



Étude du marché belge du poisson issu de l'aquaculture

Une étude élaborée par le Collège des Producteurs



Avec le soutien de la Wallonie et du Fonds
Européen pour les Affaires Maritimes et la Pêche





Sommaire

Contexte de l'étude de marché	3
État des lieux du marché belge	4
1. État de la consommation des produits aquatiques en Belgique	4
2. État des lieux de la filière aquacole wallonne	5
3. Analyse globale	6
Le marché de la truite	8
1. État des lieux de la filière de production de truites à l'échelle européenne	8
2. Répartition de l'offre de truites en Belgique	10
3. La truite wallonne	11
4. Analyse du prix et des marges	12
5. Tendance de consommation et saisonnalité	13
Le marché du saumon	14
1. Répartition de l'offre de saumons en Belgique	14
2. Distribution et commercialisation	15
3. Tendances de consommation et saisonnalité	16
Le marché des nouvelles espèces	17
1. Les percidés	17
2. Saumon de fontaine et omble chevalier	18
3. Lotte de rivière	19
Témoignages des professionnels du secteur	21
1. Constat en grande distribution (GMS)	21
2. Constat dans la restauration	23
3. Constat chez les grossistes et mareyeurs	24
4. Constat chez les transformateurs	25
Tableaux récapitulatifs	27
1. Critères de sélection d'un poisson dans les filières de commercialisation	27
2. Intérêts des espèces par filière de commercialisation	27
3. Intérêts de la truite et du saumon par gamme de produits et par filière de commercialisation	28
Conclusions	29
1. La consommation	29
2. Les nouvelles espèces	29
3. Caractérisation du prix	30
4. L'aquaculture wallonne	30

Cette étude est basée sur le rapport de dimensionnements commandé au bureau de consultance Christopher Valente Aquaculture Consultancy.



Contexte de l'étude de marché

Dans le cadre de son action qui vise à soutenir, représenter et développer la filière aquacole wallonne, l'asbl SOCOPRO a souhaité lancer une étude de marché du poisson d'aquaculture, sur le marché belge, en lien avec les idées d'affaires réalisées sur le saumon atlantique et la truite arc-en-ciel en circuits recirculés de type RAS (idées d'affaires disponibles sur demande en version papier ou numérique).

Afin de compléter cette étude, un volet « nouvelles espèces aquacoles d'intérêt économique » a été ajouté et y est brièvement détaillé.

Enfin, certains aspects liés aux modes de consommations seront également abordés.

Ce document vise donc à faire un état des lieux de l'offre et de la demande belge et des pays limitrophes en produits « truite » et « saumon ». Les objectifs sont :

- Apporter à la filière aquacole wallonne des données actualisées sur la consommation en produits issus de l'aquaculture, et plus spécifiquement les salmonidés.
- Définir les facteurs limitants aux développements commerciaux des produits « truite » et « saumon » en Belgique.
- Intégrer, ou optimiser l'intégration de la filière aquacole wallonne dans l'offre régionale et nationale.
- Orienter les producteurs dans leurs futures stratégies de commercialisation.

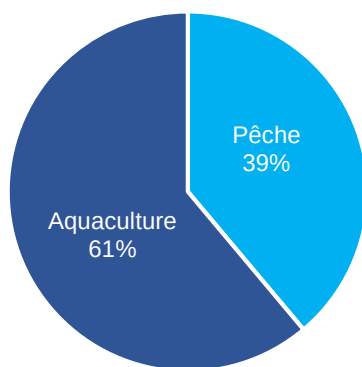
Pour répondre à ces objectifs, l'étude s'appuie, en plus de certaines références bibliographiques, sur le réseau de professionnels du bureau de consultance mandaté pour la réalisation de cette étude, ainsi que sur les données disponibles auprès de plusieurs études nationales et européennes telles que Eurostat, FAOstat et EUMOFA. Sans oublier les échanges réalisés auprès d'un panel de consommateurs belges.

Il est, par ailleurs, important de souligner que seuls les aspects économiques sont pris en compte dans l'analyse et les recommandations. Les critères techniques sont peu traités dans le cadre de cette étude.

État des lieux du marché belge

État de la consommation des produits aquatiques en Belgique

01



La consommation belge, 275.000 T

La consommation de produit aquatique en Belgique est assurée à 99,5% par l'intermédiaire des importations et de la pêche, dont 61% est issue de l'aquaculture et 39% de la pêche.

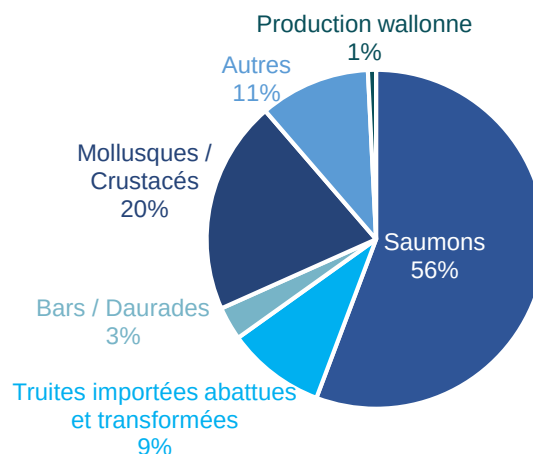
L'aquaculture, 170.000 T

Les pays scandinaves, principalement la Norvège et le Danemark, approvisionnent majoritairement le saumon atlantique, qui est l'espèce d'élevage la plus consommée par les Belges avec 95.000 T et la truite arc-en-ciel à hauteur de 17.230 T. Ce qui, en termes d'importation, représente quasiment 98% de l'offre.

Le reste de l'offre importée issue de l'élevage se partage entre les espèces du bassin méditerranéen tels que, le bar (*Dicentrarchus labrax*) et la daurade (*Sparus aurata*), avec un total de 5.430 T pour ces deux espèces.

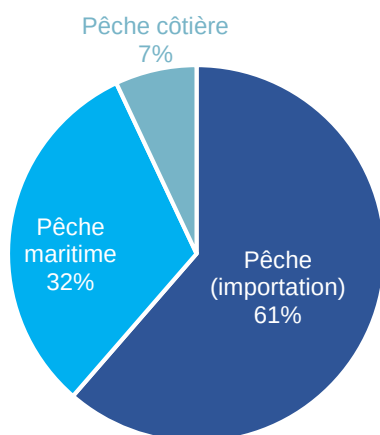
En ce qui concerne les mollusques et crustacés issus de l'aquaculture, ils représentent à eux seuls, 12,5% (34.700 T) de la consommation totale belge.

Les autres espèces (environ 18.000 T) se répartissent entre les poissons de type Pangasius (*Pangasianodon hypophthalmus*), Tilapia (*Oreochromis niloticus*) et autres poissons blancs. Ils sont destinés majoritairement aux marchés de tendances ethniques ou à une consommation exceptionnelle, il y a très peu de sources fiables à ce sujet.



La consommation wallonne reste proportionnelle à la consommation belge ramenée à son nombre d'habitants, soit environ 24,5 kg de poissons par an et par habitant, ce qui correspond approximativement à 91.400 T.

La pêche, 105.000 T



Ayant un accès facilité au littoral par la Flandre, les Belges ont toujours été plus enclins à consommer du poisson issu des côtes. Cette dernière a su tirer avantage de sa ressource, et s'est spécialisée dans la pêche maritime pour fournir au pays les ressources halieutiques nécessaires, au détriment de l'aquaculture wallonne.

Malgré tout, des choses changent. La consommation de poissons reste élevée avec le Cabillaud (*Gadus morhua*), considéré comme étant le poisson le plus apprécié des belges avec près de 35% de la consommation annuelle de produits aquatiques.

Conjointement, le cabillaud a subi une pression importante sur les stocks naturels depuis les années 1990, et a quasiment disparu des côtes de la mer du nord. Pour pallier à ce manque de ressources et satisfaire la demande élevée, ce dernier est majoritairement importé, à hauteur de 93% en 2018 (source : FAO.stat, 2018).

Les débarquements nationaux restent bas, ils oscillent entre 5% et 11% suivant les campagnes de pêches (baisse importante en 2018). Ce phénomène est également observable pour le hareng (*Clupea harengus*).

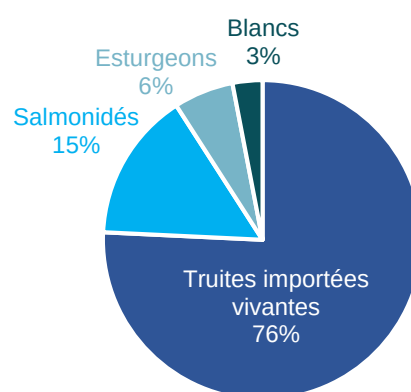
Le saumon quant à lui (deuxième espèce consommée dans le pays), a un parcours similaire au cabillaud, si ce n'est que ses pêches étaient plus favorisées lors des migrations annuelles (remonté en eau douce). Les ressources se sont également appauvries au point de ne plus pouvoir bénéficier des prélèvements naturels pour couvrir les besoins en consommation et ce, depuis les débuts du 20ème siècle. À la différence du cabillaud, il est désormais représenté sur les étals par l'aquaculture importée, « gommant » sa raréfaction dans les milieux naturels.

État des lieux de la filière aquacole wallonne

02

À l'échelle de la Belgique, la Wallonie représente la majorité de la production aquacole nationale, soit 320 T en production propre et **1.320 T** en ajoutant les imports en truites vivantes (ce qui n'est pas considéré comme de la production propre).

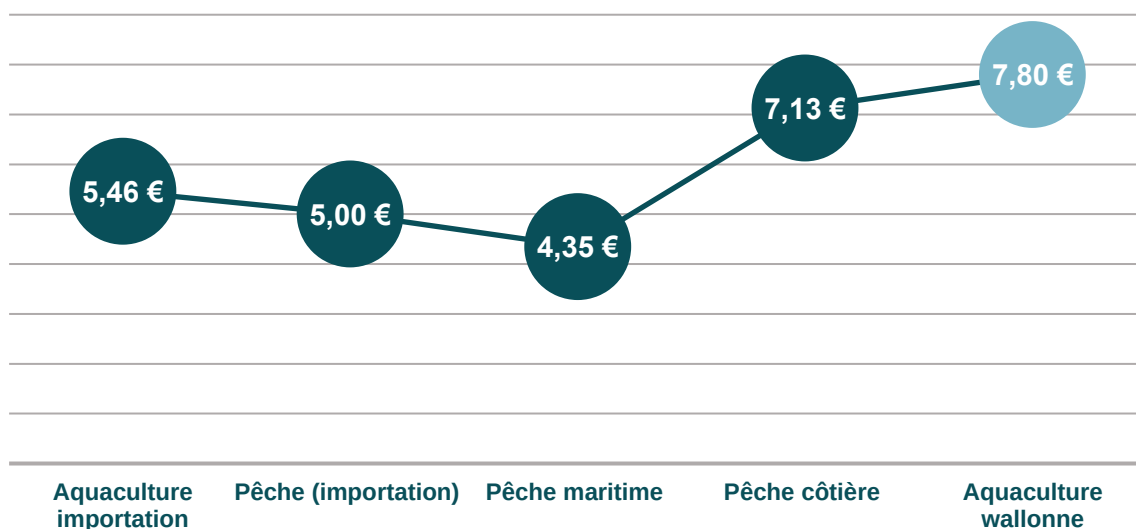
La truite arc-en-ciel (*Oncorhynchus mykiss*) est l'espèce majoritairement élevée en Wallonie avec 56% des volumes. La filière salmonicole est de type traditionnel en système ouvert et souvent très peu intensifiée, ce qui par ailleurs lui



confère les avantages d'être un produit qualitatif et surtout reconnu dans les milieux de la gastronomie locale.

