

ZoNéCo

PROGRAMME D'ÉVALUATION DES RESSOURCES MARINES
DE LA ZONE ÉCONOMIQUE DE NOUVELLE-CALÉDONIE

ANALYSE de l'ÉTAT ACTUEL de la COMMERCIALISATION des PRODUITS de la PECHE LAGONAIRE au NIVEAU du TERRITOIRE

Avril 2005

**MARTY Claire
KRONEN Mecki
MAGRON Franck**

Réalisé au profit de ZoNéCo

**Observatoire
des Pêches Récifales**



REMERCIEMENTS

Merci à l'ADECAL et au programme ZoNéCo pour nous avoir permis de travailler sur ce sujet pendant ces 5 mois et pour leur patience quand à la remise de ce rapport, ainsi qu'à la CPS pour son accueil et son soutien.

Cette étude n'aurait pas été possible sans le soutien des Provinces et des services territoriaux, qui nous ont ouvert leurs portes et donné accès aux données et rapports existants. Merci en particulier à Pablo Chavance (programme ZoNéCo), Julie Mounier (SMMPM), Bernard Fao (Province Sud), Marc Homou (Province Sud), Christian Quidet (Province Nord), Nathalie Pari (Province des Iles), ainsi que Richard Farman (Province Sud) et Nathalie Baillon (Province Nord) pour leur aide et leur disponibilité malgré leur emploi du temps chargé.

Merci enfin à toutes les personnes enquêtées pour leur confiance, leur coopération et le temps qu'elles nous ont consacré.

Table des matières

Résumé

1. RAPPEL DU CONTEXTE	1
2. INTRODUCTION	1
3. OBJECTIFS DE L'ETUDE	2
4. APPROCHE METHODOLOGIQUE.....	2
4.1. Elaboration des outils d'enquête.....	Erreur ! Signet non défini.
4.1.1. Produits de la mer retenus	2
4.1.2. Groupes cibles d'opérateurs retenus.....	3
4.1.3. Mode de récolte de l'information	3
4.2. Déroulement des enquêtes	3
4.3. Elaboration du rapport.....	4
5. RESULTATS	4
5.1. Les espèces commerciales principales et quelques critères de choix	4
5.2. Formes de commercialisation.....	5
5.2.1. Poisson lagonaire.....	6
5.2.2. Crabes.....	6
5.2.3. Langoustes.....	7
5.2.4. Céphalopodes	7
5.2.5. Coquillages.....	8
5.3. Sources d'approvisionnement	8
5.3.1 Typologie des opérateurs de la commercialisation sur le territoire et importance de chaque groupe en terme d'approvisionnement.....	8
5.3.2. Répartition géographique des opérateurs sur le Territoire	13
5.4. Les consommateurs	14
5.5. Les circuits de commercialisation	14
5.5.1. Source d'approvisionnement selon la localisation du point de vente	14
5.5.2. Modalités d'approvisionnement selon les opérateurs	14
5.5.3. Critères de choix dans l'approvisionnement	15
5.5.4. Les circuits existants sur la Grande Terre	16
5.5.5. Les circuits des îles : Iles Loyauté, Belep, Ile des Pins.....	17
5.5.6. Aides au transport.....	18
5.6. Caractérisation des flux de produits commercialisés.....	19
5.6.1. Poisson lagonaire.....	19
5.6.2 Crabe de palétuvier.....	32
5.6.3. Langoustes et crustacés autres que crabe de palétuvier	38

5.6.4. Céphalopodes	40
5.6.5. Coquillages	42
5.7. Etude des prix, coûts induits et seuil de rentabilité.....	42
5.7.1 Prix	42
5.7.2. Mécanismes de formation des prix selon le type d'opérateur	46
 6. ESTIMATION DE LA VALEUR ECONOMIQUE DES OPERATIONS DE LA COMMERCIALISATION	 47
6.1. Objectif	47
6.2. Méthode	47
6.3 Résultats	50
6.4 Conclusions	55
 7. PRODUITS EXPORTES : BECHES DE MER ET COQUILLES DE TROCAS.....	 57
7.1. Opérateurs concernés	57
7.2. Coquilles de trocas	57
7.3. Bêches de mer	59
 7. CONCLUSION.....	 61
Références bibliographiques	64

