

8 AOÛT 1983

SPC/Fisheries 15/Document de fond 4

20 juillet 1983

ORIGINAL : ANGLAIS

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

QUINZIEME CONFERENCE TECHNIQUE REGIONALE DES PECHEES

(Nouméa, Nouvelle-Calédonie, 1 - 5 août 1983)

TRANSPORT PAR AVION DU POISSON FRAIS DES SAMOA AMERICAINES VERS LES MARCHES D'HAWAII

par

Richard M. Howell
Pacific Tuna Development Foundation
Pago Pago, Samoa américaines

776/83

LIBRARY
SOUTH PACIFIC COMMISSION

Lettre d'information sur les pêches N° 25 avril-juin 1983LE TRANSPORT PAR AVION DU POISSON FRAIS DES SAMOA AMERICAINES VERS LES MARCHES D'HAWAÏ

par
 Richard M. Howell,
 Pacific Tuna Development Foundation
 Pago Pago, Samoa américaines

Introduction

Souvent, dans le secteur de la commercialisation, des circonstances nouvelles surviennent qui amènent à modifier les anciens schémas. C'est le cas aux Samoa américaines où la concurrence faite aujourd'hui aux producteurs de poisson frais a abouti à l'exportation de poisson frais par avion.

Pourtant, le prix au détail du poisson frais aux Samoa américaines (d'environ 3,50 \$ le kg au marché public de Fagatogo), est élevé pour l'Océanie. Mais le marché est assez petit et la concurrence est devenue très vive, ce qui limite les recettes. Cela tient au fait que les marchands installés sur le port écoulent, sous forme de produits congelés, les prises diverses des palangriers, tandis que la vente occasionnelle de "poisson de rebut" des senneurs prend de plus en plus d'importance. Conjointement, ces deux éléments ont quasi entièrement éliminé les ventes de poisson frais de fond aux restaurants et à la plupart des magasins de détail. Les pêcheurs ont donc de plus en plus de mal à gagner leur vie, devant, pour cela, s'instaurer marchands de poisson deux ou trois jours par semaine. D'où une perte de temps et un sentiment de découragement.

En 1982, le Bureau des ressources marines du Gouvernement des Samoa américaines a reçu des fonds de la Fondation pour l'exploitation des thonidés du Pacifique afin d'étudier, si possible, d'autres marchés et des moyens de commercialisation du poisson débarqué par les petits pêcheurs locaux. Voici un compte rendu sommaire de ces efforts dont j'ai assuré la direction et qui ont abouti à l'exportation régulière de poisson frais vers Hawaï, par avion.

Schéma du projet

Nous avons rapidement compris que le prix du poisson débarqué localement ne pouvait pas être réduit suffisamment pour rester concurrentiel par rapport à celui du poisson vendu occasionnellement entre 50 cts et 1 \$ la livre, par les thoniers. Ces prix pouvaient même encore diminuer sans problème si ceux du poisson frais devenaient concurrentiels ; c'est pourquoi l'on a décidé d'échapper à la nécessité de commercialiser ces poissons localement en en exportant le plus possible.

Précédemment, en 1981, j'avais organisé une expédition par avion de poisson frais de haut de gamme de Guam à Hawaï, inaugurant ainsi un commerce important ; c'est pourquoi nous avons pensé que les envois par avion de petites quantités de poissons des Samoa américaines pourraient avoir valeur de démonstration.

Cependant, plusieurs conditions essentielles devaient être remplies avant que l'entreprise puisse être lancée. Il s'agissait donc de savoir :

- 1) Si les pêcheurs locaux débarquaient ou pouvaient débarquer des espèces d'une valeur suffisante et si la demande étrangère permettait l'expédition par voie aérienne et les frais annexes.
- 2) S'il existait des moyens de transport aérien réguliers permettant de faire ces envois directement ou avec un minimum d'opérations de transbordement.
- 3) Si la qualité du poisson actuellement débarqué était suffisante pour être bien accueillie sur le marché et, dans le cas contraire, s'il existait des moyens de formation permettant d'améliorer cette qualité.
- 4) S'il y avait l'infrastructure nécessaire - transports routiers, fabrication de glace, entrepôts frigorifiques, etc. dans les ports locaux pour que le poisson ne s'avarie pas ou que son expédition ne subisse pas de délais.
- 5) Si les pêcheurs souhaitaient augmenter leurs revenus avec un produit de qualité et s'ils fourniraient l'effort supplémentaire voulu.
- 6) Si l'on pouvait pénétrer le marché étranger visé sans que cela entraîne des frais ou des droits excessifs.
- 7) Si la dimension des stocks était suffisante pour permettre une exploitation soutenue.