Indépendamment, le développement de la filière reste timide en dépit du fait que l'activité est peu rémunératrice, en comparaison avec ses voisins européens, le nombre de création ou de reprise de site étant proche de zéro. Cette situation de stagnation est fortement liée au contexte géographique, pédoclimatique, historique et politique du pays et de la région.

Prix moyen du poisson (€/kg) par secteur



Analyse globale

03

Les Belges consomment du poisson (environ 24,8 kg/an) principalement issu de l'aquaculture, la production nationale est restée faible sans pour autant occasionner de réelle diminution.

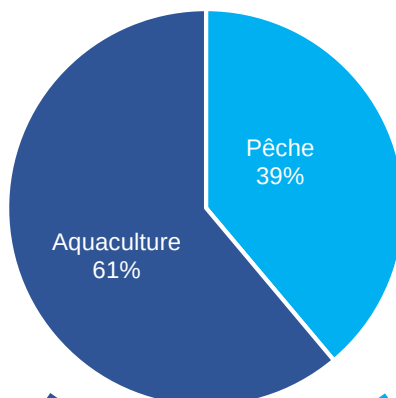
Historiquement, il y a toujours eu un peu d'aquaculture en Ardenne et en Fagnes ainsi que de la pêche fluviale (principalement le saumon dans la vallée de la Meuse). La Wallonie bénéficiait d'une situation géographique stratégique pour le commerce en Europe et bénéficiait de ressources minières importantes, elle n'a donc jamais eu un réel intérêt à développer sa production de poissons.

Cependant, la raréfaction du saumon en Meuse (notamment à cause de la surpêche, de l'interruption de la continuité écologique des cours d'eau, indispensable au cycle de vie de cette espèce migratrice ainsi que de la pollution passée des cours d'eau), l'arrêt de l'activité minière et de ces répercussions économiques ont poussé la Wallonie à développer sa production aquacole pour continuer à consommer des produits d'origines aquatiques tout en limitant les impacts négatifs liés aux importations et à l'environnement. À titre d'exemple, le transport représente 20% du bilan carbone du saumon produit en Norvège)

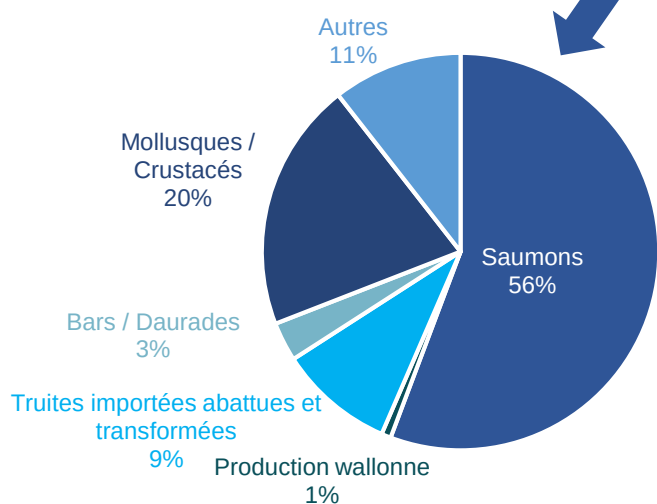
La Wallonie est consciente de ces problèmes et désireuse de redynamiser les secteurs à faible croissance. Elle a donc tout intérêt à favoriser le développement de sa filière aquacole. Toutefois, il y a des paramètres à prendre en compte, notamment dans le choix des espèces d'élevage d'intérêt économique ainsi que dans ses systèmes de production.

Bilan global de la consommation de poissons en Belgique

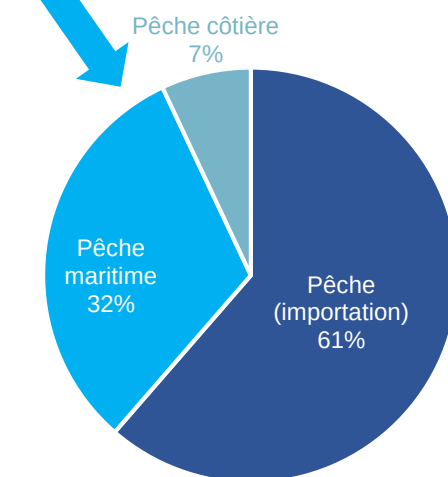
Consommation totale 
270.000 T



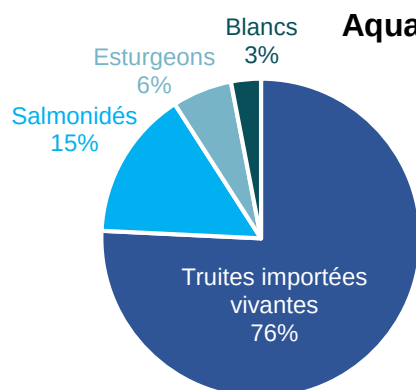
Aquaculture
165.000 T



Pêche
105.000 T



Aquaculture wallonne
1.320 T



Le marché de la truite



La production de truite (qui est l'espèce la plus produite en Wallonie) est-elle viable économiquement et concurrentielle face aux truites d'importation ?

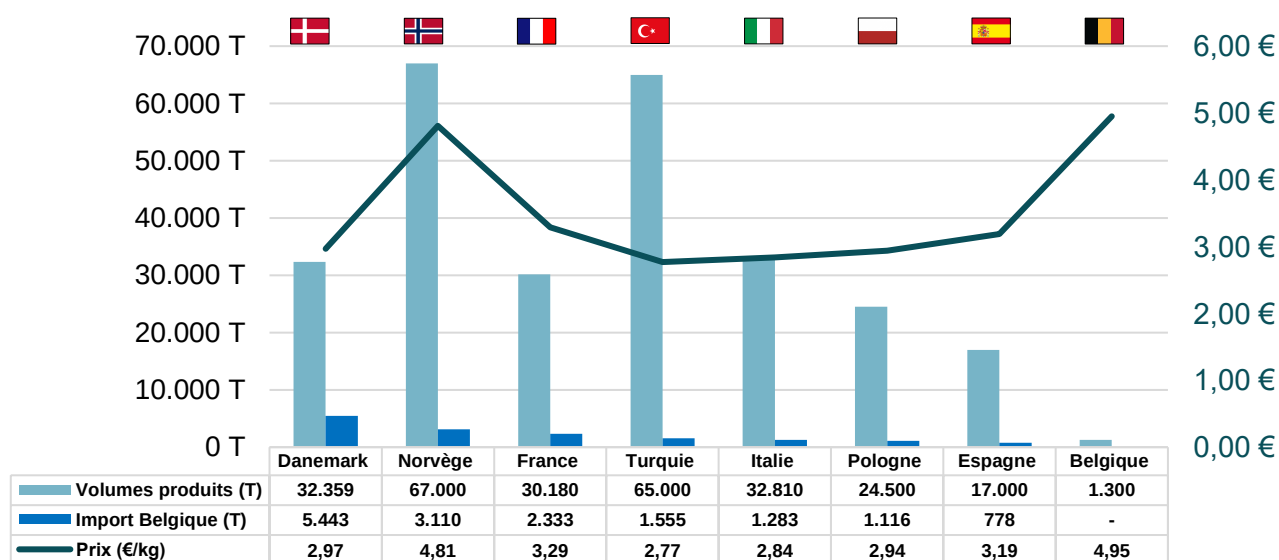
N'ayant jamais réellement réussi à s'imposer sur les marchés de masse, avec un prix de vente moyen 30% supérieur au prix de marché belge, il pourrait paraître compliqué de développer une offre durable sans impacter (à la baisse) les prix de ventes actuels.

L'aquaculture wallonne doit-elle dès lors continuer sa production actuelle ou se réinventer à travers la production d'autres espèces ? Le saumon atlantique est-il le candidat idéal ou alors est-il possible d'envisager d'introduire une nouvelle espèce commerciale ?

Pour répondre à ces questions et avant de considérer les freins et leviers au développement de l'aquaculture wallonne, il est préférable de faire un état des lieux du marché de la truite et du saumon atlantique afin de dégager de potentiels nouveaux secteurs de ventes dans le but d'amorcer un nouveau mouvement croissant pour le secteur.

État des lieux de la filière de production de truites à l'échelle européenne

01



Les sept principaux pays européens producteurs de truites sont, par ordre de volumes : la Norvège, la Turquie, l'Italie, le Danemark, la France, la Pologne et l'Espagne avec des prix de marché très différents, notamment dus aux coûts de la main d'œuvre dans ces pays.

Avec une offre sur le marché qui avoisine les 17.000 T en 2018, la truite est importée à hauteur de 98% (toutes formes d'imports confondues). Il y a trois pays exportateurs principaux et quatre secondaires qui se partagent le marché Belge :

- Le Danemark bénéficie de sa proximité géographique pour écouler une partie de sa production. 
- La Norvège exporte exclusivement de la truite arc-en-ciel élevée en mer pour diversifier son offre avec le saumon. C'est un fournisseur important pour la Belgique mais cela reste minime par rapport à sa production totale de truite (son offre correspond à 6,1% de son volume de production total, soit 66.900 T/an) 

Source : *FAO statistics, 2018*

- La France se positionne sur plusieurs marchés : la vente en vivant (destinée principalement à l'affinage et la transformation en Wallonie en Wallonie), la grosse truite découpée (filets, darnes) ainsi que les produits fumés et transformés 

Source : *FranceAgriMer, 2019 /Les filières pêche et aquaculture en France*

- La Turquie a, pendant quelques années, augmenté fortement son offre sur la Belgique (en même temps que son offre pour les autres pays européens) grâce à des aides à l'exportation. Depuis 2015, grâce à des normes d'importations plus règlementées et soumises à des paiements compensateurs, cette dernière baisse pèse moins dans l'offre globale. 

Sources : *FAO.stat, 2018 et FAO, 2018/ Rapport sur les pêches et l'aquaculture/ situation par pays*

- L'Italie se positionne grâce à quelques importateurs en Belgique (très peu d'informations sont disponibles). 