Liste des figures

	<i>page</i>
Figure 1 : Localisation provinciale des différents groupes d'opérateurs	13
Figure 2 : Organisation de la commercialisation des produits lagunaires sur le Territoire (hors import et export)	16
Figure 3 : Provenance du poisson lagunaire commercialisé par le circuit étudié	20
Figure 4 : Destinations des productions de poisson lagunaire frais des pêcheurs de la Province des Iles (PIL) d'après les enquêtes réalisées	20
Figure 5 : Destinations des productions de poisson lagunaire frais des pêcheurs de la Province Sud (PS) d'après les enquêtes réalisées	21
Figure 6 : Destinations des productions de poisson lagunaire frais des pêcheurs de la Province Nord (PN) d'après les enquêtes réalisées	22
Figure 7 : Bilan : Evaluation des flux commerciaux de poisson lagunaire frais d'après les enquêtes réalisées	24
Figure 8 : Provenance des achats des poissonniers du marché de Nouméa en poisson lagunaire (Total = 310.8 t/an)	25
Figure 9 : Provenance des achats des poissonniers colporteurs en poisson lagunaire (Total = 232.2 t/an)	26
Figure 10 : Provenance des achats des colporteurs au sens strict en poisson lagunaire (Total # 170.2 t/an)	27
Figure 11 : Détail de la provenance des achats en poisson lagunaire effectués auprès des pêcheurs du Nord par l'ensemble des colporteurs (colporteurs au sens strict et poissonniers-colporteurs du marché de Nouméa) (Total = 312 t/an)	28
Figure 12 : Provenance des achats des GMS en poisson lagunaire (Total # 119 t/an)	29
Figure 13 : Provenance des achats des poissonneries Hors Nouméa en poisson lagunaire (Total = 9 t/an)	30
Figure 14 : Provenance des crabes commercialisés par le circuit étudié	32
Figure 15 : Destinations des productions de crabes des pêcheurs de la Province Sud d'après les enquêtes réalisées (t/an)	33
Figure 16 : Destinations des productions de crabes des pêcheurs de la Province Nord d'après les enquêtes réalisées (t/an)	34
Figure 17 : Bilan : Evaluation des flux commerciaux officiels de crabe de palétuvier d'après les enquêtes réalisées (t/an)	35
Figure 18 : Provenance des achats des colporteurs en crabe (Total # 48.1 t/an)	36
Figure 19 : Provenance des achats des poissonniers du marché de Nouméa en crabe (Total = 34 t/an)	36
Figure 20 : Provenance des achats des GMS en crabe (Total = 36.3 t/an)	37
Figure 21 : Evaluation des flux commerciaux de langoustes d'après les enquêtes réalisées	39

Figure 22 : Schéma du circuit commercial pour les poulpes d'après les enquêtes réalisées	41
Figure 23 : Analyse des coûts pour chacun des trois grands types d'entreprises modélisées	50/51
Figure 24 : Quantités commercialisées par an (kg) et recettes nettes (1000 FCFP)	51
Figure 25 : Coûts annuels (totaux, salaires, transport, équipement) par kg de produits commercialisés (FCFP/kg)	52
Figure 26 : Comparaison entre coûts totaux et marge bénéficiaire pour tous les cas étudiés (FCFP/kg)	53
Figure 27 : Circuit de commercialisation des coquilles de trocas et ses acteurs identifiés	58
Figure 28 : Circuit de commercialisation des bèches de mer et ses acteurs identifiés	60

