

GROS PLAN SUR LES CONSERVES

LES MARQUES DE PRODUITS EN CONSERVES RÉPONDENT-ELLES AUX ATTENTES DU CONSOMMATEUR BELGE DE POISSON ?





TABLE DES MATIÈRES

Les marques de produits en conserves répondent-elles aux attentes du consommateur belge de poisson ?

pag 3



Le programme MSC vise à la durabilisation du marché belge des conserves

pag 4



Dans quelle proportion le marché des conserves de poisson est-il durable ?

pag 5



Progression des principaux acteurs du marché belge pag 6

Les différentes espèces

pag 8



Les pêcheries pélagiques en mouvement

pag 19



La durabilité est-elle coûteuse?

pag 20



Pourquoi choisir MSC?

pag 22



Résumé pag 23

Pièce jointe 1

pag 24 pag 25

Pièce jointe 2

 (\rightarrow)

 $Illustrations~\grave{a}~droite~(de~haut~en~bas): thon~albacore,~maquereau,~sardine,~saumon~rouge,~anchois$









LES MARQUES DE PRODUITS EN CONSERVES RÉPONDENT-ELLES AUX ATTENTES DU CONSOMMATEUR BELGE DE POISSON?

Le consommateur belge lambda de poisson estime que les stocks de poisson doivent être protégés pour les générations futures : une étude de Globescan (2020) révèle que 75 pour cent des consommateurs estiment cela comme essentiel. 72 pour cent d'entre eux sont d'avis que les grandes surfaces devraient retirer de leur assortiment tous les produits à base de poisson non durables.

Comment le consommateur peut-il reconnaître les produits durables ? Dans la majorité des cas, les informations figurant sur les produits ne permettent pas de les identifier clairement. 82 % des consommateurs de poisson souhaitent disposer d'informations plus détaillées sur les produits à base de poisson pour leur permettre de pouvoir acheter en toute confiance des produits durables*.



61%

DES CONSOMMATEURS BELGES DE POISSON ACHÈTENT RÉGULIÈREMENT DES PRODUITS À BASE DE POISSON LABELLISÉS DURABLES



82%

DES CONSOMMATEURS DE POISSON SOUHAITENT DISPOSER D'INFORMATIONS PLUS DÉTAILLÉES SUR LES PRODUITS À BASE DE POISSON POUR LEUR PERMETTRE DE POUVOIR ACHETER EN TOUTE CONFIANCE DES PRODUITS DURABLES



65%

DES CONSOMMATEURS BELGES DE POISSON SOUHAITENT QUE LES PROGRAMMES DE CERTIFICATION SOIENT CONTRÔLÉS PAR DES PARTIES INDÉPENDANTES

Deux tiers des consommateurs de poisson belges achètent régulièrement des produits à base de poisson labellisés durables (61 %), mais souhaitent aussi que les programmes de certification soient contrôlés par des parties indépendantes (65 %)*. Le label bleu MSC répond aussi à cette attente. Mondialement, MSC est le programme de certification le plus connu pour la pêche durable. À ce jour, 53 % des consommateurs belges de poisson connaissent le label MSC. 74 % d'entre eux affirment leur confiance en MSC*.

Les grandes surfaces belges proposent en effet de plus en plus de produits certifiés MSC aux consommateurs, comme vous avez pu le lire dans notre <u>Analyse du rayon poissonnerie dans le secteur belge de la distribution au détail (2019)</u>. Cette analyse montre entre autres que l'assortiment de produits en conserves était en retard dans le domaine de la durabilité.

Ce rapport d'étude analyse la durabilité au sein du marché belge actuel des conserves.





^{*} Globescan, 2020



LE PROGRAMME MSC VISE À LA DURABILISATION DU MARCHÉ BELGE DES CONSERVES

Les équipes (locales) de l'MSC investissent chaque année en concertation avec des partenaires, afin de faire progresser la durabilisation. Cet engagement vise à une meilleure compréhension du programme MSC, des procédures et de son impact. Ainsi, la première Tuna Night belge a été organisée en 2019 : une soirée de débats animés entre autres autour du thème du thon durable.

Le prix plus élevé de la matière première pour le thon certifié MSC a été cité comme obstacle à l'implantation du thon durable comme norme de référence dans le marché belge. Les connaissances limitées de la plus-value conférée par la certification MSC ont également été nommées comme obstacle.

Depuis, le volume disponible de thon certifié MSC a fortement augmenté engendrant une diminution progressive du surcoût de la matière première MSC. De plus amples informations sont disponibles dans le Dossier Thon sur le site MSC présentant les défis, les croyances et des informations chiffrées relatifs au thon. Vous pouvez aussi télécharger le manuel MSC Sustainable Tuna Handbook, qui présente des informations sur les défis et les solutions dans le domaine de la pêche au thon, ainsi que des chiffres et des études de cas actualisés.

Pour le thon, le volume disponible de matière première certifiée MSC a fortement augmenté. Toutefois, cela n'en est pas le cas pour les espèces pélagiques confrontées généralement à une pression de pêche élevée et pour lesquelles certaines pêcheries ont perdu leur certification MSC. Pour les espèces pélagiques, MSC a publié récemment un rapport intitulé Small Pelagics briefing contenant des chiffres et autres informations concernant la pêcherie des poissons dits ronds tels que le maquereau, l'anchois et autres.



Impressions de la MSC Tuna Night à Anvers, Belgique. (©MSC)





DANS QUELLE PROPORTION LE MARCHÉ DES CONSERVES DE POISSON EST-IL DURABLE ?

Le marché belge des conserves de poisson

Les conserves de poisson représentent environ 15 % de la consommation de poisson totale en Belgique. En 2020, un volume total de 18.679 tonnes de conserves de poisson a été vendu, d'une valeur de 174,5 millions d'euros (Nielsen, 2020, voir également Pièce jointe 1).

La grande majorité des conserves de poisson (81,3 %) est vendue sous les marques d'enseigne de nos grandes surfaces et hard-discounters. Cinq espèces de poisson représentent la plus grande part des conserves, à savoir le thon, le maquereau, la sardine, le saumon et l'anchois. Le thon est la variété de conserve par excellence avec 60,5 % du volume vendu, soit un chiffre d'affaires de 96,3 % de millions d'euros.