Source : *Festin aquatic/ grossiste importateur poisson Bruxelles, 2019*

- La Pologne, semble surtout agir en tant qu'intermédiaire pour le transit et la transformation de truites portion turques. Raison pour laquelle les chiffres sont assez difficiles à exploiter. 

Source : *Festin aquatic/ grossiste importateur poisson Bruxelles, 2019*

- L'Espagne, exporte principalement des produits transformés (fumés) et est souvent représentée par des groupes français (Aqualande possède des fermes dans la région galicienne). 

Source : *R Tsoumpoulis/ Responsable achat poisson et produits de la mer pour Carrefour Belgique, 2019*

La moitié des produits disponibles sur le marché sont peu transformés (entier éviscéré), ils correspondent principalement à de la truite portion et en filets, soit destinés à être consommés en l'état (poissonneries, restauration) soit pour subir une nouvelle phase de transformation (transformation par les marques distributeurs par exemple).

On peut également ajouter qu'un tiers est importé congelé (pour des raisons de conservation, dû à la provenance du produit). Ces produits sont principalement destinés aux transformateurs et à alimenter les rayons « surgelés » et plats préparés, très présents dans les magasins de type « hard discount ».

L'autre moitié se distingue par quatre catégories de produits :

- Truites fraîches découpées
- Préparations de truites
- Truites fraîches transformées
- Très grosses truites (TGT)

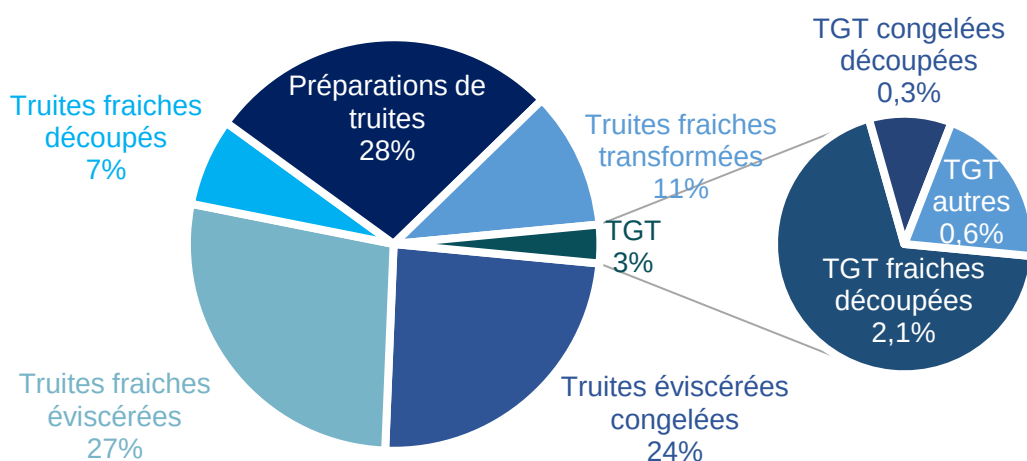
En ce qui concerne les truites fraîches découpées, elles sont principalement destinées à cibler une clientèle préférant un produit conditionné et uniforme, facile à préparer (restaurant collectif, enseignes spécialisées).

Les préparations de truites concernent les plats préparés, couramment emballés sous-vides.

D'après R. Tsoumpoulis, responsable achat des produits de la mer pour Carrefour Belgique :

« Les plats préparés à base de truite englobent plus de 30% de l'offre en préparation de poissons, ils sont une bonne alternative économique à l'utilisation de saumon »

Répartition de l'offre "truite" (volumes) par catégories de produits



Les truites fraîches transformées englobent la fumaison et autres produits proches (gravlax de truite, carpaccio, etc). Ce sont des produits valorisant la truite dans la chaîne de création de valeur. Cela reste toutefois très minoritaire par rapport au saumon atlantique (10 à 18% d'un rayonnage moyen).

L'offre TGT concerne majoritairement quelques enseignes GMS mettant en avant des producteurs limitrophes à la Belgique, tels que la France et l'Espagne, encore une fois cette offre a pour objectif de proposer un produit alternatif au saumon (rapport qualité/prix, consommation éco-responsable, etc).

La truite wallonne

03

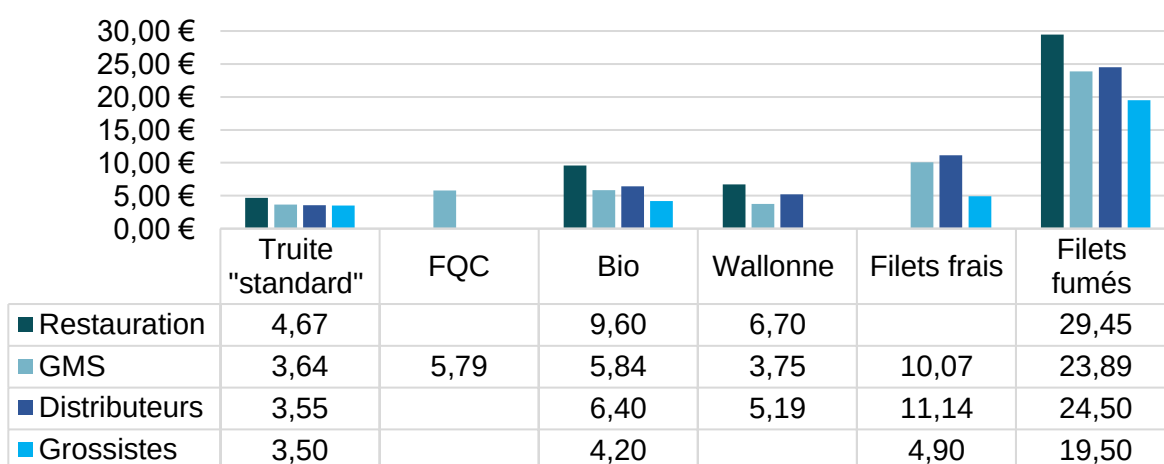
L'approche a été ici principalement établie d'après le recueil de prix chez certains artisans de la transformation et responsables de rayons poissons de la grande distribution, les références grossistes sont peu présentées car « difficiles » à obtenir.

Les prix acheteurs varient peu sur les produits en frais et peu transformés, qu'ils soient locaux ou non dans la grande distribution (quelques pourcents environs de fluctuation).

En revanche, la restauration semble être très avantageuse pour le producteur local (majorée d'environ 30% par rapport au secteur de la grande distribution). Les grossistes qui ont été consultés pour les demandes de prix ne travaillent pas (ou très peu) avec les truites wallonnes, seul le rapport qualité/prix détermine leurs choix au niveau des achats.

Source : Festin aquatic / grossiste importateur poisson Bruxelles, 2019

Prix moyens « acheteurs » (€/kg)



D'après les intermédiaires interrogés, les producteurs locaux valorisent davantage leurs productions en vente directe et sur les voies de commercialisation parallèles, telles que dans les magasins de producteurs, les épiceries fines, les poissonneries indépendantes mais encore depuis peu, via les nouveaux types de rayonnages (produits locaux) auxquels ont accès les petits producteurs dans certaines GMS.

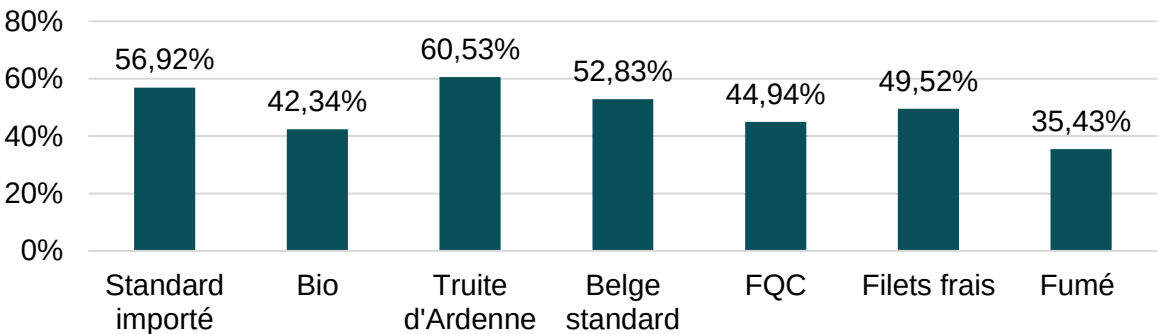
Ce sont principalement des petites exploitations qui n'ont aucun intérêt économique à collaborer avec des distributeurs ou des grossistes via les débouchés de ventes « traditionnels », si ce n'est pour vendre des grosses quantités ou des calibres

spécifiques. Seules leurs actions de ventes dans les GMS est utile à la promotion de produit, ou vendre des produits transformés (truites fumées).

Analyse du prix et des marges 04

La transmission du prix « acheteur » vers le consommateur final en GMS est totalement différente d'un produit à un autre. Les marges vont du simple au double. Les produits frais engendrent nettement plus de marge que les produits transformés ou certifiés. Les produits locaux ont également les marges les plus élevés, contrairement au prix d'achat qui reste sensiblement identique au « conventionnel ».

Transmission du prix acheteur au consommateur final (cas des GMS)



À titre comparatif, les produits FQC (Filière Qualité Carrefour) sont plus avantageux pour le producteur et le distributeur. Les produits FQC garantissent au producteur un prix sortie de ferme raisonnable et des volumes de ventes réguliers. Ce qui, en contrepartie, permet au distributeur des approvisionnements stables afin d'organiser des actions commerciales sur des périodes stratégiques.

À la seule différence, l'écart de marge pour la truite ardennaise et la truite conventionnelle importée (3,6%) sert à « gommer » la majoration du prix acheteur du produit belge.

Segmentation du prix de la truite portion éviscérée en GMS



	Truite standard conventionnelle	Truite belge conventionnelle
Marge GMS	€3,33	€4,02
Taxes	€0,29	€0,31
Prix HT GMS	€1,19	€1,42
Entier eviscéré HT	€0,57	€0,58
Prix sortie ferme HT	€3,08	€3,17
Prix moyen consommateur TTC	€8,45	€9,50

Les grossistes et distributeurs indépendants appliquent des marges standards (marges indicatives obtenues sur le terrain) qui sont de :

- 30 % en ce qui concerne les produits frais
- 15 à 20 % pour les produits transformés, conditionnés
- 7 à 9 % additionnels pour le transport et la logistique (lorsque cela est nécessaire)

Remarques :

Les recherches sur la segmentation du prix de la truite ont davantage été orientées dans le secteur des GMS. La grande distribution a actuellement le potentiel d'absorber une augmentation de l'offre en production locale et a également la volonté de vouloir proposer davantage de produits locaux, ce qui semble prometteur pour la filière aquacole wallonne.

En revanche, les filières de vente en circuit court sont déjà valorisées par les producteurs wallons, et ces dernières ont un potentiel réduit, bien que réel, pour absorber une augmentation de l'offre sans impacter négativement le prix de vente moyen sortie de ferme.