Dans le contexte des Samoa américaines, la plupart des conditions pouvaient être facilement remplies. Les pêcheurs de vivaneaux profonds étaient assez bien entraînés grâce à la formation dispensée par la CPS à la fin des années 1970 et débarquaient du poisson dont la valeur potentielle était beaucoup plus élevée sur un marché d'exportation. Leur activité était compromise sur le plan local et ils souhaitaient vivement un changement; la glace était disponible, les moyens de transport corrects, il y avait un service de fret avion direct sur Hawaï et l'aérogare était équipée d'une chambre froide de dimensions modestes. L'entrée aux Etats-Unis ne posait pas de difficultés, aucune taxe n'était imposée et les frais de manutention à l'aéroport étaient tels que les frais de courtage en douane ne constituaient pas un obstacle. On ignorait la dimension du stock de poissons profonds, mais il n'avait guère été exploité jusqu'ici et devait donc être quasi-vierge. Désormais, on contrôlerait avec soin les prises par unité d'effort.

Le seul obstacle au lancement immédiat de ces échanges - que l'on retrouve d'ailleurs dans presque toutes les parties du Pacifique lorsqu'il s'agit d'exporter - était la qualité du produit. Toutefois, en travaillant au départ avec un groupe restreint de pêcheurs, on a organisé des sessions de formation et de démonstration et, bientôt, la qualité correspondait aux normes du marché d'Hawaï. Nous avons enseigné aux pêcheurs un certain nombre de règles touchant la manutention du poisson en mer. En bref, il est impératif que tous les poissons soient tués en faisant pénétrer dans le cerveau un instrument tranchant inséré sous l'opercule branchal : le poisson doit ensuite être placé dans un mélange d'eau salée et de glace jusqu'à ce qu'il soit complètement réfrigéré, et qu'il soit droit et ferme; on le laisse séjourner de quatre à huit heures dans le mélange eau salée-glace, puis on le place dans de la glace pilée ou en copeaux, bien drainée, le tout en limitant au minimum la manutention, les mouvements ou transferts jusqu'au départ du vol. Ce mode d'opération paraît très simple, mais il nécessite beaucoup de soins et de pratique pour que le mélange eau-glace, qui est l'élément crucial, ait la capacité optimale de réfrigération, que le poisson ne perde pas d'écaillés à la faveur de mouvements dans la saumure, qu'il ne se décolore pas, en particulier s'il est placé au fond du tas, etc.

Les débarquements de poisson effectués au début du projet m'ont montré qu'il existait bon nombre d'espèces pouvant être très bien commercialisées à Hawaï, en particulier le vivaneau profond. Les espèces exportées au cours du projet sont présentées au tableau 1, avec en regard le nom qu'on leur donne à Hawaï.

Tableau 1 : Espèces expédiées par voie aérienne à Hawaï

<u>NOM SCIENTIFIQUE</u>	<u>NOM LOCAL (à HAWAÏ)</u>
<u>Etelis corruscans</u>	Onaga, ula
<u>Etelis carbunculus</u>	Ehu
<u>Aprion virescens</u>	Uku
<u>Pristipomoides flavipinnis</u> *	Yelloweye Opakapaka *
<u>P. filamentiosus</u>	Opakapaka
<u>P. multidentis</u>	Lineface Opakapaka *
<u>P. zonatus</u>	Gindai
<u>Aphareus rutilans</u>	Lehi
<u>Paracaesio stonei</u> *	Stone's Snapper *
<u>P. kusakarii</u> *	Kusakar's Snapper *
<u>Epinephelus morrhua</u> *	Striped grouper *
<u>Garanx lugubris</u>	Gunggang
<u>Coryphaena hippurus</u>	Mahi mahi
<u>Acanthocybium solandri</u>	Ono

* Ne se trouve pas dans les eaux d'Hawaï.

Le poisson exporté est vendu en lots au Centre de vente en gros à la criée d'Honolulu. Les acheteurs y sont très difficiles quant à la qualité de la chair et l'aspect du poisson, car des espèces telles qu'Etelis corruscans constituent souvent un cadeau très apprécié et peuvent donc être payées très cher toute l'année. Les acheteurs sont très bien formés par des années et parfois des générations d'expérience ; c'est pourquoi seule la meilleure qualité est rentable. Chaque poisson est jugé sur pièce, l'idéal étant représenté à la figure 1.