Liste des tables

Tableau 1 : Nombre de « références » courantes (poisson lagonaire) commercialisées par type d'opérateurs	5
Tableau 2 : Quantités minimum brassées par les différents groupes d'opérateurs	8
Tableau 3 : Nombre d'opérateurs identifiés dans les différentes catégories définies selon le type de produit commercialisé	13
Tableau 4 : Part connue (minimum) de chaque type d'opérateurs dans les ventes à destination des restaurants, particuliers, collectivités, magasins	14
Tableau 5 : Barème de calcul de l'aide au transport en vigueur en 2003 (FCFP/kg)	18
Tableau 6 : Quantités de poissons (lagonaires et pélagiques) commercialisés ayant bénéficié des subventions de l'ERPA (en kg)	19
Tableau 7 : Provenance des achats des poissonniers du marché de Nouméa en poisson lagonaire (Total = 310.8 t/an)	25
Tableau 8 : Provenance des achats des poissonniers colporteurs en poisson lagonaire (Total = 232.2 t/an)	26
Tableau 9 : Provenance des achats des colporteurs au sens strict (Total # 170.2 t/an)	27
Tableau 10 : Détail de la provenance des achats en poisson lagonaire effectués auprès des pêcheurs du Nord par l'ensemble des colporteurs (colporteurs au sens strict et poissonniers-colporteurs du marché de Nouméa) (Total = 312 t/an)	28
Tableau 11 : Provenance des achats des GMS en poisson lagonaire (Total # 119 t/an)	29
Tableau 12 : Provenance des achats des poissonneries Hors Nouméa en poisson lagonaire (Total = 9 t/an)	30
Tableau 13 : Répartition des provenances des achats de poisson lagonaire commercialisé dans le Nord en 2001 (t/an)	30
Tableau 14 : Provenance des achats des colporteurs en crabe (Total # 48.1 t/an)	36
Tableau 15 : Provenance des achats des poissonniers du marché de Nouméa en crabe (Total = 34 t/an)	36
Tableau 16 : Provenance des achats des GMS en crabe (Total = 36.3 t/an)	37
Tableau 17 : Répartition des prix (Pa : prix à l'achat, Pv : prix à la vente) et des marges brutes (Pv-Pa) rencontrés par type de produit, tous opérateurs confondus (FCFP/kg)	43
Tableau 18 : Marges brutes (Pv-Pa) rencontrées par groupe d'opérateurs, pour chaque type de produits (FCFP/kg)	43
Tableau 19 : Opérateurs commercialisant des produits récifo-lagonaires sur le marché municipal de Noumea (mi-2004)	47
Tableau 20 : Comparaison entre le volume minimum à vendre (poissons ou invertébrés) requis pour couvrir les coûts annuels totaux	54
Tableau 21 : Prix moyens à l'exportation des différents genres d'holothuries	59

Liste des encadrés

	page
Encadré 1 : Résumé des principales caractéristiques de la commercialisation du poisson lagonaire	19
Encadré 2 : Résumé des principales caractéristiques de la commercialisation du crabe	32
Encadré 3 : Résumé des principales caractéristiques de la commercialisation des langoustes	38
Encadré 4 : Résumé des principales caractéristiques de la commercialisation du poulpe	40

