



Élevage de saumon atlantique (*Salmo salar*) en circuit recirculé de type RAS

Une idée d'affaire élaborée par le Collège des Producteurs



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





Sommaire

Une idée innovante	3
Analyse de faisabilité	4
1. Pourquoi investir ?	4
2. Évaluation de la demande des marchés ciblés	5
3. Évaluation des facteurs limitants et des risques	6
4. Identification des acteurs/porteurs potentiels	7
5. Zones d'exploitation à cibler	8
Évaluation des besoins et chiffres clés	10
1. Modèles de croissance	10
2. Résumé des besoins techniques	11
3. Étude économique des simulations en fonction du prix départ ferme	11
4. Comparaison de prix départ ferme à l'équilibre des comptes	12
5. Analyse du prix de revient	13
6. Besoins économiques et investissements	14
Marchés et stratégies	16
1. Identification des clients potentiels	16
2. Identification des scénarios relationnels entre les parties prenantes	17
3. Répartition des ventes par type de clients	18
4. Stratégie opérationnelle de l'entreprise	18
Accompagnements publics et privés	19

Cette idée d'affaire est basée sur le rapport de dimensionnements commandé au bureau de consultance Christopher Valente Aquaculture Consultancy.



Une idée innovante !

Les circuits fermés (RAS) se démocratisent et on constate l'émergence de plus en plus de modèles de production commerciaux autour du saumon atlantique (*Salmo salar*).

Cependant, ce développement n'est pas homogène en dépit du fait que le saumon reste un produit « phare » en Belgique. Cette demande n'est uniquement couverte que par l'importation. Il y a donc une opportunité intéressante pour y concevoir une production locale. Il est ici utile de rappeler que, depuis 4 ou 5 ans, plusieurs modèles de fermes aquacoles à terre prouvent qu'il est possible de produire du saumon à taille commerciale en eau douce, la technologie ayant évolué, tout comme les pratiques d'élevage.

Il y a plusieurs intérêts :

- Proposer un produit belge, puisqu'actuellement, il n'y a aucune ferme en Belgique, que ce soit en Wallonie ou en Flandre en production de saumons destinés à la consommation.
- Proposer un produit « durable » grâce à la technologie RAS : des impacts environnementaux moindres ainsi qu'un produit frais et qui n'a pas subi des temps de transport démesurés.
- La Wallonie n'ayant pas d'accès au littoral, elle n'est pas une bonne candidate pour un système ouvert, semi ouvert (cages, pompage en mer pour bassins à terre), la voie la plus intéressante reste le RAS.
- À moyen et long terme, permettre un jumelage entre divers secteurs d'activité primaire (optimiser la gestion des rejets d'élevages et chaleurs non-valorisables) pour l'activité de maraîchage, d'irrigation de grandes cultures (à ne pas confondre avec l'aquaponie). On parle de valorisation de la matière et de l'énergie.
- Permettre à la filière d'avoir accès à un ou plusieurs sites de production commerciaux et non expérimentaux afin d'accompagner d'avantage la transition des sites de productions déjà existant, échanger des compétences et organiser une filière compétitive sur le marché.



Analyse de la faisabilité

Pourquoi investir ?

01

Existence d'une fenêtre d'opportunités :

- Le saumon fait partie des poissons favoris pour les consommateurs européens. La Belgique n'échappe pas à la règle, puisque le saumon représente près de 30% de la consommation nationale de produits aquatiques.
- Il y a plusieurs investisseurs solides qui sont en recherche de sites potentiels en Europe et bien évidemment la Wallonie pourrait être une excellente candidate.
- La législation en termes de demandes d'autorisations de production et permis est plus souple que dans certains pays limitrophes (France, Allemagne), mais également plus rapide. La Wallonie souhaite voir le secteur aquacole se développer sur son territoire et apporte des soutiens financiers en conséquence.
- La Wallonie est bien pourvue en nappes aquifères (eaux souterraines).
- Il y a des bassins d'activité économique à l'arrêt, ou en déperdition au niveau de l'emploi (certains secteurs dans la vallée de la Meuse par exemple).
- Le consommateur belge recherche de plus en plus des produits locaux et écoresponsables, il est tout à fait envisageable d'espérer obtenir un prix départ ferme largement supérieur à un produit conventionnel importé.

Principaux facteurs du potentiel compétitif :

- Il n'y aucune ferme wallonne de saumon atlantique à vocation commerciale.
- D'un point de vue commercial, le saumon est une valeur sûre. D'un point de vue technique, le saumon atlantique fait partie des espèces les plus domestiquées au monde (il y a un avantage technique et technologique).
- Poisson facile à transformer et rendement filet intéressant (45 à 60% du poids vif), il y a un marché pour les co-produits issus de transformation.
- Possibilité sur le moyen terme d'atteindre des marchés annexes tels que le nord de la France et le Luxembourg, voire l'Allemagne.
- Les gros volumes de production permettent les économies d'échelle et permettent de justifier certains investissements parallèles à la production (traitement et valorisation des boues par exemple).