Au début, on a expédié les prises d'un seul pêcheur, un "champion" d'une grande habileté qui livrait à un seul acheteur, celui-ci a soutenu le projet en fournissant des informations sur les vols, des cartons d'emballage et des contacts commerciaux. Il a également payé le fret et a proposé un prix FOB fixe valable toute l'année. Pour l'expédition, le poisson pré-réfrigéré était emballé dans un papier isolant et entassé dans des cartons étanches pré-réfrigérés. Il était impossible d'envisager de l'expédier dans la glace dans des cartons ou autres conteneurs à cause du poids ; c'est pourquoi le poisson fut expédié à sec. Cela peut paraître risqué, mais ce n'est pas le cas si l'on prend bien soin de maintenir une réfrigération constante. Après l'emballage, le poisson est placé en chambre froide jusqu'au moment du départ, il est alors soigneusement chargé dans une partie de la soute de l'avion en atmosphère non contrôlée, comme le reste du compartiment fret. Comme la température baisse rapidement à mesure que l'avion s'élève vers son altitude de croisière, ce compartiment devient en fait un véritable réfrigérateur jusqu'à l'atterrissage; là, les cartons sont débarqués et placés dans une autre chambre froide à l'aéroport, jusqu'à la livraison au destinataire.

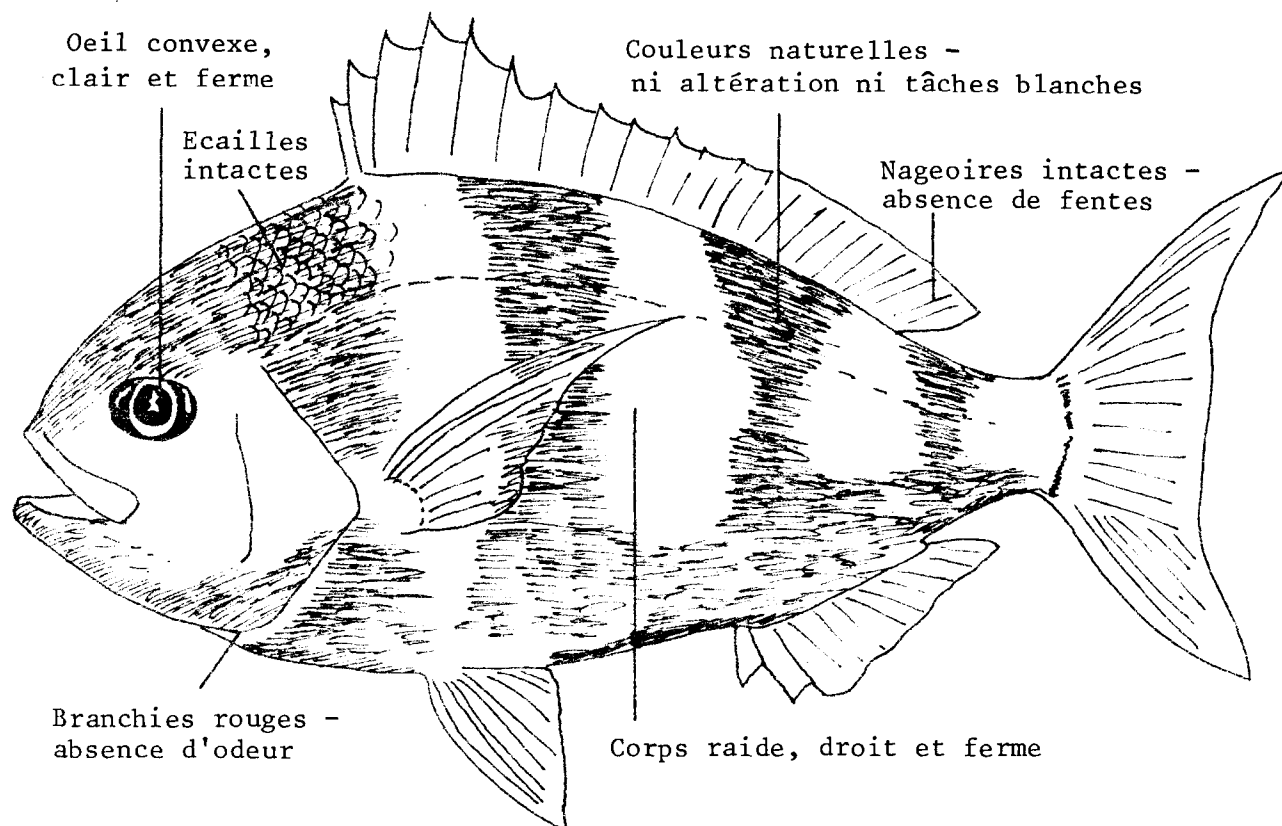


Figure 1 - Quelques indices de qualité

Nous avons de la sorte envoyé plus de 4.500 kg de poisson dans l'année sans une seule perte. La tare était en général de 5 à 7% du poids brut alors qu'elle peut aller jusqu'à 50% pour les emballages contenant à la fois du poisson et de la glace; c'est là un élément très important. Les expéditions ont commencé en mai et dès septembre, nous avons déjà envoyé à notre unique acquéreur une tonne de poisson sélectionné. En septembre, nous avons décidé de livrer directement au centre de vente en gros à la criée d'Honolulu, et cela pour quatre raisons : tout d'abord, la criée fonctionne sur la base d'un pourcentage des ventes; ainsi, c'est un organisme engagé activement dans la vente du poisson, ce qui a une répercussion sur les prix; en deuxième lieu, une grande partie des espèces tropicales en demande à Hawaï peuvent y être commercialisées quotidiennement; en troisième lieu, le pêcheur peut ainsi se faire une bonne réputation parmi les 15 à 20 acheteurs de la place qui assurent la sécurité de son marché; en quatrième lieu, comme la criée a lieu régulièrement, que la vente se fait au volume et porte sur toute une gamme d'espèces, le caractère variable des prises du pêcheur samoan convient à cette forme de marché qui absorbe à la fois la quantité et la variété. Entre septembre 1982 et mai 1983, plus de 3 tonnes de poisson ont ainsi été commercialisées, pour une valeur de 21.811 dollars E.-U, soit un prix de vente moyen de 7,20 dollars le kg toutes espèces confondues. Le tableau 2 décrit les espèces, le poids, la valeur totale, la fourchette de prix et le prix moyen de ces ventes.

