

## 2. La commercialisation du silure

### *2.1 Les coûts de production*

Pour pouvoir pénétrer un marché il y a nécessité d'obtenir une adéquation entre les coûts du marché et les coûts en production.

Le marché actuel des filets se situe entre 71 et 90 F/kg, soit 11,9 euros/kg et 13,9 euros/kg en tenant compte des seuils psychologiques en euros.

Ainsi par un rétro-calcul partant des prix de vente en distribution, les prix limites du silure entier pour une offre importante (de l'ordre de plusieurs milliers de tonnes) en GMS peuvent être établis.

En posant des hypothèses de prix de vente des filets à 78,05 F/kg (11,9 euros/kg) et 91,1 F/kg (13,9 euros/kg) en GMS le silure entier ne doit pas dépasser :

**FILET VENDU 91,1 F/kg en rayon GMS**



En retirant TVA à 5.5% :

*Filet à **86,3 F/kg***



Marge considérée de 35% pour la GMS  
(sur le prix au détail) :

*Prix d'achat du filet par la GMS : **56,1 F/kg***



{  
*Commercialisation : 3F/kg de filet*  
*Transport : 2F/kg de filet*  
*Transformation : 14F/kg de filet*

*Prix du filet en sortie d'atelier : **37,2 F/kg***



Rendement au filetage de 42 %

**Silure entier : 15,6 F/kg**

**FILET VENDU 78,1 F/kg en rayon GMS**



En retirant TVA à 5.5% :

*Filet à **74,0 F/kg***



Marge considérée de 35% pour la GMS  
(sur le prix au détail) :

*Prix d'achat du filet par la GMS : **48,1 F/kg***



{  
*Commercialisation : 3F/kg de filet*  
*Transport : 2F/kg de filet*  
*Transformation : 14F/kg de filet*

*Prix du filet en sortie d'atelier : **29,1 F/kg***



Rendement au filetage de 42

**Silure entier : 12,2 F/kg**

Ainsi en comparant avec les prix obtenus dans les simulations :

Projets	Bassins	Cages	Bâtiment	
	A1	B1	C1	C3
Prix de revient du silure entier	16,1 F/kg	15,6 F/kg	31,5 F/kg	33,0 F/kg

A la vue de ces résultats aucun des élevages simulés ne pourrait répondre à une demande de filet commercialisé à 78,1 F/kg.

Seuls les coûts obtenus en élevages en bassins et en cages pourraient correspondre pour une demande en filets vendus à 91,1 F/kg. Cependant la marge de manœuvre, sur des variations du coût de production ou du prix de vente, reste très limitée.

De plus les rétro-calculs précédents restent théoriques. En effet, selon le cabinet GEM, une marge de 30% semble limite et peu encourageante pour les distributeurs.

Par exemple, la « Perche du Nil » est un produit qui a obtenu sa place en grande distribution en grande partie grâce à la marge que pouvaient prendre les distributeurs.

## ***2.2 Le marché et la commercialisation***

Les éléments concernant ces aspects de commercialisation et de marché sont traités par le cabinet GEM et feront partie intégrante du rapport définitif édité par l'OFIMER.

Cependant les prix de ventes pratiquées actuellement (pour les différents « produits ») sont :

- VR (0.02 à 0.05 g) : **30 à 50 F/1000**
- Alevins de 5 semaines (1 à 4 g) : **2 à 5 F/pièce**
- Silure 1 été (50 à 150 g) : **40 à 45 F/kg**
- Silure 2 étés (0.5 à 1.5 kg) : **25 à 30 F/kg**
- Silure 3 étés et + : **18 à 35 F/kg** ⇒
  - 25 F/kg : vente aux ateliers de transformation
  - 25 à 30 F/kg : vente aux micro-marchés
  - 18 à 20 F/kg : vente marché de gros et exportation
  - 35 F/kg : vente au détail
- Silure sorti atelier de transformation :
  - 30 F/kg : vidé**
  - 40 F/kg : vidé, étêté**
  - 65 à 70 F/kg : filets sans peau**
- **Filet sans peau vendu en GMS : 90 à 100 F/kg**

En 1995, le marché français était considéré comme régional et essentiellement tourné vers la restauration (Thomas, 1995). En effet, l'étude de marché menée en 1990 par l'ADARC montrait un débouché vers la restauration pour des filets frais à **45-60 F/kg** prix grossiste (Le Flohic, 1999). De plus en 1993 le prix d'achat envisagé des filets en GMS était de **35-40 F/kg** (Proteau, 1993).

Ainsi, en 1997, le marché apparaissait conforme à l'étude réalisée en 1990 par l'ADARC à savoir « ...un marché de niche limité à quelques centaines de tonnes... » (Proteau, 1997). Ces gisements pour se développer devaient faire appel à un grand effort concerté de promotion (cf. campagne de notoriété dès 1998).

En 1998, le recensement effectué par l'AFSG estimait cependant un marché disponible pour 360 T par an répartis selon :

- 41 % à l'export
- 27 % ventes aux particuliers
- 18 % ventes en GMS
- 14 % ventes en restauration

Un point notable concerne **la disparité des prix de vente** des filets sans peau. Ainsi la société TAG annonce des prix de vente de 80 à 100 F/kg en GMS soit un prix du filet de 65 à 70 F/kg rendu ; et dans le même temps des promotions de METRO présente des filets à 54,90 F/kg HT. Les tarifs de 1998 des *Viviers du Poitou* étaient de 83,30 à 71,80 F/kg TTC pour les filets.

Aucune politique de prix n'est établie. De plus, il faut noter qu'un marché de niche n'existe pas sur les filets (sauf rares cas de filets haut de gamme ex : *empereur*)

Plusieurs hypothèses étaient établies en 1993 (Proteau) sur les volumes commercialisables dans 15 ans :

### **350 T/an si :**

- « maintien d'un positionnement saisonnier pour la restauration... »
- « ...consommation festive ...auprès d'une population d'initiés... »
- « pas de transformation »
- « utilisation des méthodes actuelles de production et de commercialisation » (*nb : en 1993*)
- « prix élevé »

### **30 à 35 000 T/an si :**

- « approvisionnement et qualité réguliers »
- « service adapté en terme de produit »
- « positionnement tous créneaux »
- « prix compétitifs »
- « promotion »

Les volumes actuels correspondent donc au premier cas envisagé en 1993 mais avec une optique de ventes plus axée sur le second cas. Le silure est sur un bas niveau de production avec un coût encore élevé tout en attaquant déjà, via les animations, le marché des GMS.