Évaluation de la demande des marchés ciblés

02

Volumes et tailles critiques :

Le marché belge représente environ 280.000 T de produits aquatiques (pêche et aquaculture), le saumon représente approximativement 95.000 T, soit près de 34%.

Pour rester dans une gamme premium, et donc espérer un prix sortie de ferme entre 15 et 25% supérieur aux prix du marché, il est conseillé de ne peut pas excéder 15 à 25% de la consommation nationale, soit 14.000 à 19.0000 T par an.

Prix (janvier 2021) :

Marché de gros / centrale d'achat / GMS			
Produit	Calibre/conditionnement	Prix planché (suivant cours du saumon)	Prix supérieur
Entier frais (vidé)	2 - 3 kg	7,00 €/kg	10,50 €/kg
Entier frais (vidé)	4 - 5 kg	7,86 €/kg	11,35 €/kg
Entier frais (vidé)	+5 kg	10,30 €/kg	11,55 €/kg
Filet frais	+5 kg	15,50 €/kg	21,50 €/kg
Filet fumé entier	3 - 4 kg	22,50 €/kg	37,50 €/kg
Filet fumé tranchés	100 gr	45,47 €/kg	49,02 €/kg
Filet fumé tranchés	200 gr	35,46 €/kg	42,50 €/kg

Semi grossistes / Transformateurs / Distributeurs			
Produits	Calibre/conditionnement	Prix planché (suivant cours du saumon)	Prix supérieur
Entier frais (vidé)	2 - 3 kg	7,65 €/kg	9,00 €/kg
Entier frais (vidé)	4 - 5 kg	7,95 €/kg	11,50 €/kg
Entier frais (vidé)	+5 kg	10,45 €/kg	12,05 €/kg
Filet frais	3 - 4 kg	12,50 €/kg	18,95 €/kg
Filet fumé entier	3 - 4 kg	25,00 €/kg	40,00 €/kg
filet fumé tranchés	400 gr	31,05 €/kg	37,45 €/kg
filet fumé tranchés	600 gr	29,10 €/kg	33,56 €/kg
Filet entier tranches	1,25 - 1,5 kg	33,50 €/kg	48,15 €/kg

Remarques :

- Prix globaux des centrales d'achats (non prises en comptes des micros conditionnements 50 et 75gr ainsi que des rayons conserverie de type rillettes et plats préparés).

On peut donc tabler sur un produit, sortie de ferme issu d'une ferme belge, avec un produit de qualité supérieure avoisinant les 8,40 €/kg à 12,57 €/kg entier éviscéré (prix moyen global, hors prise en compte des calibres).



Qualité/ Régularité

- Régularité de la production.
- Possibilité de jouer sur les tailles de commercialisation en fonction des périodes de consommation.
- Maîtrise totale de la texture, couleur, du goût et de l'odeur du produit final.
- Optimiser la DLC des produits (ce qui est à la fois un gage de qualité et un argument de vente non-négligeable).
- Traçabilité parfaite de la production et du produit final grâce aux systèmes de monitoring du RAS, « de l'œuf à l'assiette ».
- Utilisation des antibiotiques très réduite, voire nulle, dans le RAS (à condition d'avoir un plan de biosécurité ainsi qu'un contrôle des entrées adapté).



Économie

- Le saumon atlantique est un très bon transformateur.
- Gestion RAS adapté à l'espèce sous nos latitudes.
- Possibilité de valorisation des co-produits tels que : boues d'élevage, déchets d'abattage, énergie fatale.
- Produit local, majoration du prix départ ferme.



Écologie

- Pas ou peu de problèmes sanitaires généraux (dans le respect des bonnes pratiques sanitaires et d'élevages).
- Maîtrise et Gestion précise des effluents d'élevages, limite les risques de pollutions dans le milieu naturelle.
- Pas de fuite de poissons (risques de pollution génétique impossible).



Social

- Relocaliser des emplois dans certaines zones d'activités économiques réduites.
- La proximité entre le centre de production et le consommateur final peut également se traduire par une réduction de l'emprunte carbone.
- Échanges de compétences avec la profession.

