



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*

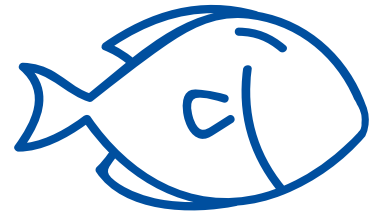


FranceAgriMer

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

Synthèse d'étude

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

Contexte, objectif et méthodologie

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. Les exportations vers l'Europe et la France métropolitaine en particulier sont historiquement très minoritaires. L'implantation de ce poisson cher et méconnu est restée très faible sur le territoire métropolitain malgré les nombreuses qualités du produit.

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'actions 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'actions pour développer la connaissance de la légine sur le marché français.

Notre méthode s'est articulée en 4 étapes principales : une étape de **structuration** (incluant notamment des entretiens avec les armements du SARPC), une phase de **collecte de données** (données statistiques et entretiens auprès des opérateurs), une phase de **consultation** des opérateurs pour la définition du plan d'actions et une phase de **valorisation** des données collectées et de **rédaction** des livrables.

Malgré les difficultés rencontrées (fiabilités des données de commerce extérieur pour la légine, réticence ou manque d'intérêt des opérateurs interrogés, etc.), notre méthode a permis de répondre aux grands objectifs de l'étude. Les principaux résultats sont résumés ci-dessous.

Objectif 1 : Etude et analyse du marché français de la légine

En 2021, les captures mondiales de légine australe ont atteint 20 704 tonnes (équivalent poids vif). La **France** était le **premier pays producteur**, représentant 27% des captures mondiales, suivie par l'Argentine (18%), et l'Australie (17%). Les quatre principaux armements français 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 : une centaine de tonnes par an, pour les 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** (54%) et **américain** (27%). Les exportations vers l'Europe sont très faibles en comparaison (9%).

Les importations annuelles de légine en France métropolitaine atteignent en moyenne 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. On estime les réexportations depuis la Métropole à environ 25 tonnes par an, notamment vers le Royaume-Uni.

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

- D'entreprises spécialisés 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 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.

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).

Objectif 2 : benchmark pays : analyse comparative de la légine d'origine France et la légine d'autres origines

Pour cet objectif, une analyse des marchés de la légine dans des pays voisins sélectionnés a été réalisée. 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.

L'analyse des données d'import-export et les recherches bibliographiques ont permis 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 fournir des analyses qualitatives détaillées pour ces marchés. Le tableau ci-dessous résumé 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	400 tonnes par an (70% légine antarctique 30% légine australe)	0	0
Commerce extérieur	Importations (pré-Brexit) : 100 tonnes essentiellement de France et Pays-Bas + faibles volumes en provenance d'Australie et des Îles Falkland Peu d'export	Importations : 700 tonnes essentiellement des importations du Portugal (70%, filets réfrigérés) et du Chili (30%, entier congelé) Exportations : 350 tonnes	50 tonnes importées (mais une quinzaine de tonnes estimées correspondre à de la légine), Faibles exportations.	Importations 150 tonnes 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
-----------------------------------	---	--	---	--

Objectif 3 : Analyse comparative de la légine (*Dissostichus eleginoides*) avec d'autres espèces comparables

Le choix des espèces pour l'analyse comparative de la légine avec d'autres espèces comparables s'est basé sur le niveau de prix de ces espèces et leurs circuits de commercialisation préférentiels. Il a également été décidé de prendre en compte les différentes formes de commercialisation (frais, congelé, refresh). Ainsi, les trois produits suivants ont été choisis pour l'analyse comparative : la lotte fraîche, le thon en refresh, la sole congelée. Cette analyse a permis de mettre en évidence les similitudes et les différences avec la légine.

- **Lotte fraîche**

- Similitudes : Stock bien géré avec stabilité de volume, pêcherie française, produit orienté RHD, produit relativement haut-de-gamme.
- Différences : volumes importants sur le marché, produit connu, bonne image de produit haut-de-gamme, et prix beaucoup plus bas.

- **Thon en refresh**

- Similitudes : stocks bien gérés au niveau international (certifiés), pêche lointaine, importés par des mareyeurs qui décongèlent en fonction de la demande.
- Différences : volumes importants sur le marché international, prix beaucoup plus bas surtout à l'importation, marché porteur (cuisine asiatique), importé déjà fileté.

- **Sole congelée**

- Similitudes : petits volumes essentiellement importés, vendue congelé/entier.
- Différences : Bonne notoriété du produit, image haut-de-gamme et prix plus bas.

Objectif 4 : Etude de la perception de la légine et élaboration d'un plan d'action pour développer sa connaissance sur le marché français

L'analyse de **la perception de la légine sur le marché français** se base notamment sur une série d'entretiens avec des opérateurs professionnels, travaillant la légine ou non. 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.
- La légine est issue de la **pêche française** pêchant dans les eaux françaises.
- La légine française est issue d'une pêcherie particulièrement bien **gérée** et **certifiée** pêche durable par le label MSC.

Néanmoins, la légine fait également face à des **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.
- 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 et ce sans pouvoir bénéficier d'une image de luxe ou de prestige.
- Malgré le fait qu'elle soit issue de la pêche française, la légine reste un produit **d'origine lointaine**.
- La **présentation** du produit tel qu'il est encore majoritairement importé (entier congelé, vidé-étêté-équeuté) est un frein pour de nombreux opérateurs.

Ces analyses ont également permis de tester le positionnement potentiel de la légine sur différents segments. Il en ressort que 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**.

A partir de ces analyses nous avons pu formaliser une proposition de plan d'actions afin de mieux valoriser les atouts de la légine et de surmonter les obstacles identifiés.

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

- 1) **Favoriser les innovations produit** permettant une plus grande praticité et une meilleure compatibilité avec les exigences des marchés ciblés.
- 2) **Cibler les segments et marchés à forte valeur ajoutée** adaptés aux caractéristiques du produit.
- 3) **Concevoir et lancer un plan de communication ciblé** auprès d'un public-cible, en mobilisant des outils de communication adaptés et en s'inspirant d'exemples de réussites dans le secteur.
- 4) **Favoriser les 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.



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 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.

LES ÉTUDES

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

 FranceAgriMer
 @FranceAgriMerFR


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