Tendance de consommation et saisonnalité

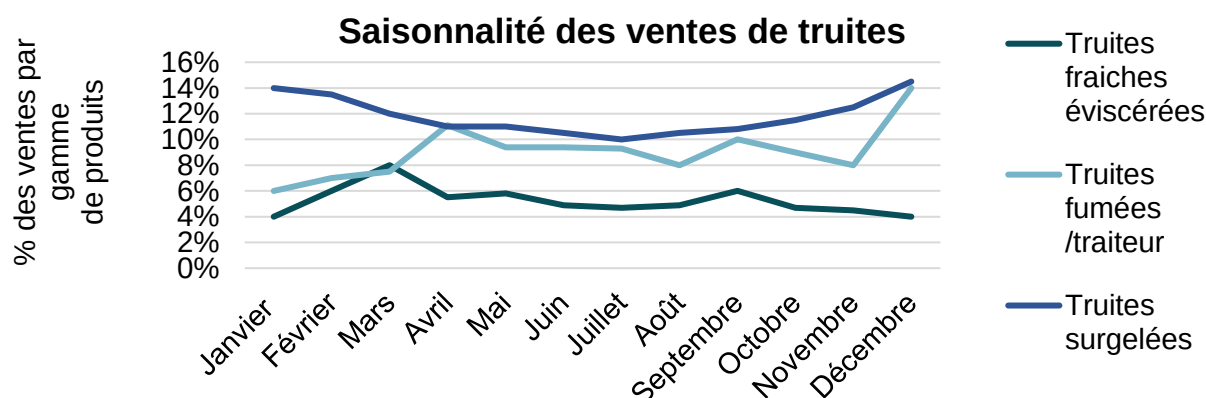
05

Contrairement au cabillaud et au saumon, la truite n'est pas un produit de consommation courante. En GMS, elle intéresse principalement un panel de clients déjà connaisseurs, et particulièrement dans les rayons poissonneries.

Les ventes de produits transformés intéressent un plus grand répertoire de consommateurs, (d'après R. Tsoumpoulis, responsable achat des produits de la mer pour Carrefour Belgique) :

- Le consommateur engagé dans une démarche de consommation responsable (intérêt du bio et labels écoresponsables).
- Le consommateur à petit budget (marques distributeurs, premiers prix, micros conditionnements).
- Le consommateur « connaisseur » du produit (produits locaux, produit spéciaux)

En restauration, elle a davantage sa place dans les régions à forte identité géographique à vocation touristique où le client recherche de l'authenticité. La consommation est davantage estivale pour la truite éviscérée à destination du secteur Horeca. Par ailleurs, on constate une augmentation des ventes, aux alentours des fêtes de fin d'année, pour les produits fumés et dérivés, comme pour le saumon.

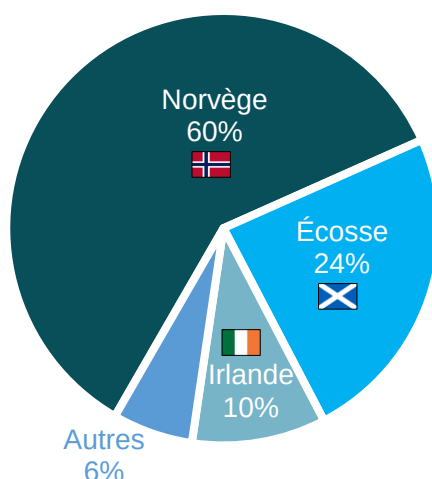


Le marché du saumon

Répartition de l'offre de saumons en Belgique

01

Origine du saumon vendu en Belgique



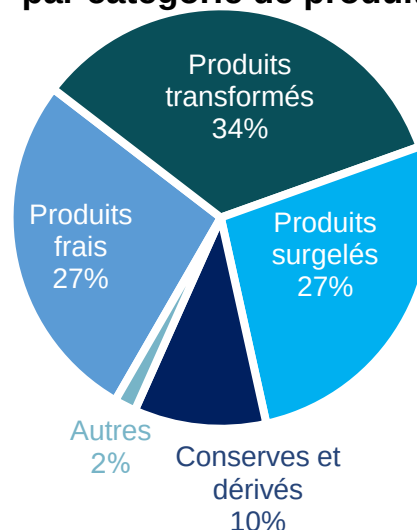
L'offre belge de saumon atlantique correspond à environ 90.000 T (en produit brut, soit 7,5 kg/an/habitant). Le saumon est importé majoritairement depuis la Norvège, qui par ailleurs a fortifié ses positions en Belgique (et en Europe du sud) via l'implantation des usines de découpes/platformes de logistiques dans le pays (Mowi Pieters nv via rachat du groupe Polonais MORPOL).

Les produits importés en frais (poissons entiers éviscérés) sont transformés à hauteur de 79% en Belgique, 21% du volume transformé l'est par de petits transformateurs, la plus grande partie étant transformée par les sociétés détentrices des MDD

(Marques De Distributeurs) et destinée à 65% (à partir du tonnage brut) à approvisionner les GMS. Une petite partie des produits transformés est directement importée depuis les pays limitrophes, du Danemark et de l'Allemagne pour les produits les moins chers, ainsi que de la France (10% au total) pour les produits spéciaux à connotation plus qualitative.

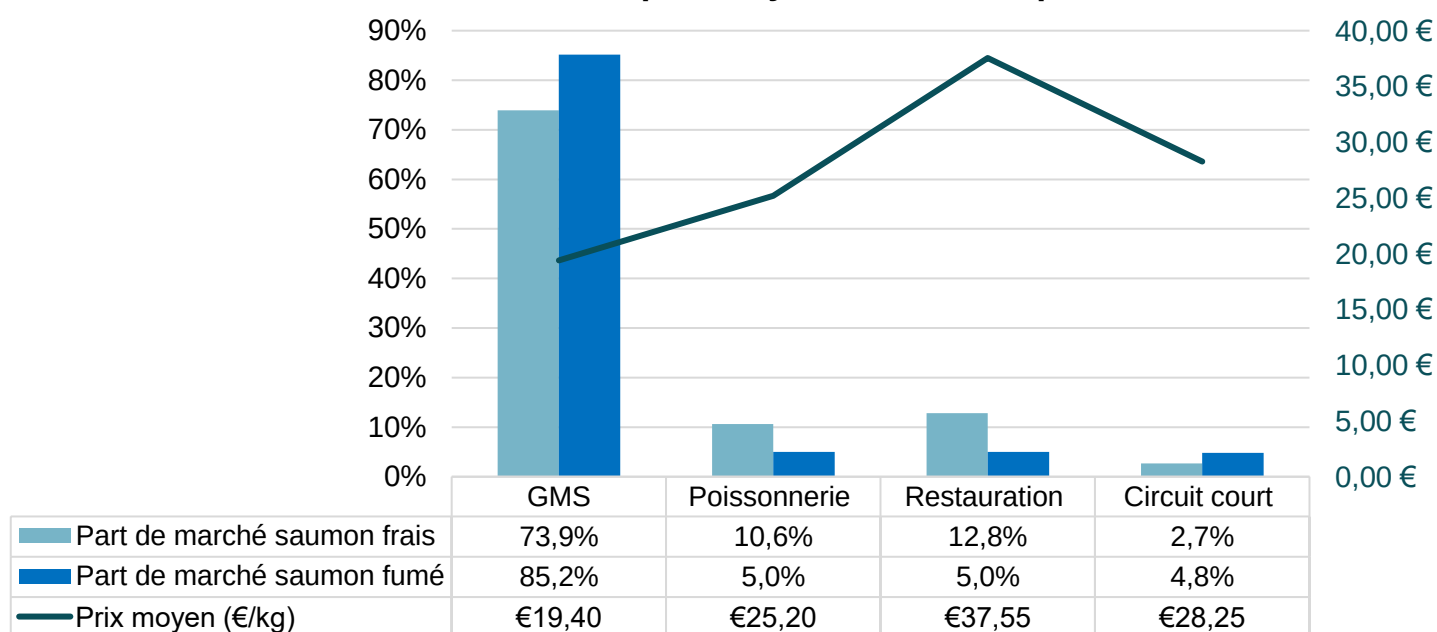
L'offre globale se répartit surtout entre les produits transformés (34%), les produits frais (27%) et les produits surgelés (26,9%).

Répartition de l'offre belge par catégorie de produit



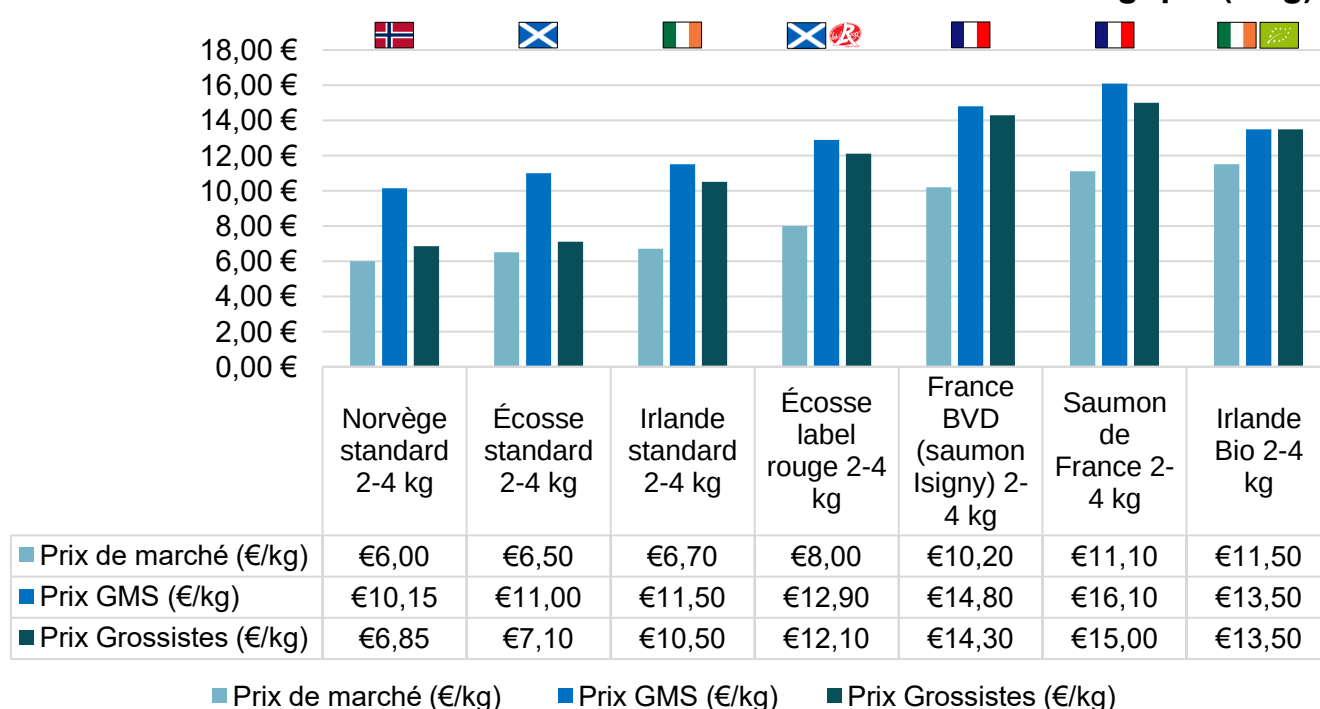
En comptabilisant le total des achats à base de saumon par les ménages belges ainsi que les produits dérivés, la grande distribution vend plus des trois quarts de l'offre disponible sur le marché national, soit 81,4% en 2018 (d'après T. Premereur, Directeur technique à la Vlaamse Visveiling N.V. d'Ostende).