Évaluation des facteurs limitants et des risques

03

Conditions indispensables :

- Utilisation des antibiotiques très réduite, voire nulle, dans le RAS (à condition d'avoir un plan de biosécurité ainsi qu'un contrôle des entrées adapté).
- Taille de parcelle de 1 à 1,5 ha/1.000 T (ratio non-proportionnel).
- Eau souterraine indispensable (échange journalier + purification).
(180 à 240 m³/j par tranche de 100 T de production).
- Gestion de la température d'eau (espèce d'eau froide) = T°C < 15°C.
- Consommation d'énergie de 3.500 à 6.000 kW/an/T de production.
- Personnel qualifié en maintenance industrielle indispensable pour les gros systèmes.

- Espèce sensible à certaines pathologies qui nécessite un plan de biosécurité élevé ainsi qu'une vaccination recommandée pour limiter la prise de risque.
- Vision précise de la gestion et du suivi des boues d'élevage (biogaz, fertilisation, déshydratation).

Gap de production :

Chiffres clés : Roulement des stocks / dynamique et orientation des ventes

	Bandes/an	Stock circulant (T/an)	Poids cible moyen (kg)	Type de vente	Tendance du marché
100 T	2	40	3,000	Saisonnaire	Marchés de proximité /semi grossiste
200 T	3	130	3,000	Saisonnaire	Marchés de proximité /semi grossiste
500 T	6	180	3,500	Régulière	Intermédiaire
1.000 T	6	350	4,200	Régulière	Marché de gros /GMS

Cycle de production assez long (23 à 26 mois pour 4 kg), les roulements de lots sont différents sur des structures de petites et moyennes tailles.

Autre :

- À éviter : les mono-structures (segmenter chaque stade d'élevage).
- Régulation thermique indispensable (groupe froid, échangeur à plaques, construction « intelligente »).
- Besoin en fonds de roulement important, les projets sont difficilement supportables financièrement par des structures familiales ou individuelles (surtout pendant les premières années d'exercices).
- Gestions de densité d'élevage (limité à 80kg/m³ en fin d'élevage).

Identification des acteurs/porteurs potentiels

04

	100 T	200 T	500 T	1.000 T
Acteurs potentiels	Structures familiales / privées		Partenaires financiers	
Intérêts	Expansion / transition de mode de production		Économies d'échelle	
Avantages	Facilité d'implantation		Mise en commun des capitaux	
	Savoir-faire acquis		Liberté d'actionariat	
	Investissement initial moins imposant		Limite la part d'endettement	

Autres :

Possibilité de s'orienter vers les fonds d'investissements actif en aquaculture, tels que :

- Fondamental
- Spark Aqua
- Swen Capital



Zones d'exploitation à cibler 05

CATÉGORIE : Classe 1 (≥30T/an)	Zoning	Terrains agricoles	Terrains "zones constructibles"
Procédures administratives	Simplifiée, pré-validation par l'agence locale de développement	Présentation d'un dossier préliminaire à l'ADL de la commune d'implantation	Non viable
Accès aux réseaux énergie et eaux potable	Déjà en place, prévoir la procédure de raccordement	Effectuer la demande auprès de la SWDE et GRD local	Non viable
Conditions d'attribution ou d'obtention de la parcelle	Baux emphytéotiques	Achat, location	Non viable
Introduction de L'EIE	Simplifiée, procédure standard	Conséquence, dépend de la localisation de la parcelle	Non viable

Remarques :

- ADL : Agence de Développement Locale
- SWDE : Société Wallonne de Distribution d'Eau
- GRD : Gestionnaire de Réseau de Distribution
- EIE : Évaluation des Incidences sur l'Environnement

Liens utiles :

- <https://www.cwape.be/?dir=4.16>
- http://environnement.wallonie.be/cgi/dgrne/aerw/pe/___drup/rubrique.idc?chx_rubri=05.02.01.02.A

Pour entamer les démarches, il faut :

- Créer une société en Belgique (indispensable pour introduire les demandes auprès des services wallons).

- Contacter les Agences de développement local.
- Suite à l'introduction du projet auprès de l'agence concernée (via un dossier de présentation du projet), un accès sera donné à une ou plusieurs parcelles sur des zonings (cette étape peut prendre plusieurs mois).

Ensuite :

- Contacter les « parcs manager »
- Se renseigner auprès des localités (les communes valident les demandes de permis sous la recommandation des services spécialisés de la Région)
- En parallèle, contacter des bureaux d'études agréés par la Wallonie (ils sont les seuls aptes à élaborer des études d'impact)

Liens utiles :

- <http://environnement.wallonie.be/>
- <http://environnement.wallonie.be/dppgss/labs/bureaux.htm>

Remarques :

Avant d'entamer les démarches administratives (afin d'éviter tout refus prématuré) dans les zones ou les secteurs convoités, il faut prioriser la recherche en ce qui concerne :

- Les arrêtés de biotopes (zones natura2000 et autres).
- Les périmètres de prévention de captage.
- Si présence d'aquifères validés en amont, se renseigner des prélèvements déjà effectués sur cette dernière (certaines nappes sont déjà considérées comme surexploitées).
- Les zones vertes et/ou inondables (accès aux plans de secteurs et extraits de plan d'urbanisme local).