Les conserves MSC sur le marché belge

En Belgique, le volume vendu de conserves certifiées MSC au cours des deux dernières années a augmenté de 75 % (Tableau 1, pour les C.A. voir Pièce jointe 2). Une croissance de 120 % a été constatée pour les produits sous marque d'enseigne. Avec 2.641 tonnes, les marques d'enseigne représentent en outre 88 % du volume total de produits MSC vendus. Les marques nationales ont vendu un tiers de moins de produits MSC par rapport à il y a deux ans.

En volume, la part de marché de MSC dans les produits en conserves a représenté environ 17 pour cent en 2020 (Tableau 2).

Tableau 1 : Volumes vendus de produits en conserves certifiés MSC sur le marché belge*

	2017 / 2018	2019 / 2020	Δ2018 -2020
Total volume MSC (tonnes)	1.721,9	3.013,2	+75%
Total marques d'enseigne MSC (tonnes)	1.199,5	2.641,0	+120%
Total marques nationales MSC (tonnes)	522,4	372,2	-29%

^{*} Hareng non compris. Y compris Colruyt Group, Delhaize, Carrefour, Lidl, Aldi et Cora, Feuille d'Or, Rio Mare, Imperial

Tableau 2 : La part de marché des conserves MSC sur le marché belge (volume)*

	Volume de consommation 2020	Part de marché MSC 2019-2020
Total (tonnes)	17.443,8	17,3%
Marques d'enseigne (tonnes)	14.081,2	18,8%
Marques nationales (tonnes)	3.362,6	11,1%

^{*} Hareng non compris. Y compris Colruyt Group, Delhaize, Carrefour, Lidl, Aldi et Cora, Feuille d'Or, Rio Mare, Imperial



Thon listao (© Shutterstock / enciktat)







PROGRESSION DES PRINCIPAUX ACTEURS DU MARCHÉ BELGE

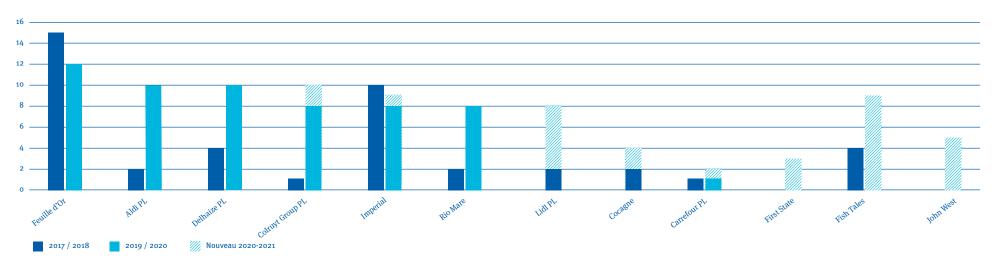
L'illustration ci-dessous montre le nombre de produits en conserves certifiés MSC sur le marché belge par marque. La tendance pour les trois dernières années financières (britanniques) est représentée (jusqu'à 2020). En outre, les nouveaux produits commercialisés introduits sur le marché belge au cours de l'année 2020 sont inclus sur la base des chiffres de vente Nielsen pour l'année 2020 et des nouvelles inscriptions de produits auprès de MSC.

En tenant compte des cinq groupes d'espèces de poisson, nous pouvons constater que **Colruyt Group, Aldi et Delhaize** ont commercialisé plusieurs produits sous marques

d'enseigne certifiés MSC au cours des deux dernières années. **Lidl** semble également rattraper son retard au début de 2021 (sur la base de nouvelles introductions de produits fin 2020-début 2021) (Illustration 1).

Nous pouvons également constater pour 2020 une émergence de « nouvelles » marques, notamment **Cocagne** (thon et sardines MSC), **Fish Tales** (thon, saumon, sardines et anchois MSC), **John West** (thon et saumon MSC) et **First State** (saumon et chinchard MSC).

Illustration 1 : Produits en conserves MSC sur le marché belge, par marque





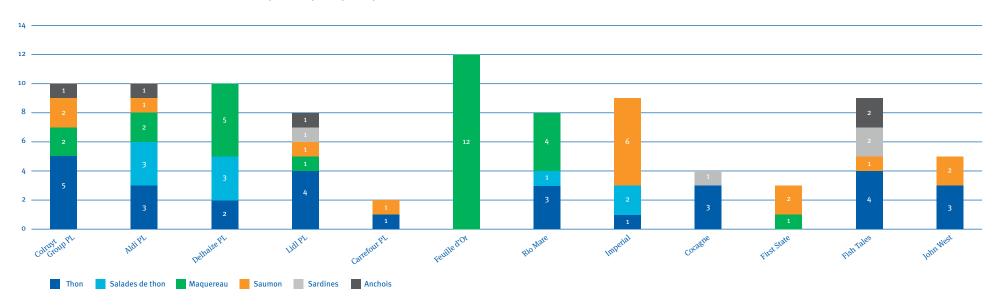




Lorsque nous examinons la gamme MSC de 2020 par espèce de poisson, nous constatons que le maquereau représente une grande partie du nombre total de produits MSC pour certaines marques (Feuille d'Or, Delhaize, Rio Mare). Après la suspension des certificats MSC pour les pêcherie du maquereau de l'Atlantique, ces marques subiront des répercussions certaines lorsque les produits à base de maquereau actuellement certifiés MSC seront entièrement retirés des rayons.

À noter par ailleurs, l'introduction de salades de thon en boîte (thon aux légumes) chez Aldi, Delhaize, Rio Mare et Imperial. L'augmentation dans les produits certifiés MSC avec du thon pur (à l'huile ou nature) est donc plus faible que ce qu'il semble à première vue. Des mesures importantes peuvent et doivent être donc adoptées pour ces boîtes de thon pur.