Parts de marché et prix moyen du saumon par secteur de vente



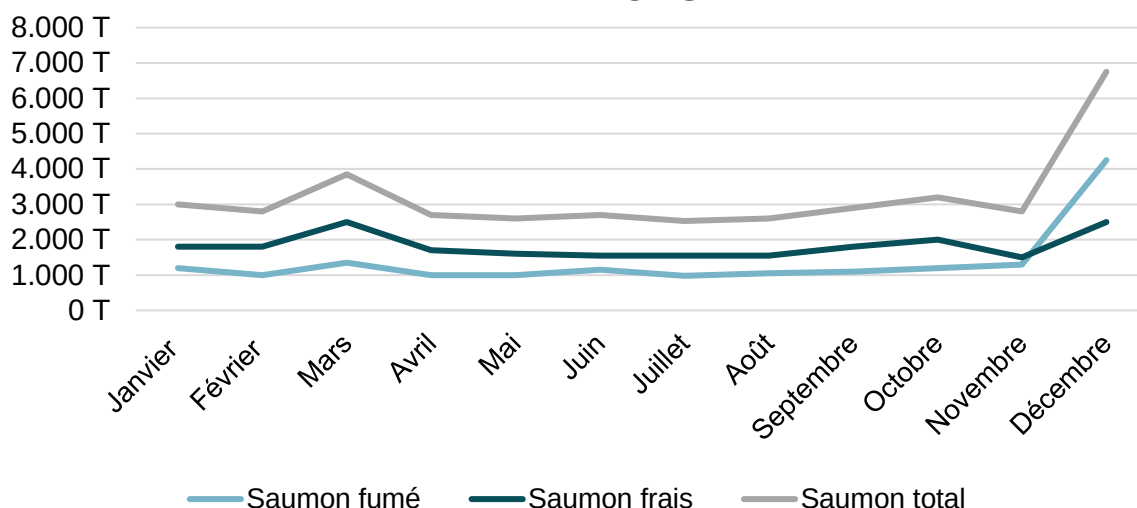
L'origine du saumon a un impact direct sur son prix de vente puisque son prix d'achat peut presque varier du simple au double entre un saumon de qualité « standard » norvégienne et un saumon Bio irlandais.

Saumon entier éviscéré frais : Prix acheteur Belgique (€/kg)



Le saumon est consommé toute l'année et est devenu, au fil des décennies, un produit de consommation courante, avec une augmentation constante de la consommation depuis 2004. On constate cependant deux pics de consommation plus importante au cours de l'année. Le premier lors des fêtes de fin d'année, avec plus de 25% des ventes annuelles de saumon fumé sur le seul mois de décembre (et 18% des ventes annuelles totales de saumon), et l'autre, lors de la période de Pâques entre les mois de mars et avril avec près de 17% des ventes annuelles totales de saumon. Le reste de l'année, les ventes sont plutôt stables même si un léger pic de consommation de saumon frais est constaté entre septembre et octobre. Ce dernier coïncide avec le début des campagnes automnales de récoltes en cages chez les producteurs, ce qui engendre un surplus d'offre et donc une baisse des prix via des promotions.

Saisonnalité des volumes de saumons consommés en GMS



Le marché des nouvelles espèces

Les percidés

01

Techniquement les productions de perches (*Perca fluviatilis*) et sandre (*Sander lucioperca*) restent peu viables économiquement. Elles font l'objet d'une recherche poussée depuis déjà deux décennies, la filière se développe peu, et atteint environ 1.000T de production en 2018 (aquaculture uniquement) en Europe.

Ce sont des espèces qui sont peu recommandées à produire en Belgique car le marché est peu porteur, sans aucune habitude de consommation.

D'après R. Tsoumpoulis, responsable achat des produits de la mer pour Carrefour Belgique :

« Chaque année, si on comptabilise les achats de sandres sur quelques magasins, on arrive péniblement à dépasser les 5 tonnes. Nous n'achetons pas de perche, il y a eu des essais de commercialisation dans quelques magasins par le passé, mais le produit n'a pas adhéré. »

« Le peu que nous écoulons sont dans les alentours d'Anvers, et lorsque nous avons du poisson à bon prix, il provient généralement des Pays-Bas ou du Danemark »

Les percidés ont davantage leur place dans les régions de l'Est de la France, en Allemagne et en particulier en Suisse pour la perche (région Alémanique).



Saumon de fontaine et omble chevalier

02

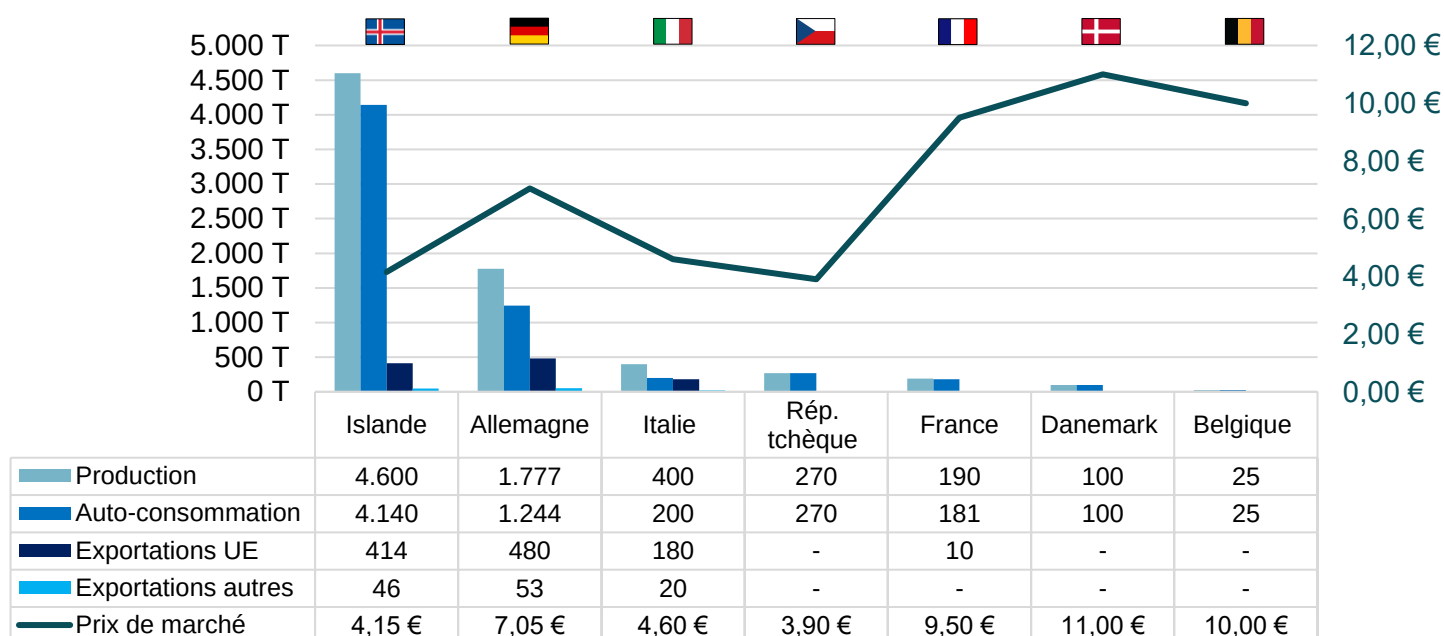
Malgré une image très positive pour l'ensemble des acteurs de la filière commercialisation, le saumon de fontaine (*Salvelinus fontinalis*) et l'omble chevalier (*Salvelinus alpinus*) sont très peu représentés sur les étals, la production des deux espèces confondues ne représente qu'à peine 8.000 T sur l'ensemble de l'espace économique européen.

L'Islande (4.000 T de production environs) et l'Allemagne (approchant les 1.800 T en 2018) sont les leaders européens et représentent 87% de la production.

Source : Fao statistics 2020.

En analysant les prix de vente pratiqués dans les pays satellites à la Belgique, on arrive à une moyenne de prix de marché qui frôle les 10,00€/kg.

Marché de l'omble et du saumon de fontaine en Europe



Contrairement aux percidés d'eau douce, le marché est réceptif et pourrait potentiellement prendre des parts de marché sur les ventes de saumon atlantique.

Néanmoins, son élevage est assez complexe, notamment du point de vue de la température de l'eau et c'est ce qui explique sa faible disponibilité sur les marchés de « gros ». Mais surtout, les cycles de production sont relativement longs et il faut compter en moyenne 15 à 20 mois pour obtenir un poisson de 350 gr.

Quant aux importations hors Union européenne, il y a très peu de données et elles semblent, le plus souvent, incorporées aux autres salmonidés car minoritaire dans les volumes. Les poissons viennent alors principalement du Canada et sont expédiés sous contrat de débarquement.

Source : Franck Haberzettel, responsable de projet Mowi western Europe / superviseur Marine Harvest Pieters.

Remarques :

Il y a quelques années des études ont été menées à l'INRA (Institut National de Recherche Agronomique) de Sizun dans le Finistère, en France, pour acclimater des embryons issus de producteurs islandais. Les conclusions de cette étude ont démontré que les conditions climatiques et les deltas de températures de nos latitudes sont peu favorables à l'élevage de ces souches.

Lotte de rivière

03

Les restaurateurs sont généralement peu intéressés par les nouvelles espèces. En effet, une grande majorité considère que le consommateur belge aime les produits standards et reconnus ; et ce qui compte davantage à leurs yeux, c'est de vendre l'assiette avant tout. Seul le saumon de fontaine pourrait intéresser la filière, mais encore une fois, le prix d'achat a une importance prépondérante.



La production de lottes de rivière (*Lota lota*) a connu un peu d'émulation ces dernières années, notamment avec le projet flamand LotaBEL du centre de recherche Aqua-ERF de la Haute École Odyssee. Ce projet avait pour objectif, entre autres, de maîtriser la reproduction contrôlée de l'espèce, de produire des alevins à bas coût pour relancer une filière de production et de paramétrer le grossissement.

