

B E C H E - D E - M E R
I N F O



Bohadschia argus

La commercialisation de la bêche-de-mer

*par William S. Sommerville,
 Asil Group Ltd,
 Wellington (Nouvelle-Zélande)*

Je me suis lancé dans la commercialisation de la bêche-de-mer il y a relativement peu de temps, certes, mais je m'occupe de la commercialisation de fruits de mer vers la majorité des pays d'Asie depuis bien plus de dix ans.

C'est avec grand plaisir que je fais part de mes expériences aux autres membres de ce réseau de spécialistes. Je ne prétends pas être un expert et il ne se passe pas une journée sans que j'apprenne quelque chose de neuf sur ce commerce fascinant.

Les Chinois sont le seul peuple qui consomme la bêche-de-mer en quantité; or, en matière de commerce, ils ont au moins 4 000 ans d'avance sur la plupart d'entre nous. Il convient de ne jamais oublier ce détail lorsqu'on traite avec eux.

On ne noue pas de bonnes relations commerciales avec les Chinois du jour au lendemain; il faut des années pour établir un climat de confiance et de respect réciproques. Il n'y a pas de raccourci pour y arriver, mais lorsqu'un tel climat existe, c'est un atout précieux.

J'aborderai les principaux facteurs que je perçois de la façon suivante.

La qualité

La qualité du produit est le maître-mot lorsque l'on fait du commerce de produits naturels, et la bêche-de-mer n'y fait certainement pas exception. Il est très important de respecter les directives en la matière et de maintenir une qualité constante dans un même lot, et plus encore dans les lots expédiés successivement.

C'est par la constance qu'on gagne la confiance des négociants dont dépendent très souvent les prix et, mieux encore, la régularité des rapports commerciaux. Il faut admettre qu'il est difficile de maintenir une qualité constante car la bêche-de-mer est parfois traitée par de nombreuses personnes, même dans un seul village, mais cet élément demeure néan-

moins crucial, et il ne faut jamais recourir à des expédients.

Le prix

La commercialisation de la bêche-de-mer est inhabituelle à bien des égards. En règle générale, le client chinois prend un "lot" de bêche-de-mer et plutôt que d'examiner de trop près les prix de chaque espèce, il s'assure qu'il peut réaliser un bénéfice sur l'ensemble du lot. Cette façon de faire a parfois un effet de distorsion sur les prix par espèce dans un lot particulier.

Les prix varient sans conteste en fonction des principales fêtes du calendrier lunaire chinois, notamment le Nouvel An.

Le Nouvel An chinois tombe habituellement début février, et il s'agit en fait de l'équivalent chinois de Noël, pour ce qui est des festivités et de l'échange de cadeaux. Les prix augmentent souvent à l'approche de cette fête et baissent lentement après.

Les prix sont sensibles à différents facteurs, comme nous avons tous pu le constater il y a environ 12 mois, lorsque le prix de l'holothurie à mamelles blanche s'est effondré, passant de 25 dollars E.-U. le kilo à environ 11 dollars E.-U. le kilo, parce que le marché de Hong Kong était saturé par d'énormes quantités d'holothuries à mamelles blanche en provenance du Vietnam, qui étaient débarquées à Hong Kong à 10 dollars E.-U. le kilo. Dans l'ensemble, les marchés semblent être en pleine croissance, et les prix augmentent en général lentement, mais sûrement.

Il faut se souvenir que presque toute la bêche-de-mer est mangée au restaurant plutôt qu'à domicile, et par bonheur, les Chinois mangent plus souvent hors de chez eux que nous (du moins en Nouvelle-Zélande).

Il existe un énorme commerce de réexportation de bêche-de-mer entre les principaux importateurs

asiatiques de Hong Kong, Singapour et Taïwan. Un pourcentage sans cesse croissant de la production totale de bêche-de-mer aboutit en République populaire de Chine, et si l'économie de ce pays continue à croître à un rythme effréné, particulièrement dans le sud, alors la consommation devrait lui emboîter le pas. Il paraît qu'en règle générale, les Chinois n'achètent pas de bêche-de-mer à plus de 10 dollars E.-U. le kilo.