Illustration 2 : Gamme de conserves MSC en 2020 par marque et par espèce







LES DIFFÉRENTES ESPÈCES









THON

Taille du marché belge de conserves

En 2020, les consommateurs belges ont acheté un volume total de 11.300 tonnes de conserves de thon, d'une valeur de 96,3 millions d'euros (Tableau 3). Les marques d'enseigne des grandes surfaces belges sont très dominantes (> 80 % du volume des ventes, 66 % de la valeur totale).



Tableau 3 : Taille du marché des conserves de thon sur le marché belge (Nielsen, 2020)

	Volume (tonnes)	Part du volume total	C.A. (millions €)	Part du C.A. total
Total thon	11.300,4		96,3	
Total marques d'enseigne	9.282,7	82,1%	63,2	65,7%
Marques d'enseigne (hard discount)	2.826,0	25,0%	17,2	17,8%
Total marques nationales	2.017,7	17,9%	33,1	34,3%





Pour ce qui est du volume, les hard discounters Aldi et Lidl tiennent un rôle non négligeable avec un quart du marché des conserves de thon. Rio Mare, Imperial et Saupiquet sont des marques nationales qui jouent un rôle important. En 2020, les petites marques telles que First State, Fish Tales, Cocagne ou John West représentaient ensemble 1-2 % du volume de thon sur le marché belge du détail.

«ALDI est le pionnier absolu sur le marché belge en proposant du thon en conserve 100 pour cent durable dans sa gamme courante. En coopération avec notre service Category Management, nous avons délibérément opté pour MSC, afin d'introduire en toute confiance un produit durable sur le marché. ALDI a trouvé en MSC le partenaire idéal pour maintenir et renforcer la confiance auprès du consommateur.»

RUTH BROEKAERT - CORPORATE RESPONSIBILITY MANAGER ALDI



Les produits MSC sur le marché

• Aldi a été le premier détaillant en Belgique à commercialiser en 2019 toute sa gamme de conserves de thon sous le label MSC (deux conserves de thon listao et la première conserve de thon albacore labellisée MSC en Belgique).







- Ces dernières années, Colruyt a poursuivi et accentué ses acquisitions de thon durable avec deux produits à base de thon germon certifié MSC et trois produits de thon listao MSC.
- En ce qui concerne les marques belges traditionnelles, Cocagne a commercialisé trois produits à base de thon listao MSC au cours de l'année passée. À noter également, la commercialisation d'un premier produit MSC chez Imperial. La marque néerlandaise Fish Tales s'est également distinguée avec des introductions de produits sur le marché belge (quatre produits à base de thon listao).
- Parmi les produits de marque d'enseigne de nos détaillants belges, Colruyt a introduit fin 2020 une première boîte de thon albacore en conserve certifié MSC. Début 2021, Lidl a également converti toute sa gamme de thon en conserve en produits labellisés MSC (2 produits listao, 1 albacore et 1 germon).

«En tant que responsable acquisition de nos conserves de poisson durables, je crois fermement dans le rôle de l'MSC. Ces dernières années, nous avons pris des mesures importantes pour garantir la durabilité de nos produits à base de thon, tant de thon listao que de thon albacore. En 2020, 56 % de nos conserves de thon étaient certifiées MSC. Une progression de 36 % par rapport à 2018!

Pour nos produits de thon qui ne sont pas (encore) certifiés MSC, nous coopérons avec des fournisseurs qui ont l'obligation d'être affiliés à l'organisation mondiale ISSF. Ainsi nous gérons notre assortiment afin de pouvoir garantir la disponibilité en thon.

Nous continuons de souligner l'importance de la certification MSC vers les pêcheries. Elles tiennent un rôle essentiel dans la disponibilité de poissons issus de la pêche durable.»

ASTRID EDWARDS - RESPONSABLE ACQUISITIONS COLRUYT GROUP CONSERVEN & DRY FOOD



Disponibilité en thon MSC

Trois espèces de thon en boîte sont commercialisées sur le marché belge : le thon listao (*Katsuwonus pelamis*), le thon albacore (*Thunnus albacares*) et le thon germon (*Thunnus alalunga*). La grande majorité des produits consommés sont à base de thon listao ou de thon albacore. En ce qui concerne la pêche, le volume de thon certifié MSC a fortement augmenté au cours des dernières années, plus particulièrement le listao, mais aussi l'albacore et le germon.

Il y a peu, l'offre limitée en matière première certifiée MSC était un argument souvent invoqué pour ne pas adopter des produits labellisés MSC.

En effet, la rareté de la matière première entraîne l'augmentation de son prix. Mais cet obstacle s'est de plus en plus effacé. La demande persistante en thon durable émise par la grande distribution renforce l'exigence d'une pêche durable. Une approche plus coordonnée et une application plus cohérente du référentiel MSC pour les pêcheries de thon participent également à cette nouvelle orientation.

Entre-temps, près de la moitié de la capture mondiale de thons est d'ores et déjà certifiée MSC (28,9 %) ou en cours d'évaluation contre me référentiel MSC pour les pêcheries (20,4 %).

Cependant, les défis auxquels doit répondre la pêcherie de thons restent nombreux. Non seulement, l'état des stocks de poisson est très différent entre les espèces et les zones halieutiques. Les méthodes de pêche utilisées tiennent aussi un rôle de premier plan dans les prises accessoires (captures accidentelles) de jeunes thons et de nombreuses espèces marines vulnérables. Du fait de l'étendue de la zone de répartition des thons, de nombreux pays sont concernés par la ratification de conventions réglementant la capture. Vu la valeur commerciale du thon, la traçabilité et la transparence dans la chaîne d'approvisionnement sont deux facteurs extrêmement importants dans la lutte contre la pêche illégale de thons.

Consultez la dernière version du manuel MSC Sustainable Tuna Handbook et visitez notre site Web pour en savoir plus sur les défis posés aux pêcheries de thons et à la chaîne d'approvisionnement, et découvrir les dernières informations concernant les matières premières certifiées MSC pour toutes les espèces.