Certains zonings ne sont pas admissibles à tous les secteurs d'activité.

La suite des procédures est encadrée par la Région wallonne ainsi que la commune d'implantation.

Ces renseignements récoltés en amont sont un gain de temps pour la suite du projet et une économie non négligeable sur le budget alloué à la prospection de terrain.

À cet effet, le Service Public de Wallonie (SPW) projette de mener une étude de pré-identification des zones les plus propices à l'installation de nouvelles exploitations aquacoles en RAS sur son territoire.



Évaluation des besoins et chiffres clés

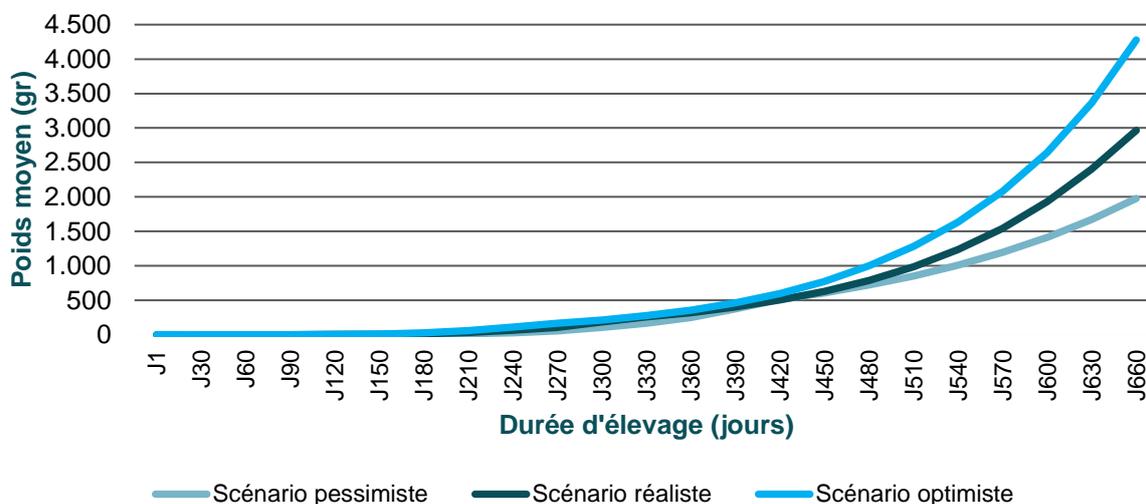
Modèles de croissance

01

Cycle de référence : 1^{er} lot d'exploitation

(L'axe des abscisses exprime le nombre de jours d'élevage, l'ordonnée le poids moyen en grammes)

Modèles de croissance : poids moyen des saumons en fonction de la durée d'élevage suivant différents scénarios



Simulation	Optimiste	Réaliste	Pessimiste
TCJ (% de poids vif)	1,58%	1,52%	1,45%
IC global	1,2	1,31	1,41
Survie globale	85,00%	78,40%	74,30%

Remarques :

- TCJ (taux de croissance journalier) : hors prise en compte des durées d'incubations
- IC (Indice de conversion) global : calculé depuis le 1^{er} jour d'alimentation
- Survie globale : calculé depuis réception (théorique) à 400°J

Résumé des besoins techniques

02

	Surface (ha)	Débit journalier minimum (m³/jour)	Nombre de kW/an	Volume d'élevage minimum (m³)	Mains d'œuvre (ETP)
100 T	0,15 - 0,25	200 - 275	500.000 - 725.000	1.250	5
200 T	0,25 - 0,75	400 - 650	900.000 - 1.200.000	1.750	14
500 T	0,75 - 1,2	1.000 - 1.500	2.000.000 - 3.000.000	3.800	25
1.000 T	1,5 - 2,5	2.000 - 2.800	4.167.000 - 6 .000.000	7.500	45

Remarques :

- Volumes d'élevage calculés pour une durée moyenne de cycle de 640 Jours (hors incubation), poids moyen cible : 3.800 kg.
- Le débit journalier intègre les besoins pour couvrir la phase de purge et les 12% nécessaires à l'apport d'eau neuve journalier recommandé.