Particulièrement florissante à Singapour et à Hong Kong, la réexportation s'appuie souvent sur de solides liens familiaux avec la Chine du Sud qui peuvent donner lieu à des opérations de troc et de compensation et à l'octroi de crédit aux négociants de Chine populaire. Cette particularité suffit à rendre ce commerce difficile d'accès, et il est fortement déconseillé d'essayer de vendre directement à la République populaire de Chine.

Taïwan est parfois le destinataire de produits ré-exportés, mais comme ce pays prélève encore des droits à l'importation, il est rare qu'il soit le point de départ d'une réexportation. En règle générale, le négociant chinois ne veut pas que le nom et les coordonnées de l'exportateur figurent sur l'emballage, car cela entrave sérieusement ses activités de réexportation. Les fluctuations de la devise chinoise (Renminbi) par rapport au dollar américain influent également sur les prix.

Modalités de paiement

Il y a toujours moyen de s'arranger, particulièrement entre partenaires commerciaux de longue date, mais il est courant chez les Asiatiques, surtout lorsqu'ils vendent, d'insister sur le paiement par lettre de crédit.

A mon avis, cette raison suffit à exiger que le paiement soit effectué par lettre de crédit lorsqu'on vend des marchandises aux Chinois. La banque doit vérifier la lettre de crédit pour s'assurer que l'exportateur peut en respecter les modalités.

Stratégie

L'intensité du commerce de la bêche-de-mer entre Singapour, Hong Kong, la Chine et Taïwan est telle qu'en règle générale, même les négociants concurrents entretiennent des relations de travail. Un négociant de Singapour achète un lot et, selon sa composition, en conservera une partie pour le marché local et réexportera le reste à Hong Kong ou en Chine. Il est à l'avantage du producteur de vendre sa production en bloc à un seul négociant, plutôt que de le faire par petits lots. Pour nouer une relation à long terme avec le négociant, il vaut mieux ne pas vendre à plus d'un négociant sur chaque marché.

Il n'est pas inhabituel qu'un négociant achète un lot particulier à un prix qui ne lui permette pas de réaliser un profit ou entraîne une vente à perte pour répondre à un impératif stratégique, qui pourrait être de conserver la confiance d'un fournisseur pour l'avenir ou d'empêcher qu'un concurrent ne s'empare du lot. Il n'est pas non plus exceptionnel qu'un négociant fasse monter les enchères pour certaines espèces pour essayer de perturber le marché.

De telles manoeuvres se produisent habituellement lorsque l'offre de certaines espèces est faible ou qu'un fournisseur a épuisé son stock. Il peut acheter la marchandise au prix surévalué et perdre de l'argent tout simplement pour prendre pied sur le marché, mais il cherchera certainement à compenser ses pertes lors de futures transactions et n'acceptera plus de perdre de l'argent.

Parfois, des pêcheurs trouvent de nouvelles espèces d'holothuries pour lesquelles il n'existe pas de marché établi. Il peut être possible de créer un marché pour le produit, ce qui sera évidemment à l'avantage du pêcheur.

Pour ce faire, les pêcheurs et le secteur du traitement doivent collaborer étroitement avec le secteur de la commercialisation.

Une étroite collaboration, la confiance et la compréhension entre les secteurs de la pêche, du traitement et de la commercialisation sont essentielles à la réussite de cette entreprise.

Valeurs

De temps à autre, on publie des valeurs délirantes, particulièrement dans *INFOFISH*, mais la valeur subit l'influence de nombreux facteurs, dont la majorité ont été abordés ci-dessus. Au fur et à mesure que le commerce de la bêche-de-mer s'intensifie, avec l'arrivée de nouveaux fournisseurs, la fluctuation des prix s'accroît sous l'effet de l'offre et de la demande. Pour ces raisons, il est difficile de citer les cours du marché car on les prendrait à tort pour des indications fermes. [NDLR: les avis exprimés dans cet article n'engagent que l'auteur et ne sont pas nécessairement partagés par le rédacteur en chef et la Commission du Pacifique Sud.]

Il ne faut pas oublier que les personnes qui interviennent à différentes étapes du processus de commercialisation ne tiennent généralement pas compte du fait que tous les intervenants de la chaîne doivent réaliser un bénéfice. J'ai souvent constaté que des pêcheurs étaient révoltés de constater que le prix du marché (parfois le prix de vente au détail) de leur poisson est deux ou trois fois supérieur à celui qui leur a été versé. Le fait est qu'habituellement,

un certain nombre d'intermédiaires sont intervenus dans la transaction entre les pêcheurs et le consommateur pour la rendre possible.