SAUMON

Taille du marché belge de conserves

En 2020, les consommateurs belges ont acheté un volume total de 699 tonnes de conserves de saumon (Tableau 4). La part (en volume et valeur) des produits de marques d'enseigne est remarquablement inférieure à celle du marché total des conserves de poisson (73 % du volume de vente, 53 % de la valeur). Seule la marque Imperial tient un rôle significatif pour le saumon en tant que marque nationale.



Tableau 4 : Taille du marché des conserves de saumon sur le marché belge (Nielsen, 2020)

	Volume (tonnes)	Part du volume total	C.A. (millions €)	Part du C.A. total
Total du saumon	698,8		9.7	
Total marques d'enseigne	506,8	72,5%	5,2	53,4%
Marques d'enseigne (hard discount)	179,3	25,7%	1,7	17,7%
Total marques nationales	191,9	27,5%	4,5	46,6%





Les produits MSC sur le marché belge

L'offre de matières premières MSC n'est pas illimitée, ce qui influe sur le prix. Toutefois, le saumon en conserve labellisé MSC est le produit le plus présent sur le marché belge. Imperial est la marque d'avant-garde comme marque nationale belge. Entre-temps, d'autres produits ont suivi, tant chez les marques d'enseigne que chez les marques nationales (Aldi, Carrefour, Colruyt, First State, Fish Tales, John West, par exemple).

« L'industrie a réagi rapidement et efficacement lorsque ces dernières années, l'Alaska a connu des problèmes de mise en conserve du saumon rose MSC. Il y a eu un report massif vers les matières premières MSC mises en conserve dans d'autres régions. Cette réaction s'est traduite par une bonne disponibilité de saumon MSC dans les magasins. »

RAF DE SMET - CATEGORY MANAGER FISH AND MEAT CBG







Disponibilité en saumon MSC

Contrairement aux produits de la gamme de produits frais et congelés (souvent du saumon d'élevage), le saumon en conserve est presque toujours du saumon sauvage. Dans les conserves, on peut trouver du saumon rose à bosse (*Oncorhynchus gorbuscha*), mais aussi du saumon rouge (*Oncorhynchus nerka*). La pêcherie de saumon d'Alaska est l'une des pêcheries qui est certifiées le plus longtemps dans le programme MSC (depuis 2000). Le saumon certifié MSC provient surtout d'Amérique du Nord, mais entre-temps aussi de Russie.

Aujourd'hui, plus de 800.000 tonnes de saumon sauvage sont certifiées conformes à la norme MSC.

« Pour sélectionner notre saumon, la plus belle marque d'amour d' IMPERIAL pour la mer se traduit par le respect de celle-ci. En vue de protéger la vie marine et d'assurer sa régénération, nous choisissons pour une pêche durable et sélectionnée grâce à notre étroite collaboration avec MSC. A nos yeux, le saumon sauvage, c'est ça! »

GÉRALDINE VANHAUWERMEIREN - ADMINISTRATEUR SOPRALEX ET VOSMARQUES







MAQUEREAU

Taille du marché belge de conserves

En 2020, les consommateurs belges ont acheté un volume total de 3.419 tonnes de conserves de maquereau (Tableau 5). La part (en volume et valeur) des produits de marques d'enseigne est quelque peu supérieure à celle du marché total des conserves de poisson (85% du volume de vente, 67% de la valeur). Les hard discounters Aldi et Lidl tiennent un rôle encore plus important que pour le thon en matière de volume. Feuille d'Or, et en moindre mesure Imperial, Rio Mare et Cocagne sont des marques nationales qui tiennent aussi un rôle significatif.



Tableau 5 : Taille du marché des conserves de maquereau sur le marché belge (Nielsen, 2020)

	Volume (tonnes)	Part du volume total	C.A. (millions €)	Part du C.A. total
Total du maquereau	3.418,9		32,3	
Total marques d'enseigne	2.906,7	85,0%	21,6	67,0%
Marques d'enseigne (hard-discount)	1.244,4	36,4%	9,1	28,1%
Total marques nationales	512,2	15,0%	10,6	33,0%





Les produits MSC sur le marché belge

Avec le saumon, le maquereau était le produit phare en ce qui concerne le volume de produits MSC vendus en 2020, mais le maquereau surtout semble perdre du terrain du fait d'un manque de matière première certifiée MSC.

« La perte de la certification MSC pour le Scomber Scombrus a engendré un fort mouvement au sein du commerce en détail. Cependant, le maquereau de l'Atlantique du Nord-Est non labellisé MSC n'a nulle part été retiré de l'assortiment. Un signal malheureusement regrettable. Entre-temps, CBG investit dans le chinchard certifié MSC originaire du Chili. Après le lancement chez Delhaize, nous espérons que cette solution de valeur sera reprise dans les marchés européens. Cela serait un signal clair que la certification MSC est un véritable Must! »

RAF DE SMET - CATEGORY MANAGER FISH AND MEAT CBG







Disponibilité en maquereau MSC

Du fait d'un conflit latent concernant la répartition des droits de pêche entre les pays concernés, U.E., Grande-Bretagne, Norvège, Islande, Îles Féroé, Groenland et Russie, les captures sont bien plus importantes que ne le recommandent les experts scientifiques. La récente crise du Brexit ne simplifie aucunement les négociations.

Actuellement, aucune matière première certifiée MSC n'est donc disponible. Les certificats MSC des pêcheries de maquereaux de l'Atlantique du Nord-Est ont été suspendues pour cette raison.

Il appartient maintenant aux gouvernements des nations des pêcheries concernées de prendre les décisions qui s'imposent. La pression continue des grands distributeurs et des marques peut conduire à de nouveaux accords de pêche.





SARDINES

Taille du marché belge de conserves

En 2020, les consommateurs belges ont acheté un volume total de 1.687 tonnes de conserves de sardines, pilchard compris (Tableau 6). La part (en volume et valeur) des produits de marques d'enseigne est remarquablement inférieure à celle du marché total des conserves de poisson (67% du volume de vente, 47% de la valeur).