Étude économique des simulations en fonction du prix départ ferme

03

Année d'exercice de référence : N+3

Prix départ frais (€/kg)		9,85 €	10,34 €	10,86 €	11,40 €	11,97 €	12,57 €
100 T	CA	1.012.165 €	1.053.830 €	1.097.579 €	1.143.515 €	1.191.748 €	1.242.393 €
	RE	- 229.427 €	- 187.761 €	-144.013 €	- 98.076 €	- 49.843 €	801 €
200 T	CA	1.794.504 €	1.859.628 €	1.928.007 €	1.999.805 €	2.075.194 €	2.154.351 €
	RE	- 340.387 €	- 275.264 €	- 206.885 €	- 135.086 €	- 59.698 €	19.460 €
500 T	CA	4.469.208 €	4.635.540 €	4.810.188 €	4.993.570 €	5.186.120 €	5.388.297 €
	RE	47.599 €	213.931 €	388.580 €	571.961 €	764.511 €	966.688 €
1.000 T	CA	9.315.594 €	9.689.672 €	10.082.454 €	10.494.876 €	10.927.918 €	11.382.613 €
	RE	544.521 €	918.600 €	1.311.382 €	1.723.803 €	2.156.843 €	2.611.534 €

Remarques :

- Hypothèses : taux de viscère de 15,5%
- Les résultats d'exploitations (RE) sont liés aux financements présentés ci-après, les simulations altérées ou avantagées sont colorées (**À éviter** / **Optimiste** / **Réaliste**). Elles sont toutes basées sur des prix de marchés, on considère les produits non valorisés, non « marketé ».
- Les chiffres d'affaires (CA) ont été calculés avec les taux suivant :
 - o Simulation 100 et 200 T : 40% vente en frais, 60% vente en produit transformé
 - o Simulation 500 T : 60% vente en frais, 40% vente en produit transformé
 - o Simulation 1.000 T : 50% vente en frais, 50% vente en produit transformé

On constate très nettement que seuls les projets de 500 et 1.000 T sont rentables à un prix départ de la ferme dit « réaliste ». Toutefois, il est important de comparer ces données au prix de marché (simulation pessimiste) par rapport au prix pour atteindre l'équilibre sur le résultat d'exploitation. Les simulations de 100 T et 200 T sont viables en réalisant un bon investissement en communication, en créant une gamme étendue (produits à forte valeur ajoutée) misant sur l'aspect « local ».

Comparaison de prix départ ferme à l'équilibre des comptes (simulation optimiste)

04

	Chiffre d'affaires	Coût de production total (€/kg)	Taux d'endettement	Prix à l'équilibre (€/kg)
	Résultat d'exploitation			
100 T	1.241.793 €	10,54 €	55,48%	12,56 €
	201 €			
200 T	2.135.451 €	8,20 €	54,66%	12,30 €
	560 €			
500 T	4.424.408 €	6,93 €	47,83%	9,71 €
	2.799 €			
1.000 T	8.776.094 €	6,10 €	44,05%	9,02 €
	5.021 €			

Les tonnages importants sont nettement plus viables et à objectif de prix de mise sur le marché « réalisable ». Cet écart de prix entre le coût à la production et le coût à l'équilibre est expliqué par l'impact des :

- Économies d'échelle sur les tonnages importants (aliment, oxygène, coûts des consommables en transformation)
- Marges des produits issus de la transformation (fumage) gommées par les intermédiaires pour les tonnages de 100 et 200 T.

À 100 T ou 200 T, investir dans un atelier de transformation de produits finis (fumage, préparation de plats) agréé n'est pas conseillé. La production n'a pas la capacité d'encaisser un investissement aussi conséquent pour assurer :

- Un emploi à temps plein dédié à la transformation et valorisation du produit
- Un équilibre entre la production et la transformation
- Le développement d'une gamme : (produits frais, fumés, conditionnés)