Tableau 2 - Ventes de poisson

<u>ESPECES</u>	<u>POIDS</u> <u>EXPEDIE</u> (en livres)	<u>VENTES</u> <u>TOTALES</u>	<u>PRIX DE</u> <u>VENTE</u> <u>MOYEN</u>	<u>FOURCHETTE</u> <u>DE PRIX</u>
		\$	\$/la livre	\$
<u>Etelis corruscans</u>	1.911,0	9.274,34	4,85	2,50 - 9,55
<u>E. carbunculus</u>	1.407,8	3.812,64	2,54	1,50 - 5,45
<u>Aprion virescens</u>	1.011,5	4.649,00	4,59	2,00 - 8,00
<u>Pristipomoides spp</u>	292,5	1.105,15	3,77	1,00 - 8,40
<u>Aphareus rutilans</u>	850,5	1.930,91	2,27	0,75 - 5,45
<u>Epinephelus morrhua</u>	153,5	239,07	1,55	1,25 - 2,30
<u>Coryphaena hippurus</u>	53,0	208,35	3,93	3,25 - 5,15
<u>Acanthocybium solandri</u>	64,0	253,55	3,96	3,30 - 4,35
<u>Caranx spp</u>	113,5	219,32	1,93	1,65 - 2,15
<u>Tropidinius zonatus</u>	28,5	64,79	2,27	1,25 - 3,05
<u>Divers</u>	53,5	54,82	1,02	0,50 - 2,45
Total	6.029,30	21.811,94	3,60	

Au fil du temps, des ajustements sont apportés afin que la vente à la criée soit plus rentable. Par exemple, le prix ou le volume n'a jamais augmenté pour la loche (Epinephelus spp.) et la carangue (Caranx spp.) et, comme ces espèces ne sont pas d'une valeur suffisante pour être expédiées en petites quantités, il serait possible d'arrêter leur expédition; le volume de coryphènes (Coryphaena hippurus) et de thazards bâtards (Acanthocybium solandri) est faible parce que nous n'avons que récemment commencé à les expédier mais l'effort va être accru car il y a une forte demande. Quant aux poissons divers, nous avons commencé à recevoir de bonnes réactions du marché et le prix des livraisons d'essai de Paracaesio stonei et de P. kusakarii a augmenté; nous prévoyons que ces espèces seront très appréciées par le consommateur hawaïen.

Cette évolution a eu des résultats spectaculaires sur la petite flottille qui pratique la pêche profonde aux Samoa américaines. Avant les essais d'exportation, les pêcheurs voyaient le marché de plus en plus envahi par le poisson de qualité inférieure, et la vente de poisson frais de grande qualité était devenue difficile. Leurs difficultés devinrent particulièrement manifestes lorsque l'on s'aperçut qu'ils essayaient d'écouler de gros poissons (dépassant parfois 10 kg) comme Etelis corruscans et E. carbunculus hors du commerce de plus en plus limité des restaurants, dans un marché où le poisson entier de 500 g à 2, 5 kg est généralement celui qui se vend le mieux. A l'heure actuelle, les six pêcheurs qui envoient régulièrement les produits de leur pêche à la criée peuvent trier leurs prises, les emballer et les expédier dans un délai d'une heure ou deux, et vendre les petits poissons excédentaires sans problème.

Les perspectives à long terme semblent bonnes si les stocks ne sont pas surexploités. Les produits sont maintenant réputés pour leur qualité et la tendance à long terme des prix est à la hausse régulière. Cela pourrait assurer de bons revenus au noyau de pêcheurs professionnels des Samoa américaines, et ce sans trop tarder.