Tableau 6 : Taille du marché des conserves de sardines sur le marché belge (Nielsen, 2020)

	Volume (tonnes)	Part du volume total	C.A. (millions €)	Part du C.A. total
Total de la sardine	1.686,5		17,1	
Total marques d'enseigne	1.122,9	66,6%	7.9	46,6%
Marques d'enseigne (hard discount)	344,6	20,4%	2,6	15,3%
Total marques nationales	563,6	36,9%	9,1	57,5%







Les marques nationales représentent ici plus d'un tiers du volume du marché, et près de 60 % de la valeur du marché. Cocagne, mais aussi Imperial et Saupiquet sont des marques nationales qui jouent un rôle important à ce sujet.

Les produits MSC sur le marché belge

Les sardines sont surtout vendues sous marque d'enseigne (66,6 %), mais la part des marques nationales est quelque peu plus importante que pour les autres espèces. Un rôle important se dessine pour Cocagne (16,9 % du volume du marché). **Aldi** a déjà converti en 2019 son produit de sardine en un produit MSC. Plus tard en 2019, **Cocagne** a aussi introduit une nouvelle (et première) référence sur le marché avec des sardines MSC.

« Du fait que l'offre de matière première est limitée, continuer d'offrir des sardines MSC requiert une certaine volonté de la part des détaillants et des discounters. Le surcoût pour l'achat de sardines MSC est en effet élevé. Je n'entrevoie pas de revirement important tant que les pêcheries marocaines n'auront pas réussi à obtenir la certification MSC. »

RAF DE SMET - CATEGORY MANAGER FISH AND MEAT CBG









Disponibilité en sardines MSC

Pour la sardine européenne (*Sardina pilchardus*), seule une quantité limitée de matière première certifiée MSC est disponible.

Les sardines jouent un rôle majeur dans les écosystèmes marins comme source alimentaire pour les gros poissons et les mammifères marins. Depuis 2010, les pêcheries britanniques des sardines au large des côtes de Cornouailles (Royaume-Uni) sont certifiées pour 16 000 tonnes de sardines. Les certificats MSC des pêcheries françaises et espagnoles dans le Golf de Gascogne (env. 7 000 tonnes, depuis 2017 dans le programme MSC) et au large des côtes bretonnes (15 000 tonnes, depuis 2010 dans le programme MSC) sont suspendus depuis 2019. Suite à des nouvelles évaluations plus précises des stocks de poissons existants, ces pêcheries ont été invitées à convenir de nouveaux accords concernant les limitations de captures. Il est prévu que la suspension desdits certificats soit levée après la conclusion des négociations constructives en cours. La pandémie actuelle de la COVID-19 freine toutefois ce processus.

Les sardines non certifiées proviennent souvent du Maroc ou du Portugal. Les stocks de la mer Méditerranée et au large des côtes ouest-africaines ne sont pas consolidés. Les sardines jouent un rôle majeur dans les écosystèmes marins comme source alimentaire pour les gros poissons et les mammifères marins.

Il est donc nécessaire qu'une bonne gestion soit mise en place pour assurer la reconstitution des stocks de poissons.

Les projets visant à durabiliser les pêcheries de ces régions méritent une attention particulière, afin de soutenir leur certification MSC.



GROS PLAN SUR LES CONSERVES



ANCHOIS

Taille du marché belge de conserves

En 2020, les consommateurs belges ont acheté un volume total de 339 tonnes de conserves d'anchois (Tableau 7). La part (en volume et valeur) des produits de marques d'enseigne est comparable au marché total des conserves de poissons. Seul Imperial tient un rôle significatif en tant que marque nationale (ensemble avec les marques d'enseigne > 95 % du volume et/ou de la valeur).

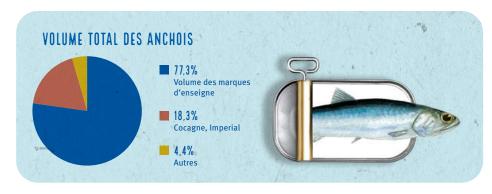


Tableau 7 : Taille du marché des conserves d'anchois sur le marché belge (Nielsen, 2020)

	Volume (tonnes)	Part du volume total	C.A. (millions €)	Part du C.A. total
Total des anchois	339,2		7,8	
Total marques d'enseigne	262,1	77,3%	5,0	63,5%
Marques d'enseigne (hard-discount)	85,0	25,1%	1,5	19,0%
Total marques nationales	77,1	22,7%	2,9	36,5%
Imperial	62,2	18,3%	2,4	30,7%







Les produits MSC sur le marché belge

Les anchois en conserve sont surtout vendus sous marque d'enseigne (77,3 %). Avec 18,3 % du volume du marché, **Imperial** se distingue également comme acteur important. **Fish Tales** et **Lidl** proposent des conserves d'anchois certifiés MSC et des anchois en conserve MSC ont également été commercialisés sous la marque **Imperial** en 2021.

« Depuis de nombreuses années, l'anchois est pour nous un produit clé. La différence de prix à l'achat nous contraint à trouver des solutions. Pour cette raison, nous nous engageons volontairement avec nos partenaires dans un projet de durabilisation (FIP), afin de pouvoir passer le plus rapidement possible à des anchois MSC. »

RAF DE SMET - CATEGORY MANAGER FISH AND MEAT CBG









Disponibilité en anchois MSC

L'Engraulis ringens du Pérou est l'anchois le plus consommé au monde. Les pêcheries industrielles capturent les anchois pour les transformer en farine de poisson comme aliment pour les poissons d'élevage. La petite pêche plus traditionnelle, qui travaille le long des côtes, capture des anchois destinés aux conserves. L'anchois est pêché dans l'océan Atlantique et en mer Méditerranée. Comme les sardines, les anchois jouent un rôle majeur dans les écosystèmes marins comme source alimentaire pour les gros poissons et les mammifères marins. Les stocks d'anchois sont sous pression surtout en mer Méditerranée. Le stock d'anchois de l'océan Atlantique est en meilleure condition.

Le défi écologique majeur est donc de contrôler la pression exercée sur les stocks de poissons.

Les pêcheries certifiées MSC pour l'anchois sont réparties sur la côte atlantique d'Espagne et d'Argentine. Par contre, cela concerne d'autres espèces d'anchois à savoir, l'*Engraulis encrasicolus* (env. 12 000 tonnes) en Espagne et l'*Engraulis anchoita* (env. 7 700 tonnes) en Argentine.