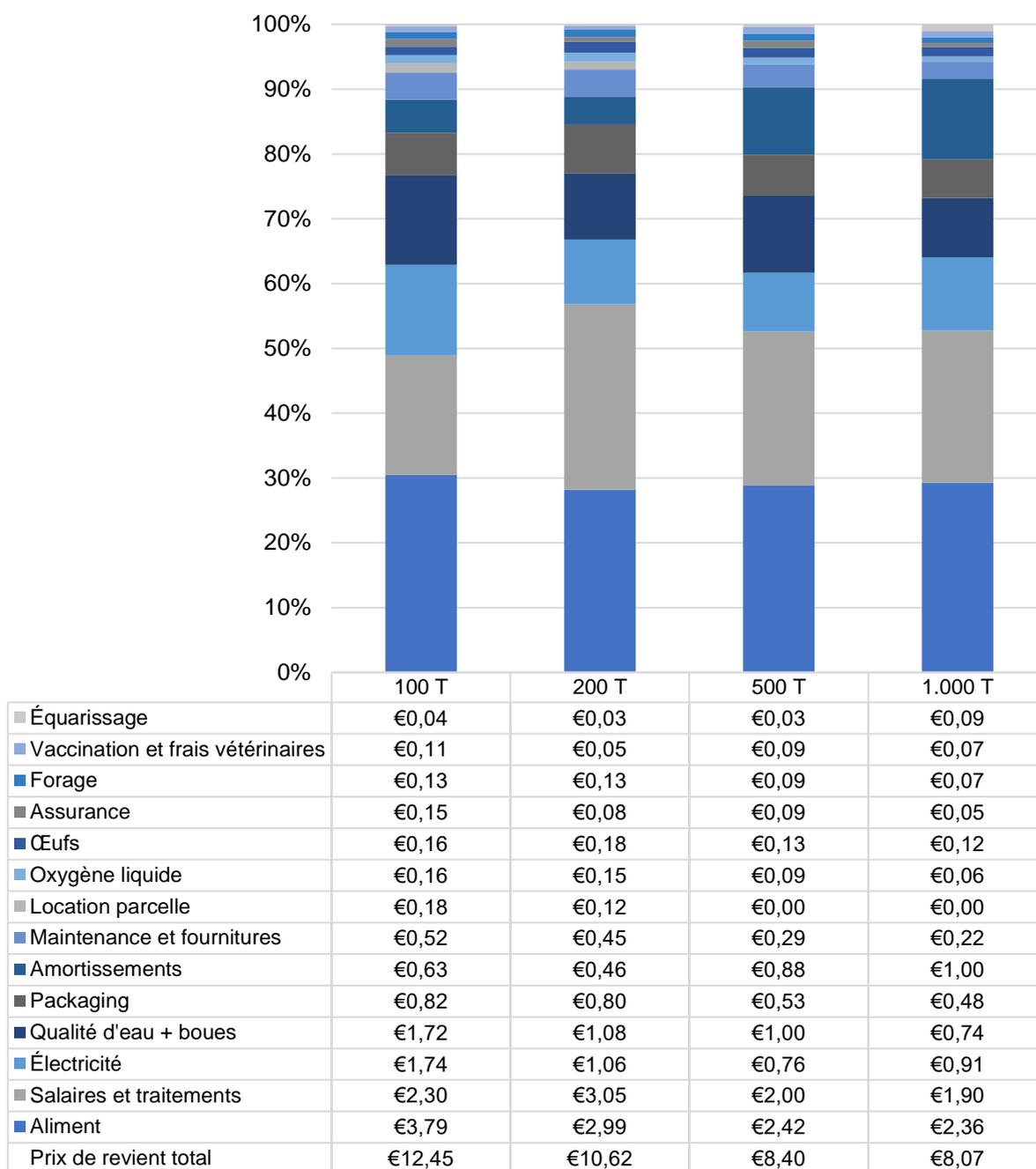
Seuls l'abattage et les phases de transformations en « frais » (éviscération, filetage) sont conseillés pour les petits projets.

Remarques

À titre indicatif, il y a une différence de 6,4 % entre une livraison d'aliments par « big bag » et une livraison en vrac. En sac de 25 kg, on peut estimer cette différence à 10,7% (aliment et transport inclus).

À valeurs égales (entre 44 et 56%), le taux d'endettement engendre aussi des variations (négatives) sur le résultat d'exploitation pour les petits projets. Une capacité d'autofinancement conséquente est donc un réel avantage.

Analyse du prix de revient de la production de saumon atlantique



Remarques

Par soucis de compacité, les besoins ainsi que les raisonnements techniques des simulations, ont été mis de côté. Ils sont mis à disposition dans le dossier technique (disponible sur demande) mais non détaillés.

Année de référence : N-1

Dépenses	100 T	200 T	500 T	1.000 T
Constructions Équipements Transformation	3.679.740 €	5.508.610 €	13.614.015 €	22.213.715 €
Frais d'acquisitions (Emphytéose)	225.010 €	330.010 €	435.010 €	813.010 €
EIE et permis	95.250 €	161.380 €	180.975 €	168.275 €
BFR (2,5 ans)	1.110.500 €	1.390.405 €	3.415.000 €	6.300.000 €
TOTAL	5.110.500 €	7.390.405 €	17.645.000 €	29.495.000 €

Remarques :

- EIE : Évaluation des Incidences sur l'Environnement
- BFR : Besoins en Fonds de Roulement
- En ce qui concerne les dépenses liées aux permis et EIE, il s'agit d'estimations établies sur différentes parcelles en cours de projet (par soucis de confidentialité, il est impossible de communiquer le détail et la position géographique de ces dernières).