Ce poisson, méconnu du grand public, était l'un des poissons composant le « Gentse Waterzooi », plat typique de Gand. En raison de la qualité d'eau indispensable à son élevage (proche de la qualité requise pour l'élevage des salmonidés), l'élevage expérimental a eu lieu sur trois sites wallons. Hélas, le manque de débouchés commerciaux, la faible vitesse de croissance et la fin de la fourniture d'alevins gratuits (pour cause de fin de projet) ont stoppé nette la production en Wallonie. Il demeure cependant une petite éclosérie de lottes en Flandres, spin off du projet, qui vend ses alevins à quelques petits producteurs flamands, mais cette production reste anecdotique en Belgique.

Un des intérêts de ce poisson est qu'il est un cousin du cabillaud puisqu'ils appartiennent tous deux à la famille des gadidés. Comme son cousin, la lotte de rivière stocke la majorité de ses graisses corporelles dans son foie, qui représente approximativement 10% de son poids et présente donc des filets maigres. Ces filets ne représentent par contre que 35 à 40% du poids corporel et il faut plus de deux ans pour atteindre une taille commercialisable de 600g.

Cependant, cette espèce reste très peu connue et est souvent confondue avec le silure glane (*Silurus glanis*) ou le poisson chat (*Ameiurus melas*) qui sont des poissons peu appréciés et avec une mauvaise réputation en terme organoleptique.

Néanmoins, la haute gastronomie reconnaît son potentiel, mais cela ne reste qu'un débouché qui ne permet pas de développer une filière de production.

Une étude menée en 2017 auprès de 18 chefs du collectif Génération W a d'ailleurs montré que 89% d'entre eux n'en avaient jamais goûté et 61% ne connaissaient tout simplement pas cette espèce. Après l'avoir goûtée, 50% déclarait pouvoir probablement le mettre à leur carte si le produit était disponible et 44% déclarait vouloir certainement le mettre à leur carte mais de manière saisonnière (à 94%). Cependant, la moitié des chefs ne souhaitaient pas y mettre un prix supérieur à la truite, l'autre moitié ne souhaitant pas mettre plus de 9 €/kg de lottes éviscérées.

Enfin, les critères d'appréciation principaux étaient les suivants :

- Goût : 8/10 (60%)
- Texture en bouche : 7/10 (77%)
- Nettoyage : 6/10
- Préparation : 9/10
- Aspect visuel : 8/10 (44%)
- Arrière-goût : 7/10 (39%)
- Note globale : 7,13/10

- Intensité de l'odeur : OK (67%)
- Puissance du goût : OK (72%)
- Goût de terre : OK (44%)
- Texture en bouche : OK (79%)

- Différenciation par rapport à la truite :
 - Gustatif : meilleur (38%)
 - Image : identique (50%)
 - Préparation : identique (50%)
 - Marché différent : oui (75%)



Témoignages des professionnels du secteur

Constat en grande distribution (GMS)

01

De manière générale, le marché du poisson est concentré sur des espèces traditionnelles et plus largement orienté vers les poissons d'eau de mer.

À eux seuls, quelle que soit la forme sous laquelle ils sont commercialisés, ces poissons d'eau de mer représentent plus de 87 % du CA en 2019 (saumon inclus) des rayonnages poissons (frais, saurisserie, conserverie). Les poissons d'eau douce, dont la truite qui est la principale représentée sur les étals belges, ne dépasse guère les 8 % du CA malgré une légère montée depuis ses dernières années. Le pourcentage restant, est consacré aux produits spéciaux et saisonniers.

Les seules évolutions notables dans les modes de consommations en GMS sont les types de présentations des produits. Les GMS privilégient les espèces déjà bien connues mais aussi, et surtout, celles dont les présentations de type « prêtes à l'emploi ». Le consommateur est de plus en plus intéressé par ces conditionnements ne nécessitant pas de préparation préliminaire (éviscération, écaillage, tranchage).

On observe également un intérêt commercial non négligeable de la « garantie sans arêtes ». En effet, Delhaize a développé une communication percutante sur les filets pauvres en arêtes via des stickers collés sur les paquets de filets et darnes de saumons frais (et autres poissons). On assiste au même phénomène sur les poissons fumés issus des MDD propre à d'autres enseignes.

On peut également noter que l'acheteur final devient de plus en plus sensible à la provenance de son poisson, mais aussi à son mode de pêche et d'élevage, la consommation devenant « éthique ». Les acteurs des filières de production ainsi que les secteurs de la grande distribution l'ont bien compris et n'hésitent plus à mettre en avant des produits engagés dans une démarche écologique et durable par l'intermédiaire de certifications de type tierce partie telles que : MSC (Marine Stewardship Council) et ASC (Aquaculture Stewardship Council) pour ne citer que les plus importants en GMS belges.

Sans oublier les autres labels de qualité devenus incontournables, puisqu'à présent il est possible de choisir de consommer un produit de qualité supérieure (Label Rouge par exemple) sans forcément se soucier de l'impact écologique (malgré le fait que ce label intègre quelques critères de durabilité). Il est également possible de s'orienter vers des produits « Bio », garantissant au consommateur un aliment « plus sain ». Ce

segment est grandissant dans la plupart des GMS, bien que le prix reste le facteur d'influence principal pour le consommateur.

D'après Grégoire Kaufman, ancien directeur des achats des rayons poissons/ produits de la mer pour Carrefour Hauts-de-France :

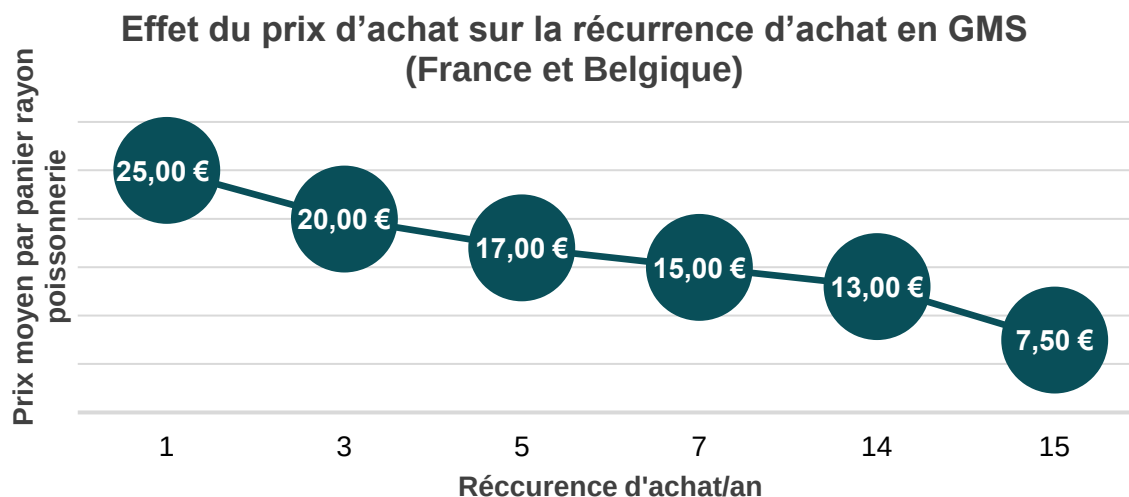
« Le facteur qui va déterminer la vente est le prix : si le consommateur ne pense pas qu'il fait une bonne affaire, le produit est considéré comme perdu.

Globalement, un poisson frais qui est vendu plus de 13,00 €/kg (moyenne annuelle) est déjà perçu comme onéreux pour un client moyen. Il va surement acheter une fois le produit pour essayer (par curiosité ou via une action de mise en avant par l'enseigne) mais il n'y aura pas, ou peu, de récurrence d'achat sur ce poisson.



*En revanche, engager des actions de promotion sur l'année en proposant un produit similaire mais à un prix avantageux va déclencher plus d'attrait sur le « haut de gamme » hors périodes de promotion, d'où l'intérêt pour la grande distribution de varier son offre : si les grandes enseignes de l'alimentaire arrivent à vendre, par exemple, du bar de ligne (*Dicentrarchus labrax*) entre 19,00 et 27,00 €/kg (fourchette haute) c'est grâce à la diversité de l'offre pour un produit « quasiment » identique au cours de l'année en comptant le bar de chalut et le bar d'élevage (qui s'accompagne des certifications et labélisations)».*

Les micros conditionnements sont également des armes redoutables pour concrétiser l'achat, il y a moins de produit mais il est plus abordable pour le consommateur. C'est de cette manière que l'on arrive à vendre du saumon fumé à quasiment plus de 90,00 €/kg (pour les produits les plus onéreux). »



Il y a peu de données exploitables dans le secteur de la restauration. Malgré tout, quelques résultats sont disponibles.

L'argument qui prédomine sur l'achat de poisson est le prix pour 80% des restaurateurs. Ce qui semble également important à leurs yeux est la provenance du produit, où la pêche arrive loin devant l'élevage, surtout pour les poissons issus de l'aquaculture marine (exemple : le bar d'aquaculture et bar sauvage). Les produits belges, notamment la truite wallonne, restent tout de même l'exception positive, puisqu'ils sont reconnus et appréciés. Le facteur de désintérêt est la faible disponibilité en produit à prix modéré, qui justifie en partie la défiance des restaurateurs hors des zones de production « proches » à proposer de la truite wallonne.

Le saumon et le cabillaud restent les poissons les plus demandés. Toutefois, la sole (*Solea solea*) reste un incontournable, surtout à la côte. On assiste aussi à un retour des autres poissons plats, comme la plie (*Pleuronectes platessa*), qui prennent de plus en plus de place dans les cartes et qui permettent de proposer un plat « généreux » tout en évitant des prix trop élevés.

La présence de labels et de certification n'est pas considérée comme déterminant, seul le « local » arrive à se démarquer dans le choix des approvisionnements.

D'après Éric Bouchenoire Meilleur Ouvrier de France, Chef Exécutif des restaurants Joël Robuchon :

« Hormis la Perche commune que je considère très peu intéressante pour la restauration (peu de rendement filet, petits calibres, peu de producteurs/pêches). Les autres espèces ont toutes un potentiel à exploiter. Je pense à la Lotte de rivière ou il est possible d'y valoriser son foie (le foie de lotte flambé est excellent et sa chair vraiment fine). L'omble chevalier et le saumon de fontaine ne sont plus à présenter, ils sont excellents.



Malgré tout, je considère la truite comme étant un produit plus raffiné que le saumon (à condition d'avoir de bons poissons) et on peut se permettre de varier les présentations et les cuissons (chose moins aisée avec le saumon qui est plus gras).

Le petit bémol à mon discours c'est qu'en gastronomie on peut se permettre de proposer des choses qui sortent de l'ordinaire, mais si je me place du côté du producteur, cela ne représente que peu de volumes qui sortent ... De plus, nos cartes et menus changent régulièrement, ce n'est donc pas viable pour un pisciculteur de baser son développement pour si peu de potentiel. Nous sommes donc uniquement intéressants à des fins de diversifications pour de petites quantités.