Actuellement, l'offre de matières premières MSC étant limitée, le prix est particulièrement élevé. Les anchois non certifiés proviennent souvent de l'océan Atlantique ou du Pérou. Les détaillants et les marques peuvent jouer un rôle à ce sujet en encourageant davantage de pêcheries d'anchois de l'Atlantique à obtenir la certification MSC et à soutenir les projets de durabilisation existants sur la voie MSC.







LES PÊCHERIES PÉLAGIQUES EN MOUVEMENT

Au niveau mondial, le rôle des espèces pélagiques dans le programme MSC a augmenté progressivement au cours des 20 dernières années. Aujourd'hui, par exemple, la sardine originaire du Royaume-Uni, d'Australie et du Mexique, les anchois d'Espagne et d'Argentine, et le chinchard du Chili sont disponibles sous certification MSC.

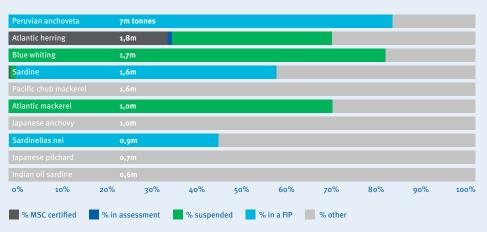
Les pêcheries pélagiques ont généralement peu de prises accessoires, mais les stocks de poissons pélagiques sont soumis à une forte pression de pêche au niveau mondial. En outre, le changement climatique contraint les populations de poissons à rechercher des eaux plus froides. La migration des stocks de poissons importants sur le plan économique vers d'autres régions océaniques provoque des conflits entre les nations des pêcheries.

IL EST DONC DIFFICILE DE PARVENIR À DES ACCORDS APPROPRIÉS SUR LA PÊCHE À LONG TERME. ILS SONT TOUTEFOIS IMPORTANTS POUR PRÉVENIR LA SURPÈCHE ET MAINTENIR LE CERTIFICAT MSC.

La pêcherie de maquereaux de l'Atlantique nord (*Scomber scomber*) a ainsi perdu sa certification MSC en 2019. Mais les évaluations des stocks et l'absence de mesures de gestion appropriées constituent également un défi pour la sardine (*Sardina pilchardus*) et l'anchois (*Egraulis encrasicolus*, *Engraulis anchoita*).

La demande croissante en poisson durable a donné lieu à l'introduction de projets de durabilisation de pêcheries de plus en plus nombreux. Ces Fishery Improvement Projects (FIP) sont des coopérations multipartites qui visent à durabiliser les pêcheries. Il s'agit de projets qui font souvent des progrès importants en vue d'une évaluation contre le référentiel MSC pour les pêcheries. Avec différents FIP dans une phase finale de leur projet (pour l'anchois et les sardines, par ex.), il est prévu une augmentation de la disponibilité des espèces pélagiques certifiées MSC au cours des prochaines années.

Top 10 small pelagic species caught by volume (2018)*



LE PAYSAGE DES FIP EST PARTICULIÈREMENT ÉTENDU. DES FIP CRÉDIBLES IMPOSENT UNE TRANSPARENCE SUFFISANTE, DES PROGRÈS ÉVALUABLES ET UNE GESTION DE PROJET ÉGALEMENT CRÉDIBLE.

MSC stimule les FIP crédibles en apportant un soutien technique et proposant notre programme « In-Transition to MSC ». Vous trouvez de plus amples informations sur le site Web de MSC.

^{*} Fisheries and aquaculture software. FishStatJ - Software for Fishery and Aquaculture Statistical Time Series.

In: FAO Fisheries Division [online]. Rome. http://www.fao.org/fishery





LA DURABILITÉ EST-ELLE COÛTEUSE?

Il est souvent affirmé que les produits durables sont des produits coûteux. Pour vérifier cette affirmation, des visites de magasins (en ligne et sur le terrain, Tableau 8) et une analyse de données de Nielsen (Tableau 9) ont été effectuées pour déterminer un prix moyen des produits MSC et des produits non MSC par poids.

Dans le tableau 8, une distinction est faite entre les produits de marque d'enseigne et les produits de marques nationales. En outre, une répartition entre les produits certifiés et non certifiés MSC a également été faite.

Étant données les différences de prix inhérentes entre les produits de marque d'enseigne et les produits de marque nationale, aucune comparaison entre les produits certifiés et les produits non certifiés MSC pour le marché total n'a été faite. Une comparaison n'a été faite que lorsque trois différents produits par catégorie (espèce, certification MSC ou non) étaient disponibles.

Dans les marques d'enseigne, on constate qu'une différence moindre existe entre les produits MSC et non MSC tant pour les produits à base de thon albacore $(0,2 \le /kg)$ que ceux à base de thon listao $(0,8 \le /kg)$.

Pour le saumon rose, nous constatons même que les produits MSC sont en moyenne moins chers que les produits non certifiés MSC (Tableau 8).

Au sein des marques nationales, nous ne pouvons effectuer une comparaison que pour le thon listao (les deux analyses, tableau 8 et 9) et le maquereau (données scannées uniquement, tableau 9). Nous pouvons remarquer que le thon listao et le maquereau certifiés MSC sont plus coûteux. Remarque: aucune distinction n'est faite à ce sujet entre les différentes espèces de thons. Le tableau 8 montre toutefois l'importance de cela. La comparaison des prix basée sur les visites de magasins montre que le thon listao MSC sous marques nationales est en moyenne plus cher, mais que la différence de prix est nettement plus faible. Le prix du thon albacore ou germon est en effet supérieur à celui du thon listao.

En ce qui concerne les sardines et les anchois, nous n'avons vu trop peu de produits certifiés MSC pour pouvoir les comparer. Pour le germon, presque tous les produits sont certifiés MSC dans la gamme des conserves.

Tableau 8 : Prix moyen (€/kg) pour produits en conserves par espèce (sur la base des visites de magasins), salades en conserves non comprises.