Liste des annexes

	<i>page</i>
Annexe 1 : Méthodologie détaillée de l'étude	2
Annexe 2 : Questionnaires utilisés lors des enquêtes	8
Annexe 3 : Liste des opérateurs enquêtés	24
Annexe 4 : Les remarques des opérateurs sur leur profession : constats et améliorations souhaitées	25
Annexe 5 : Caractéristiques de la pêche lagonaire	26
Annexe 6 : Pourcentage de réponses obtenues	33
Annexe 7 : Synthèse des chiffres des productions de la pêche artisanale en 2001 à partir des informations des différentes sources	35
Annexe 8 : Prix moyens (FCFP/kg) Des différents produits lagonaires à l'achat (Pa) et à la vente (Pv) et leurs variations éventuelles selon les catégories d'opérateurs	39
Annexe 9 : Paramètres de fluctuation de la commercialisation	49
Annexe 10 : Paramètres déterminant la fixation du prix à l'achat (Pa) et à la vente (Pv) selon le type d'opérateur, par occurrence de citation décroissante	51
Annexe 11 : Base du questionnaire employé pour la détermination des coûts	53
Annexe 12 : Niveaux de marge bénéficiaire moyenne (poissons et invertébrés)	55
Annexe 13 : Analyse des coûts : modèles détaillées	56
Annexe 14 : Calculations de rentabilité des entreprises interrogées	68
Annexe 15 : Exportations de coquilles de trocas et de bèches de mer	90

Liste des abréviations et sigles

APM : Association des Pêcheurs de Maré
APO : Association des Pêcheurs d'Ouvéa
CMI : Compagnie Maritime des Iles
CPS : Secrétariat de la Communauté du Pacifique
DAA : Diplôme d'Agronomie Approfondi
ENSAR : Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Rennes
ERPA : Etablissement de Régulation des Prix Agricoles
GIE : Groupement d'Intérêt Economique
GMS : Grandes et Moyennes Surfaces
OGAF : Organisation Groupée d'Aménagement Foncier
Pa : Prix d'achat
PIL : Province des Iles
PN : Province Nord
PS : Province Sud
Pv : Prix de vente
SEDEF : Société d'Entrepôts Frigorifiques
SMMPM : Service de la Marine Marchande et des Pêches Maritimes
SODEBEL : Société de Développement de Belep

Liste des unités

FCFP (XPF) : Franc Comptoirs Français du Pacifique (1 euro = 119.332 FCFP)
kg : kilogramme
t : tonne

Résumé

Cette étude a montré l'existence en Nouvelle-Calédonie de circuits commerciaux variés pour les produits lagunaires, dont la commercialisation vise essentiellement le marché local et en particulier la demande du principal pôle urbain du Territoire qu'est Nouméa. Ces circuits de commercialisation sont en grande partie officiels. Cependant, ils comprennent aussi quelques aspects informels et parfois des activités illégales (braconnage et vente au marché noir, en particulier dans le cas du crabe de palétuvier).

Les principaux facteurs définissant la situation actuelle sont :

la présence sur le marché à la fois d'opérateurs individuels (y compris les pêcheurs), de petits entrepreneurs privés comme les colporteurs et poissonniers et de plus grosses organisations comme les GMS et coopératives ;

les différences de volumes commercialisés par ces divers types d'opérateurs (les groupes d'opérateurs brassant les volumes les plus importants étant les poissonniers du marché, les colporteurs et les GMS) ;

la dynamique de l'offre en terme de quantité et de qualité et les facteurs humains ou naturels la régissant (saisonnalités, climat) ;

les prix et leurs mécanismes de formation.

Les résultats ont clairement montré une grande variabilité du volume annuel commercialisé entre les différents types de produits étudiés, les poissons totalisant la plus grosse part et les volumes des autres produits étant en comparaison moins importants. En résumé :

	Poisson lagunaire	Crabe de palétuvier	Langoustes et crustacés associés	Poulpe
Production estimée (t/an)	660	96	20	20

Cette situation peut être expliquée par la taille limitée du marché local déterminée par la demande ainsi que par les pêcheries existantes qui déterminent l'offre.

Les quantités estimées par cette étude sont supérieures à celles généralement admises jusqu'ici. Notamment, en ce qui concerne les invertébrés, ces quantités sont très supérieures. Pour le poisson lagunaire, la différence est plus faible.