La restauration classique, que ce soit en Belgique ou en France a beaucoup de mal à innover et prendre des risques (ce que je comprends parfaitement) et je pense que la truite et le saumon restent des valeurs sûres. »

Chez les grossistes, outre le prix d'achat de base, qui est fortement corrélé à sa disponibilité, il y a plusieurs critères de sélection d'un produit ou d'un fournisseur.

Il y a tout d'abord la fraîcheur : tous travaillent avec des importateurs qui ont des produits ayant déjà subi des temps de transport, et/ou de stockage. Il est primordial pour eux de sélectionner un produit frais (cela conditionne en partie le prix de vente).

Le potentiel commercial de l'espèce est tout aussi important : il y a les produits « phares » qui se négocient sur base de cotation en fonction de la disponibilité et, encore une fois, en fonction de l'origine (les saumons issus d'Écosse ou d'Irlande ayant une meilleure notoriété) ainsi que de la provenance (élevage ou sauvage). Les prix de base sont attribués lors des débarquements, puis majorés suivant les enchères attribuées pour chaque lot.

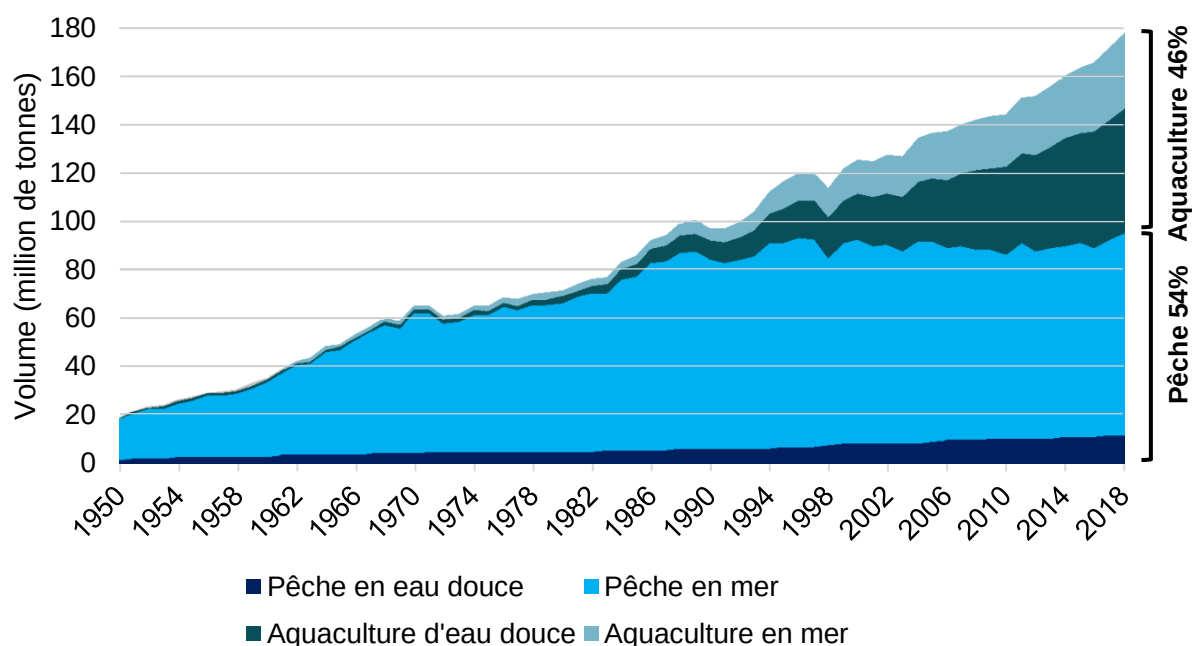
Mise à part les écolabels qui arrivent à se démarquer en termes de plus-value, les autres types de certifications ont, malheureusement, moins d'attrait aux yeux des négociants régionaux.

Le saumon atlantique et la truite échappent cependant en partie à ces généralités puisqu'il n'y quasiment plus de prélèvements en milieu naturel et il n'y a plus vraiment de saisonnalité, mis à part les fêtes de fin d'année et Pâques).

Le prix est soit fixé par le fournisseur lorsque les deux parties travaillent en direct (sur base de négociations préalables) soit via des enchères (Visveiling Ostende/Zeebrugge) avec un prix de base attribué par le fournisseur.

La part des poissons d'élevage dans les marchés de « gros » augmente intensément depuis quelques années avec une hausse d'environ 7,5% par an depuis 2009, ce qui est sans aucun doute expliqué par la raréfaction des prélèvements en milieux naturels.

Parts de la pêche et de l'aquaculture dans le marché mondial



D'après Tom Premereur directeur technique de la Vlaamse Visveiling N.V. à Ostende :

« Ce n'est pas avantageux pour un producteur belge de se lancer dans l'élevage de nouvelles espèces telle que la lotte de rivière, si les clients ne connaissent pas, les grossistes ne vont pas prendre le risque d'acheter à un prix « honnête » sous risque de perdre de la marchandise.

En revanche, un saumon belge ou une truite belge a plus de sens, les gens apprécient déjà ces poissons. Je pense que la truite de gros calibre pourrait être une belle alternative au saumon, nous avons beaucoup de demande ici à Ostende pour les poissonniers indépendants. La truite a une belle image en Belgique, mais il faut adapter le produit et le prix, à cette heure malgré une demande en truite de plus en plus conséquente nous ne pouvons pas nous permettre de proposer de la truite locale. Il y a un fossé de prix entre les pays importateurs et la truite belge, il faut réajuster cela même si je sais que cela est difficile lorsque l'on sait qu'il y a des écarts de prix sont parfois importants ».



Constat chez les transformateurs

04

Quelques transformateurs wallons travaillent en direct ou semi-direct avec les producteurs primaires ou via des importateurs spécialisés.

Les critères d'appréciation du prix d'un produit sont plus ou moins identiques aux grossistes /mareyeurs, puisque, bien souvent, ils sont également transformateurs.

Néanmoins, à la différence des acteurs précédents, les labels et certifications ont plus d'importance pour les MDD (d'après G. Kaufman), que pour transformateurs indépendants ou détenteurs de leur(s) propre(s) marque(s).

Bien évidemment, l'espèce qui est la plus valorisée par les transformateurs est le saumon : sa facilité de transformation est son atout principal, en plus d'être un poisson à potentiel commercial important.

Quant à la truite, les gros calibres sont également appréciés et davantage recherchés par les professionnels indépendants.

Ces dernières viennent de France et du Danemark pour les gammes « eau douce » et les truites de mer, principalement de Norvège, où la truite des Îles Lofoten est reconnue.

Toutefois, on peut considérer que l'offre en grosses truites belges est inexistante pour permettre à certains professionnels de travailler en direct avec les producteurs. Il y a potentiellement des parts de marché à prendre pour les salmoniculteurs wallons.

D'après Vincent Dawagne gérant de la société Saveurs et Traditions Saumon Dawagne à Mettet :

« En tant que transformateur indépendant, je ne recherche que la qualité. Je suis prêt à payer quelques euros de plus pour un bon saumon car cela se ressent dans le produit fini et le consommateur n'hésite pas à revenir. Je suis un ancien chef de cuisine, j'aime la qualité. J'ai également la chance de pouvoir me fournir directement auprès d'importateurs écossais et irlandais mais je n'aime pas travailler avec du saumon norvégien car il supporte mal le tranchage (du moins avec l'expérience que je m'en suis faite). L'économie sur la matière première est une dépense supplémentaire sur le produit fini, cela n'en vaut pas la peine.



J'accorde une importance particulière aux labels et certifications malgré le fait que je le mentionne peu sur mes barquettes, mise à part le bio pour conserver ma marge, car il y a une nette différence de prix sur la matière première entre le conventionnel et le « bio ».

Je n'ai rien contre la truite, au contraire c'est un excellent produit mais difficilement adaptable dans mon atelier. Je dois donc réaliser le process à la main. Il n'y pas de truite typée saumon de 3kg de disponible (à prix raisonnable) en Wallonie.

Il m'arrive d'en transformer et d'en valoriser (en tant que prestataire) pour diversifier mon activité mais rien de plus. En revanche, si demain il y avait une réelle offre en grosses truites en Wallonie je serais preneur car gagner quelques jours de DLC et avoir la chance de ne pas avoir un poisson qui a déjà subi une congélation est un avantage, et quoi de mieux que de proposer une truite 100% wallonne. »



Tableaux récapitulatifs

Critères de sélection d'un poisson dans les filières de commercialisation

01

Canal de vente	Prix	Disponibilité	Provenance/origine	Labels/certifications	Qualité/fraicheur	Potentiel commercial de l'espèce	Facilité de transformation
GMS	€€€€	+	++	++++	++++	+++++	+
Restaurateur	€€€	+++	++++	+	+++++	++++	+++
Grossiste/mareyeur	€€€€€	+++++	+++	++	++++	+++++	+
Transformateur	€€€	++	+++	+++	+++++	+++	+++++
Circuit court	€€	+	+++++	+++++	++++	+++++	++

Intérêts des espèces par filière de commercialisation

02

Espèce	GMS	Restaurateur	Grossiste/mareyeur	Transformateur	Circuit court
Saumon	+++++	++++	++++	+++++	+++
Truite AEC	+++	+++	+++++	++++	+++++
Saumon de fontaine	++	+++++	+++	+++	+++++
Omble chevalier	++	+++++	+++++	++	+++
Lotte de rivière	--	+ (≠ Flandres/Wallonie)	--	-	++
Perche commune	--	+	-- (peu de marge)	--	+
Sandre	- (pas de vrai marché en BE)	+++ (Est France)	++ (si export)	+++	++

Intérêts de la truite et du saumon par gamme de produits et par filière de commercialisation

03

Saumon atlantique									
Canal de vente	Entier éviscéré			Découpe			Produit fini		
	2-3 kg	3-4 kg	5kg +	Filet frais brut	Filet frais sans arrête	Filet fumé traiteur	Filet papillon	Filet fumé entier	Filet fumé tranché
GMS	+++++	+++	+	+	+++++	+	+	+	+++++
Restaurateur	++	+++++	+++	+	+++++ (Pour pavés)	++	+++	+++++	++
Grossiste/ mareyeur	++++	+++++	++++	+	++++	++++ (Si reconditionnement)	+	+	+
Transformateur	++	+++++	++++	++++	++	+	+	+	+
Circuit court	+++++	++	+	+	++++	+++++ (Pour fêtes)	+	+++	+++++

Truite arc-en-ciel									
Canal de vente	Entier éviscéré			Découpe			Produit fini		
	Portion	Filet	TG (+1,5kg)	Filet frais brut	Filet frais sans arrête	Filet fumé traiteur	Filet papillon	Filet fumé entier	Filet fumé tranché
GMS	++++	+	++	+	+++ (Si TG)	+	++	+++	+++++
Restaurateur	++++	+	+	+++	+++++	+++++	+++	+++++	++
Grossiste/ mareyeur	++++	+++	+++++	+	++++	+++	+	+	+
Transformateur	+	++++ +	+++++	+++	++	+	+	+	+
Circuit court	+++++	+	+	+	+++	++++	++	+++	+++++





Conclusions

La consommation

01

Globalement la consommation de poissons en Belgique est très « conservatrice » et similaire (dans une certaine mesure) à ses voisins français. Les poissons de mer sont les plus appréciés (saumon inclus) et représentent plus des 75% de la consommation de poisson (toutes filières confondues).