	Marques	nationales	Marques o	l'enseigne
	Prix moy. (€/kg)	Nombre de produits	Prix moy. (€/kg)	Nombre de produits
Anchois				
Non MSC	43,8	6	22,9	6
MSC	45,8	2	30,0	1
Sardines				
Non MSC	19,6	19	10,1	15
MSC	26,0	1	10,4	2
Thon (albacore)				
Non MSC	23,2	23	10,2	12
MSC	34,7	1	10,4	4
Thon (listao)				
Non MSC	18,8	19	7,2	9
MSC	20,9	17	8,0	6
Thon (germon)				
Non MSC	25,1	1	-	0
MSC	-	0	19,7	4
Saumon (rose)				
Non MSC	17,4	2	10,9	3
MSC	23,6	7	9,3	3

Les prix de 220 produits ont été recherchés et convertis en prix par kilogramme de produit payé par le consommateur (c'.-à-d., non égoutté). Les supermarchés Colruyt LP, Okay, Lidl, Aldi, Carrefour et Delhaize ont été inclus dans ce sondage. Les marques nationales suivantes vendues dans ces supermarchés ont été inlcus: Imperial, Rio Mare, Saupiquet, Cocagne, First State, Feuille d'Or, John West et Fish Tales.







Tableau 9 : Prix moyen (€ par L/kg) pour les produits en conserves par espèce (Nielsen, 2020)*

		Thon	Sardines	Maquereau	Saumon	Anchois
MCC	Prix moy. (€/kg)	21,6	19,9	25,2	28,6	39,2
MSC	Nombre de produits	15	1	17	13	2
Non-MCC	Prix moy. (€/kg)	19,5	18,6	24,4	-	39,8
Non MSC	Nombre de produits	122	32	39	-	11

^{*} Le prix moyen par poids pour 252 produits de marques nationales a été établi par comparaison sur la base de données scannées (Nielsen data). Les marques prises en compte sont Cocagne, Feuille d'Or, First State, Fish Tales, Imperial, John West, Rio Mare et Saupiquet.

Les produits ont été identifiés individuellement comme produit MSC sur la base de notre banque de données internes avec les produits MSC enregistrés. Nielsen ne vérifie en effet pas de labels de durabilité pour la Belgique. Les chiffres ci-dessous doivent donc être interprétés avec prudence. De nouveau, les espèces ou catégories pour lesquelles moins de trois produits ont été notés n'ont pas été incluses dans la comparaison du tableau ci-dessous.

Réflexions sur les différences de prix

Les deux exercices montrent que les produits MSC peuvent s'avérer plus chers en moyenne. Cependant, les différences sont parfois très réduites, ce qui suggère qu'il ne faut pas généraliser ce constat pour chaque produit individuel. Pour les produits sous marque d'enseigne des supermarchés, il peut même ne pas y avoir de différence de prix.

Un prix de produit plus élevé peut être dû à un prix de matière première plus cher. Le modèle de MSC axé sur le marché peut engendrer des majorations de prix. Celles-ci sont établies sans intervention et sur la base des mécanismes du marché (matière première MSC disponible). Les pêcheries qui prennent l'initiative durabiliser sont ainsi récompensées. Plus il y a de matière première certifiée MSC pour une espèce déterminée, plus le prix supplémentaire pour le poisson certifié MSC diminue.

Il est cependant clair que MSC (ou la durabilité) n'est pas le seul facteur déterminant pour le prix d'un produit. Les accords commerciaux tiennent un rôle dans la fixation des prix et la marge pour les promotions commerciales. La qualité et la composition du produit sont tout aussi importantes dans la fixation du prix et déterminent également le choix du consommateur. Outre des produits en conserves coûteux, on trouve aussi des produits en conserves bon marché dans les rayons de magasins belges.

Si le consommateur ne peut pas déterminer avec confiance que son poisson est originaire d'une pêche durable, qu'il s'agisse de produits chers ou bon marché, il modifierait mieux son choix initial.







POURQUOI CHOISIR MSC?