Ces intermédiaires engagent des frais directs de toutes sortes (traitement, emballage, fret, assurance, commissions, déperdition, intérêts), des coûts indirects et des frais généraux (électricité, transport, salaires, carburant, déplacements, communications, etc.) auxquels il faut ajouter leur marge bénéficiaire. Très souvent, ces intermédiaires investissent d'importantes sommes dans les usines et le matériel qui doivent avoir un bon rendement, à défaut de quoi ils cessent d'exister.

On trouvera ci-dessus, à titre indicatif, un classement selon la taille et la valeur correspondant à un assortiment des espèces les plus répandues qui font l'objet d'un commerce régulier dans le Pacifique. Les prix sont donnés en dollars E.-U. le kilo, coût et fret aux principaux ports de l'Asie inclus, étant

entendu qu'il faut les examiner en tenant compte des facteurs énumérés ci-dessus et qu'ils ne peuvent être comparés, par exemple, aux prix qui sont versés aux pêcheurs pour les prises débarquées. Les prix sont soumis à fluctuations.

La société AGL est engagée dans le négoce de la bêche-de-mer, dans le traitement et la commercialisation du poisson, et se fait un plaisir d'apporter à ses partenaires en puissance toute l'aide dont ils auraient besoin dans tous les aspects du commerce. Pour toute information complémentaire, écrire à l'adresse suivante :

ASIL GROUP LTD
9th Floor, World Trade Centre
173 Victoria Street, Wellington
Nouvelle-Zélande
Téléphone : 64 4 3854 888
Télécopieur : 64 4 3854 728

Classement par taille et valeur au 1/5/93 (à titre indicatif)

Code	Espèces	Nom scientifique	Pièces/kilo sauf indication contraire de classement	C et F le kilo Ports d'Asie Dollars E.-U.
	Holothurie géante	<i>Thelenota anax</i>	taille unique	2,65
A	Holothurie à mamelles noire	<i>Holothuria nobilis</i>	A = grand taille	9,00
B	Holothurie à mamelles noire	<i>Holothuria nobilis</i>	B = petite taille	6,00
	Holothurie noire	<i>Actinopyga miliaris</i>	taille unique	7,50
A	Brown sandfish	<i>Bohadschia marmorata vitiensis</i>	A ≥ 12 cm (4.5 pouces)	4,00
B	Brown sandfish	<i>Bohadschia marmorata vitiensis</i>	B ≤ 12 cm (4,5 pouces)	2,50
	Curryfish	<i>Stichopus variegatus</i>	taille unique	7,00
	Holothurie des brisants	<i>Actinopyga mauritiana</i>	taille unique	6,50
	Holothurie trompe d'éléphant	<i>Holothuria fuscopunctata</i>	taille unique	9,00
	Greenfish	<i>Stichopus chloronotus</i>	taille unique	9,00
	Lollyfish	<i>Halodeima atra</i>	taille unique	0,80
	Holothurie ananas	<i>Thelenota ananas</i>	taille unique	11,50
A	Holothurie de sable	<i>Holothuria scabra</i>	A = 15 à 30	20,00
B	Holothurie de sable	<i>Holothuria scabra</i>	B = 31 à 50	14,00
A	Holothurie caillou	<i>Actinopyga lecanora</i>	A ≥ 5 cm (2 pouces)	5,50
B	Holothurie caillou	<i>Actinopyga lecanora</i>	B ≤ 5 cm (2 pouces)	3,80
	Snakefish		taille unique	0,60
	Holothurie léopard	<i>Bohadschia argus</i>	taille unique	4,50
A	Holothurie à mamelles blanche	<i>Holothuria fuscogilva</i>	A = 3 à 4	14,00
B	Holothurie à mamelles blanche	<i>Holothuria fuscogilva</i>	B = 5 à 7	10,00
C	Holothurie à mamelles blanche	<i>Holothuria fuscogilva</i>	C = 8 à 10	6,00
	Triangle fish		taille unique	0,62
A	Golden sandfish		A = moins de 15	25,00
B	Golden sandfish		B = 15 à 30	20,00
C	Golden sandfish		C = 30 à 50	14,00