La truite, malgré sa faible part de marché, est tout de même très bien perçue et elle pourrait potentiellement servir de levier de développement aux aquaculteurs wallons, bien plus que le saumon atlantique qui, en dépit de sa notoriété, nécessite des moyens de productions plus conséquents. Néanmoins, la filière régionale doit devenir plus compétitive en termes de prix et adapter sa gamme en produisant de grands poissons pour faire face aux importations, si un développement des ventes via les GMS est envisagé.

Les nouvelles espèces

02

Le marché des nouvelles espèces d'intérêt commercial est moins positif, en particulier pour la lotte de rivière. Malgré des avantages techniques non négligeables (espèce rustique et à fort potentiel de conversion alimentaire), elle intéresse peu les acheteurs et est souvent confondue avec d'autres espèces moins appréciées.

En ce qui concerne l'omble chevalier et le saumon de fontaine, le marché semble être demandeur, mais à quel prix ? Tout en sachant que ce sont des poissons à l'optimum thermique plus bas que la truite et à cycle de production long. Il est difficile de les produire à cout modéré sachant que les prix de marchés des acheteurs se situent entre 7,50 €/kg pour le saumon de fontaine et 8,70 €/kg pour l'omble chevalier (*source : FranceAgriMer, 2020*), à moins de se focaliser sur les marchés de niche qui sont des marchés plus rémunérateurs. Ils n'offrent toutefois que peu de perspective de développement pour la filière aquacole wallonne.

Les avis sont peu divergents en ce qui concerne les critères d'appréciation d'un prix ou d'un produit. La disponibilité et l'intérêt commercial du poisson étant les principales caractéristiques pour toutes les filières commerciales. À l'exception de la haute gastronomie qui considère que tout produit à son potentiel à condition qu'il soit de haute qualité. Cependant, cela ne reste qu'un segment commercial anecdotique.

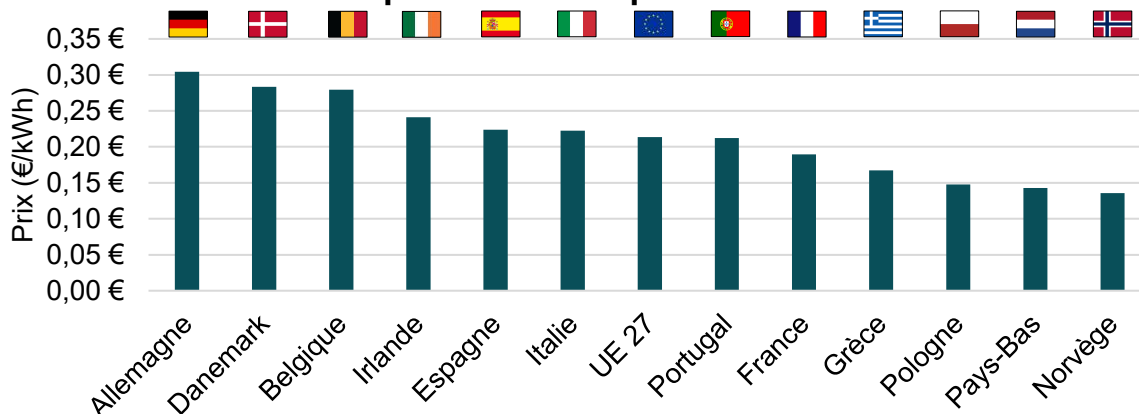
Dans un second temps, il est intéressant de constater que la provenance du poisson joue un rôle sur le prix de vente, surtout au niveau du consommateur final. Malgré une offre en produits issus de l'aquaculture devenue supérieure aux produits pêchés, les écarts de prix sont encore trop importants pour certaines espèces (élevées/pêchées) et les GMS n'hésitent pas à user de ces différences pour pousser à la consommation. Contrairement aux importations « déloyales », cela est peu impactant pour le développement local en production de salmonidés.

Bien que cette étude n'ait pas détaillé les aspects technico-économiques des coûts de productions des truites et des saumons, il semble que ces coûts représentent le principal facteur limitant en Belgique, et plus particulièrement en Wallonie, au développement de la filière aquacole wallonne.

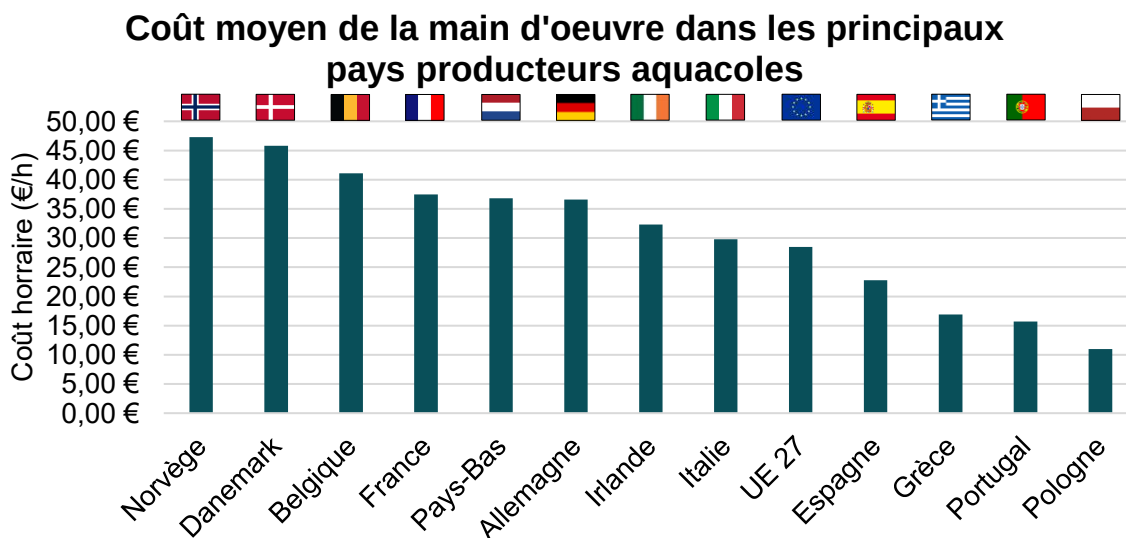
En effet, on sait que les filières d'approvisionnement en matières premières destinées à la production aquacole sont plutôt uniformes au sein de l'Europe. Le marché de l'aliment (qui est l'une des plus grosses charges en aquaculture) est détenu seulement par quelques acteurs internationaux et les prix sont relativement lissés entre les divers pays. On constate le même phénomène pour l'oxygène de complémentation (coût plutôt faible au regard de certains autres postes).

Les seuls moyens de compresser un prix « sortie de ferme » sont la main d'œuvre, l'énergie et les économies d'échelle liées à un plus gros volume de production par producteur. Malheureusement, la Belgique n'est ni avantagée par le prix de la main d'œuvre et encore moins de l'électricité.

Coût moyen de l'électricité dans les principaux pays producteurs aquacoles



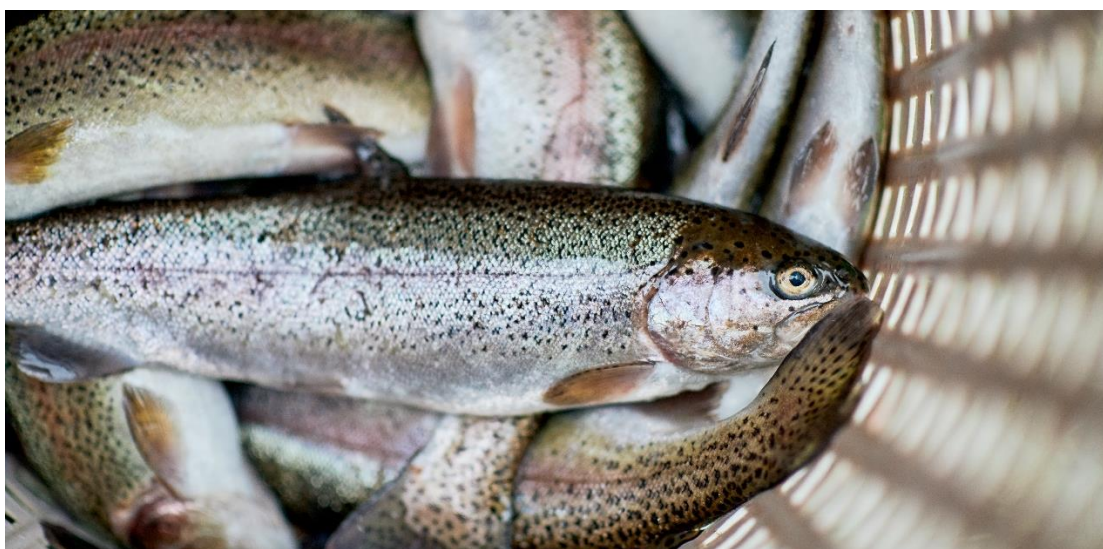
Pour faire face à cette situation, il n'y a qu'une solution viable, la spécialisation des sites de production et le développement d'outils de production de type coopératif, notamment pour la reproduction, l'alevinage, la transformation et commercialisation.



La truite wallonne est bien perçue par le consommateur, surtout lorsque l'on parle de consommation locale. Le client moyen hésite de moins en moins à mettre quelques euros supplémentaires pour un produit régional, tout en sachant (ou non) que 70% d'entre elles sont simplement affinées en Belgique. Cependant, le client moyen n'est pas prêt à se déplacer sur le site de production pour acheter son poisson et les sites de production sont éloignés de la consommation urbaine.

Produire et commercialiser à plus grande échelle une truite 100% locale, et ainsi valoriser davantage le storytelling du produit, a donc tout son sens, c'est une plus-value additionnelle et transmissible sur le prix de vente.

Le potentiel de développement n'est donc pas de produire en masse sur d'énormes sites, mais de relocaliser l'ensemble des phases de production, bien que segmentées, au plus près du consommateur. Cela représente un marché potentiel de plusieurs centaines, voire milliers, de tonnes de production qui pourraient être écoulées sur le marché belge.



Retrouvez les pisciculteurs wallons
ainsi que toutes les informations de
la filière et des produits



www.filagri.be/aquaculture
www.apaqw.be/poissonduterroir

Point de contact Aquaculture, Collège des Producteurs

Benoît Thomassen

benoit.thomassen@collegedesproducteurs.be

+32 (0) 472 880 659

+32 (0) 81 240 430

Avec le soutien de la Wallonie et du Fonds Européen pour les Affaires Maritimes et la Pêche

