</sup> <https://pointe-de-bretagne.fr/charte-dengagement/>

<sup>10</sup> Données RNM sur la période octobre 2022-septembre 2023.

<sup>11</sup> <https://seafood.no/globalassets/markedsforing/merkeordninger/skrei/informasjonskriv-om-kvalitetsmerket-skrei-francais.pdf>

<sup>12</sup> <https://www.msc.org/be/fr-be/espace-presse/actualites/2022/01/10/le-cabillaud-et-le-skrei-labellis%C3%A9s-msc>

la qualité du produit final<sup>13</sup>. Le *Norwegian Seafood Council* mène par ailleurs de nombreuses opérations de communication visant à promouvoir le produit à l'étranger.

Au-delà des aspects qualitatifs, le narratif construit autour du produit met l'accent sur l'exotisme d'un poisson provenant de la mer de Barents, au-delà du cercle Arctique, d'où il migre pour être pêché en période hivernale dans les eaux froides et profondes du nord de la Norvège<sup>14</sup>. Le *Norwegian Seafood Council* a investi des moyens importants pour la promotion de ce produit. Il dispose de représentants dans les principaux marchés cibles, dont la France, l'Espagne et l'Allemagne où il a pu organiser une campagne médiatique spécifique pour le produit. Des campagnes de promotion sont menées dans les différents médias de ces pays, y compris les réseaux sociaux. Les voyages organisés pour des chefs étrangers dans les Îles Lofoten en période de pêche s'inscrivent dans ce cadre<sup>15</sup>.

Celles-ci prennent notamment appui sur des célébrités-relais, dont la cheffe Alexia Duchêne en France, le chef Mario Sandoval et l'ambassadeur de Norvège en Espagne<sup>16</sup>. Une attention est également apportée à la communication sur les points de vente, notamment à travers la mise à disposition de matériel informatique. Cette stratégie permet au skrei de rencontrer le succès sur de nombreux marchés étrangers, dont le Danemark, qui représente le principal pays importateur, où des pays plus lointains comme l'Espagne, vers laquelle les exportations connaissent une progression importante (+19% entre 2019 et 2020).

### **Favoriser les démarches collectives**

Il s'agit de permettre le développement des démarches collectives appuyées par des organisations professionnelles en Métropole afin d'avoir des relais sur le marché métropolitain pour mieux valoriser les atouts de la légine et permettre une communication coordonnée :

- **France Filière Pêche** : France Filière Pêche est une Association à caractère interprofessionnel qui réunit tous les maillons de la filière pêche maritime française. Un de ses objectifs est de promouvoir la consommation des produits issus de la pêche française, notamment via un label spécifique, le Pavillon France. Actuellement, le cahier des charges du label exclut les navires débarquant leurs captures hors France métropolitaine (hors débarquement en base avancée), notamment en raison d'un souci de traçabilité et de coûts de certification. Les efforts de communication de FFP se concentrent donc aujourd'hui sur les espèces phares de la pêche française ainsi que les espèces méconnues du grand public. Néanmoins, l'association révisé régulièrement son cahier des charges et est ouverte à la discussion pour intégrer des nouvelles pêcheries à son dispositif.
- **MSC France** : la légine française est certifiée MSC. Or le bureau France du MSC, bien qu'encore peu spécialisé sur les espèces destinées à la restauration, peut constituer un relais intéressant pour promouvoir la légine auprès d'opérateurs certifiés MSC (grossistes, transformateurs, poissonniers, etc.).
- **Autre initiative** : indication géographique ? label spécifique pour les TAAF ou les Outre-mer ?

Les recommandations d'actions formulées correspondent à une demande des armateurs formalisée dans un contexte particulier : armements fédérés en syndicat (SARPC) et incertitudes dans un marché post-Covid. Ce plan d'actions est évidemment à mettre en perspective avec le nouveau contexte dans lequel se trouve la filière légine française aujourd'hui : des prix repartis à la hausse, la fin du SARPC et la probable baisse significative des quotas de légine à partir de 2023. On se dirige donc vers un marché mondial de la légine avec des apports réduits, une forte tension sur les prix et une filière française plus

<sup>13</sup> <https://en.seafood.no/marketing/quality-labelled-skrei/>

<sup>14</sup> <https://en.seafood.no/news-and-media/news-archive/get-ready-for-skrei-season---the-worlds-finest-cod-is-here/>

<sup>15</sup> <https://www.restaurantonline.co.uk/Article/2019/03/27/Hunting-for-Skrei-with-chefs-in-Norway>

<sup>16</sup> <https://www.mynewsdesk.com/seafood/news/norwegian-skrei-making-headlines-across-europe-425859>

atomisée. Il est probable que les objectifs commerciaux des armateurs ne soient plus les mêmes et que les démarches collectives et plans de communication proposés ne soient plus les outils les plus adaptés à ce nouveau contexte.