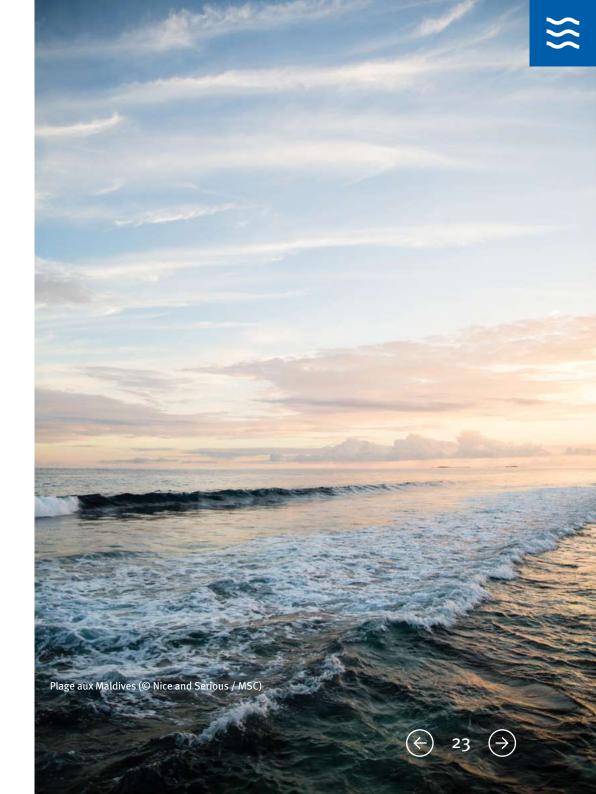






Résumé

- Les marques d'enseigne de nos supermarchés dominent le marché des conserves avec 81,3 % du volume du marché. Avec leurs marques d'enseigne, les supermarchés ont la possibilité de durabiliser les offres.
- Le thon représente à lui seul 60 % du volume du marché, et 55 % de la valeur du marché des conserves.
- Développements dans la durabilisation des offres.
 - Dans la totalité du marché des conserves, les progrès sont évidents (+ 75 % de volume de produits MSC vendus), mais la part de marché des produits MSC reste limitée à 17,3 %.
 - Le thon certifié MSC est en augmentation, notamment sous l'influence de Aldi et Colruyt Group qui ont lancé différents produits MSC en 2018 et 2019. Plusieurs marques nationales (Cocagne, Fish Tales) se sont également distinguées par plusieurs introductions de produits dans les supermarchés belges. Des nouvelles introductions de produits fin 2020 et début 2021 semblent confirmer la croissance des produits MSC. Qui suivra?
- Les espèces pélagiques (maquereau, sardines et anchois) sont soumises à une forte pression de pêche. Une bonne gestion est essentielle pour permettre une certification MSC.
 - Les certificats MSC des pêcheries de maquereaux de l'Atlantique du Nord-Est sont suspendues depuis 2019. Les gouvernements des états de pêche concernés doivent conclure sous la pression du marché un nouvel accord sur les quotas de capture.
 - Les projets de durabilisation pour la sardine et l'anchois ont besoin d'un appui du marché pour faire le dernier pas vers certification MSC.
- La promotion de la pêche durable exige des efforts tant de la part des pêcheries, que de la chaîne d'approvisionnement. Si le consommateur ne peut pas déterminer avec confiance que son poisson est originaire de la pêche durable, qu'il s'agisse de produits chers ou bon marché, il modifierait mieux son choix initial.



PIÈCE JOINTE 1

Quelle est la taille du marché belge total de conserves?

Globalement, les conserves représentent environ 15 % du volume de vente de l'assortiment belge en poissons (GfK, 2018). En 2020, cela a représenté un volume total de 18.679 tonnes de conserves de poisson, d'une valeur de 174,5 millions d'euros (Tableau 3).

Plus de quatre-vingts pour cent du volume du marché ont été vendus en 2020 sous les marques d'enseigne de nos chaînes de distribution et hard discounters belges. Les marques nationales représentent seulement 20 % des ventes sur la base du volume. Pour ce qui est de la valeur du C.A., ce rapport a sensiblement changé : les marques nationales ont représenté plus de 35 % du C.A.

Bien que 2020 ait été une année exceptionnelle du fait de la pandémie de Covid (avec 13,7 % de vente de conserves en plus sur la base du volume), ces rapports entre les produits de marque d'enseigne et les produits de marques nationales restent intacts par rapport à 2019.

Tableau B1: Taille du marché des produits en conserve sur le marché belge (Nielsen, 2020)

	Volume (tonnes)	Part du volume total	C.A. (millions €)	Part du C.A. total
Total du marché BE	18.679,3		174,5	
Marques d'enseigne	15.188,7	81,3%	111,1	63,7%
Marques d'enseigne (hard discount)	4.991,1	26,7%	33,8	19,4%
Marques nationales	3.490,6	18,7%	63,4	36,3%

En ce qui concerne les espèces dans l'offre des conserves, il est clair que le thon est le numéro un absolu pour ce qui est du volume et du C.A. (Tableau B2). Le thon représente 61 % du volume et 55 % du C.A. sur le marché belge des conserves. En fait, seules cinq espèces de poissons sont proposées en conserves (représentant ensemble > 90 % du volume et/ou du C.A.): thon, maquereau, sardines, saumon et anchois.*

Tableau B2 : Taille du marché des produits en conserves sur le marché belge, répartis par espèce* (Nielsen, 2020)

	Volume (tonnes)	Part du volume total	C.A. (millions €)	Part du C.A. total
Total du marché BE	18.679,3		174,5	
Thon	11.300,4	60,5%	96,3	55,2%
Maquereau	3.418,9	18,3%	32,3	18,5%
Sardines	1.525,5	8,2%	15,8	9,1%
Hareng	1.105,8	5,9%	7,3	4,2%
Saumon	698,8	3,7%	9,7	5,6%
Anchois	339,2	1,8%	7,8	4,5%
Pilchards	161,0	0,9%	1,2	0,7%
Crabe	84,9	0,5%	3,5	2,0%
Sprat	29,5	0,2%	0,2	0,1%
Cabillaud	14,5	0,1%	0,4	0,2%
Autres	0,9	0,0%	0,0	0,1%

^{*} La plus grande partie des harengs n'est pas vendue en conserves, mais en rollmops ou en bocaux dans les rayons frais. Ce rapport sur les conserves ne traite donc pas le hareng en tant qu'espèce de poisson.





PIÈCE JOINTE 2

Valeur commerciale des conserves certifiées MSC

En Belgique, la valeur commerciale des conserves certifiées MSC a augmenté de 68 % au cours des deux dernières années. Nous avons constaté que les marques d'enseigne ont connu une croissance de 124 % au cours des deux dernières années, tandis que les marques nationales ont réalisé un chiffre d'affaires inférieur de près d'un quart sur les produits MSC (Tableau B3).

En ce qui concerne les valeurs commerciales sur le marché des conserves, on constate que la part de marché des produits MSC était supérieure à 10 % (Tableau B4). En outre, la part MSC dans les marques nationales est plus élevée que dans les produits de marque d'enseigne des supermarchés belges.

Tableau B3 : Valeur commerciale de produits en conserves certifiés MSC sur le marché belge*

	2017 / 2018	2019 / 2020	Δ 2018-2020
C.A. total sur le produit* MSC (millions €)	10,35	13,57	+31%
Total marques d'enseigne MSC (millions €)	6,42	10,61	+65%
Total marques nationale MSC (millions €)	3,9	3,0	-24%

Tableau B4 : Part de marché des conserves MSC sur le marché belge (valeur commerciale)

	C.A. sur produit MSC 2020	Part du marché MSC 2019-2020
Total (millions €)	163,2	8,3%
Marques d'enseigne (millions €)	103,1	10,3%
Marques nationales (millions €)	60,1	4,9%

^{*} Hareng non compris. Y compris Colruyt Group, Delhaize, Carrefour, Lidl, Aldi et Cora, Feuille d'Or, Rio Mare, Imperial







Juin 2021

Édition et droit d'auteur : Marine Stewardship Council (MSC), Lange Winkelhaakstraat 26, 2060 Anvers, Belgique www.msc.org/be