Proposition de financement (théorique pour certaines parties)

Sources de financement	100 T	200 T	500 T	1.000 T
Capital social	39,14%	40,60%	46,50%	50,86%
Fonds propres	5,38%	4,74%	5,67%	5,09%
Banques (Emprunt long termes 20 ans)	45,98%	47,36%	39,67%	37,14%
Subventions d'investissements	7,83%	5,41%	2,27%	1,56%
Prêt subordonné 10 ans (prêt garanti 30%)	1,61%	1,79%	5,63%	5,76%
Subsides région	0,06%	0,10%	0,26%	0,59%

Soutiens à l'entrepreneuriat aquacole en Wallonie :

La Wallonie soutient le développement durable de l'aquaculture notamment via le Fonds européen pour les Affaires maritimes et la Pêche (FEAMP).

Le programme 2014-2020, qui touche à son terme, aura soutenu des projets innovants d'intérêt collectif, ainsi que des aides individuelles aux aquaculteurs professionnels, notamment via des aides à l'installation et à des aides à l'investissement en production et en transformation.

Le prochain programme (2021-2027) prolongera la politique actuelle. Les aides individuelles devraient être plus variées et devraient soutenir plus encore l'entrepreneuriat aquacole, y compris dans les démarches préparatoires à l'installation et à l'investissement. Ce programme doit encore être validé par différentes instances. Les mesures d'aides suivantes, ainsi que leurs modalités, sont annoncées :

- Soutien des aquaculteurs souhaitant bénéficier d'un suivi scientifique, durant minimum 1 année. Ce soutien, d'un taux d'aide de 40 à 70%(*), pourra atteindre 100.000 €.



- Soutien aux études, conseils et expertises utiles aux aquaculteurs, avec un taux d'aide de 30 à 50%(*) et un plafond de 50.000 € d'aide par entreprise aquacole.
- Soutien aux investissements, avec un taux d'aide de 25 à 50%(*) et un plafond désormais porté à 1.000.000 € d'aide par entreprise aquacole afin d'être en mesure de mieux soutenir l'installation de nouvelles exploitations y compris de grande taille. Ce soutien peut s'accompagner d'un soutien aux investissements en transformation/commercialisation, avec un taux d'aide de 10 à 25%(*) et un plafond porté à 500.000 €
- Le soutien à la conversion à la production biologique sera prolongé (aide forfaitaire plafonnée à 30.000 € par exploitation) et, désormais, le maintien de ce mode de production sera également encouragé.
- Un soutien sera également octroyé aux étudiants qui suivront un cursus conduisant plus particulièrement au métier d'aquaculteur.

(*) Aux taux d'aide de base seront rajoutés des pourcentages de majoration si la demande répond à différents critères s'inscrivant notamment dans la stratégie de l'aquaculture en Wallonie. La taille de l'entreprise, les circonstances d'une installation d'une première exploitation, la destination de la production ou sa labélisation, l'objectif de l'investissement, l'accueil de stagiaires, figurent parmi ces critères.

Liens utiles :

<https://agriculture.wallonie.be/politique-commune-de-la-peche>





Marchés et stratégies

Identification des clients potentiels

01

GMS (Grandes et Moyennes Surfaces)

Il y a plusieurs possibilités d'entrer au sein d'une enseigne de grande distribution.

(Ex : par contrat de vente standard ou par l'intermédiaire des rayons « petits producteurs »).

Grossistes / mareyeurs

Utiles pour l'écoulement des volumes imposant ou des calibres hors tailles.

Semi grossiste / transformateurs

Peut être intéressant de valoriser le produit final d'une autre manière pour les petits producteurs (100 à 200 T).

Distributeurs

(Création de marque, accès à la restauration fine, promotion du produit).

Vente directe

(Vente sur site ou par l'intermédiaire d'un magasin de producteurs).