## 7. Annexe 1 : Guides d'entretiens

### 7.1 Questionnaire opérateurs impliqués dans la commercialisation de la légine en France

Le questionnaire ci-dessous comprend une liste complète des questions. Il sera adapté à chaque opérateur en fonction de sa place dans la chaîne de la valeur.

- **Produits commercialisés**
  - o Quels sont les types de produits achetés : type de conservation, type de présentation, type de conditionnement, etc. Quelle répartition entre ces types de produits ?
  - o Les produits de légine sont-ils certifiés ?
  - o Y-a-t-il eu des innovations au cours des dernières années ?
- **Pratiques d'approvisionnement en légine**
  - o Quelles sont vos pratiques d'approvisionnement en légine : origine de matière première, opérateurs, volume, fréquence d'approvisionnement, etc.
  - o Avez-vous constaté des évolutions en termes de pratiques d'approvisionnement en légine au cours des dernières années ? Quels sont les facteurs expliquant ces évolutions ?
  - o Quelles sont les difficultés liées à l'approvisionnement en légine ?
- **Marchés**
  - o Quels sont vos marchés/vos clients ? Quelle est la répartition de la valeur entre ces marchés ?
  - o Quelles sont les exigences des différents marchés ?
  - o Quelles sont les difficultés pour accéder à certains marchés (les certifications, la traçabilité, la problématique de pêche illégale, etc.) ?
- **Pratiques de commercialisation de légine**
  - o Quels sont vos clients (historiques et nouveaux) ? Ont-ils des exigences particulières ?
  - o Quelle est la saisonnalité de commercialisation de la légine en France Métropolitaine ?
  - o Quelles sont les informations que vous mettez en avant pour commercialiser la légine ?
- **Prix de légine aux différents stades de la chaîne de valeur**
  - o Quels sont les prix aux différents stades de la chaîne de valeur (à minima, ceux qui concernent votre activité) : importation, stade de gros, etc. ?
  - o Dans quelle mesure ces prix ont évolué au cours de ces dernières années ou au cours de l'année ?
  - o Précisez si on observe des différences de prix entre marchés et entre types de produits ?
  - o Quels sont les facteurs influençant les prix ?

- **Consommation :**
  - Quelles sont les habitudes de consommation de la légine en France ?
  - Dans quelle mesure la légine est connue par les utilisateurs intermédiaires (chefs de restaurants) et plus largement par les consommateurs finaux ?
  - Avez-vous mis en place des stratégies de communication pour faire connaître le produit ?
  
- **Opportunités de développement du marché de la légine en France**
  - Quelles sont les évolutions récentes de la demande de produits de légine en France ?
  - Quels sont les moteurs de développement du marché de la légine en France (forte demande, problème d'approvisionnement sur des espèces similaires, etc.) ?
  - Quels circuits de commercialisation faudrait-il cibler davantage ?
  - Quels types de produit (conditionnement / transformation) ?
  - A quel prix (prix à préciser pour chaque type de produit et chaque stade de la chaîne de valeur) ?
  - Quelles sont les barrières au développement du marché de la légine en France (manque de connaissance du produit, prix, faible demande, diminution de la consommation de produits haut de gamme, etc.) ?
  
- **Identification d'acteurs intéressés pour participer au groupe de travail**
  - Dans le cadre de cette étude, un groupe de travail est prévu pour la rédaction d'un plan d'action visant à développer le marché de la légine en France Métropolitain. Souhaiteriez-vous participer à ce groupe de travail ? Pourriez-vous nous recommander des acteurs à solliciter ?







## LES ÉTUDES



Étude de marché pour valoriser la légine (*Dissostichus eleginoides*) sur le marché français et européen - Rapport d'étude  
**édition décembre 2023**

Directrice de la publication : Christine Avelin  
Rédaction : direction Marchés, études et prospective  
Conception et réalisation : service Communication / Impression : service Arborial

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