Identification des scénarios relationnels entre les parties prenantes

02

	Modes de ventes	Volumes	Merchandising, promotion de produit	Intérêts	Difficultés	Choix de simulation
GMS	Référencement petits producteurs	Non défini, en fonction du succès du produit	Mise en avant du produit par la GMS	Prix de ventes établi par le producteur, délais de paiement rapide	Peu de régularité si le produit ne s'écoule pas	100 T / 200 T
	Filière qualité / contrats d'engagements	Volumes réguliers et importants	Mise en avant par l'intermédiaire d'actions commerciales	Sécurisation des ventes	Cahier des charges strict, prix départ ferme peu valorisé	500 T / 1.000 T
Grossiste	Marchés professionnels	Importants, variables	Peu de mise en avant du produit	Écoulement des gros volumes	Prix de marché du moment (cotation)	500 T / 1.000 T
	En direct (sur site)	Réguliers	Peu de mise en avant du produit	Sécurisation des ventes	Clients rares	Toutes
Semi gros	En direct (sur site)	À définir en amont	Peu de mise en avant du produit, au cas par cas	Transformer dans certains cas	Ventes occasionnelles, délais de paiement variables	Toutes (définir au cas par cas)
Distributeur	En direct (sur site)	Dépend du produit (fumé, gravlax)	Mise en avant du produit si marque déjà en place	Ouverture aux marchés annexes (restauration, épicerie fines)	Schéma de commercialisation minoritaire (distributeurs gourmands sur les marges)	Toutes (définir au cas par cas)
Vente directe	Sur place, magasin de producteurs	Petits volumes	Mise en avant du concept, du produit	Forte valeur ajoutée, pas d'intermédiaires	Chronophage	100 T / 200 T



Répartition des ventes par type de clients

03

Proposition de répartition

	GMS	Grossiste	Semi gros	Distributeurs	Vente directe
100 T	25%	0%	15%	20%	40%
200 T	20%	0%	10%	45%	25%
500 T	25%	20%	10%	35%	10%
1.000 T	11%	34%	32%	16%	7%

Liens et stratégie commerciale à développer

Sur ce genre de projet, il est intéressant de constater que la clientèle évolue au fil des années et dans les cas les plus positifs, elle permet d'augmenter le chiffre d'affaires par le biais de :

- Création de marque(s) déposée(s) (branding de produits).
- Mise en place de certifications ou labels.
- Optimisation de la stratégie et gestion d'élevage (augmentation de la productivité), prise en mains du système de production par les équipes.
- Baisse du coût initial des matières premières via partenariats avec différents fournisseurs (test d'aliments, produits de désinfections).

Stratégie opérationnelle de l'entreprise

04

	Bureaux		Production		Maintenance		Transformation		Qualité		Total
	Cadres	Salariés	Cadres	Salariés	Cadres	Salariés	Cadres	Salariés	Cadres	Salariés	
100 T	1		1	1	1		1				5
200 T	1	1	1	1	1	1	1	6	1		14
500 T	2	2	1	3	2	2	3	8	2		25
1.000 T	3 (2)	3 (4)	2 (1)	7 (8)	2 (1)	4 (5)	3 (2)	18 (19)	2 (1)	(1)	44

Remarques :

- Nombres en équivalents temps plein
- Pour les simulations de 100 T et 200 T, le personnel doit être en mesure d'assurer une certaine polyvalence. Les cadres en productions peuvent également être représentés par les gérants d'entreprises (ce qui est souvent le cas).



Accompagnements publics et privés

Accompagnement technique et institutionnel :

- **Asbl SOCOPRO** (Services Opérationnels du Collège des producteurs : aquaculture)
- **SPW** Agriculture, ressources naturelles et environnement
- **AFSCA** : Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire. Consultation et demande d'agrément zoo-sanitaire

Accès à des sites d'implantation :

- Recherche de terrains, partenaires :
 - **Wallonie Développement**
 - **Agences de développement local** (ex : BEP, SPI)
 - **SOWALFIN**
- Recherche des approvisionnements en eaux (aquifères, résurgences, pompages) :
 - **SWDE** : Société Wallonne de Distribution d'Eaux
 - **DES** : Direction des Eaux Souterraines
- Étude de projet, consultations, demande de permis, etc. :
 - **SPW** Agriculture, ressources naturelles et environnement

Accompagnement des investisseurs étrangers et aide à l'exportation :

- **AWEX** (Agence wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers)

Accompagnement scientifique :

Différentes entités scientifiques wallonnes, actives en aquaculture, peuvent apporter des conseils ou un accompagnement aux aquaculteurs et aux investisseurs. Certaines d'entre elles disposent également d'unités « pilote » ou de démonstration.

- **CER Groupe** : Laboratoire d'Immunologie
- **CERER**
- **ULiège** : CEFRA, Laboratoire d'Immunologie et Vaccinologie, Gembloux Agro-Bio Tech
- **UNamur** : URBE
- **UCLouvain** : LIBST

Lien vers ces institutions et carte interactive :

- <https://filagri.be/aquaculture/liens-utiles-aquaculture>

Retrouvez les pisciculteurs wallons
et toutes les informations de la filière



www.filagri.be/aquaculture

Point de contact Aquaculture, Collège des Producteurs

Bertrand Hoc
bertrand.hoc@collegedesproducteurs.be
+32 (0) 476 947 825

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