Les résultats ont montré qu'en terme de valeur, les productions totalisant les plus faibles volumes sont celles qui affichent la plus haute valeur commerciale (langouste, coquillages, poulpe). Ainsi, ces prix élevés peuvent être un facteur limitant la demande. Cette hypothèse peut être confortée par le fait qu'il existe des pics saisonniers de demande pour ces produits à haute valeur commerciale (langouste) ou bien que l'offre elle-même comporte des restrictions saisonnières (poulpe).

Les prix moyens à l'achat et à la vente tout type d'opérateurs confondus sont présentés ci-dessous.

Produit	Prix moyens à l'achat FCFP	Prix moyens à la vente FCFP
Poissons	176.7 à 937.5	275 à 1272.5
Crabe	462.5 à 800	754 à 1150
Langouste	1900 à 2600	2250 à 3475
Popinées/Cigales	1600 à 2600	2050 à 3475
Poulpe	375 à 700	575 à 1154
Seiche	900 à 1300	1000 à 1800
Coquillages	90 à 1600	150 à 2200

L'analyse des coûts révèle que la main d'oeuvre est le facteur déterminant la viabilité de toutes les opérations étudiées. Lorsque l'on prend en considération les distances entre les points d'achat et les points de vente et le fait qu'un certain volume commercialisé, assez élevé, est nécessaire afin

d'assurer la rentabilité de l'opération, mais que cela peut seulement être réalisé en collectant un grand nombre de petites quantités réparties entre des points d'approvisionnement dispersés, l'opportunité de réduire le temps nécessaire de collecte et donc les ressources humaines nécessaires à ce travail, semble limitée.

L'analyse des coûts suggère aussi que les poissonniers du marché de Nouméa opèrent de façon performante et viable, leur activité étant basée sur une relation établie entre certains pêcheurs et clients, qui commercialisent un volume suffisant et qui opèrent selon des fluctuations notamment saisonnières.

Les colporteurs en revanche semblent être assez sensibles à de plus petites variations des coûts, des prix et de la demande et sont donc susceptibles de souffrir à terme d'un approvisionnement faible en quantité et/ou d'une augmentation du coût de la main d'œuvre économiquement non supportable.

Les marges brutes sont variables. Elles reflètent cependant la nature diverse de la structure du marché des produits lagunaires en Nouvelle-Calédonie. D'après les différentes marges brutes qui s'appliquent par groupe de produits et, à l'intérieur de chaque groupe, par espèce, la possibilité de mettre en place une pêche lagunaire compétitive en Province des Iles ne semble pas être envisageable de façon prometteuse. Dans le cas des productions de la Province des Iles il faut tenir compte des limitations d'un coût supplémentaire et non-négligeable de transport, d'un contrôle de la qualité (chaîne du froid) et de coûts de travail supplémentaires (collecte centralisée, acheminement par bateau, opérations liées à la chaîne du froid etc).

En résumé, les résultats suggèrent que tout développement futur pourrait cibler les espèces à haute valeur commerciale (aussi dans l'éventualité d'un développement à l'export), plutôt que de viser un développement en trop grosse quantité du volume destiné au marché local, qui reste limité.

1. RAPPEL DU CONTEXTE

Les ressources lagunaires comptent parmi les atouts les plus importants de la Nouvelle-Calédonie, sur les plans à la fois écologique, social et économique.

La nécessité de l'étude de ces ressources, particulièrement en ce qui concerne leur exploitation durable et économiquement viable a été identifiée depuis 1999 par le programme ZoNéCo (programme d'exploration et d'évaluation des ressources marines de la zone économique de Nouvelle-Calédonie).

La troisième phase de ce programme, dite d' « études de cibles » est consacrée à des opérations d'évaluations économiques des cibles identifiées grâce aux travaux des phases précédentes de collecte de données, notamment celles concernant la nature qualitative et quantitative des ressources.

C'est dans ce contexte que s'inscrit la présente étude, réalisée entre avril et septembre 2004 par Claire Marty (stage de DAA Halieutique / ENSAR) en collaboration avec Mecki Kronen (CPS) et Franck Magron (CPS).

2. INTRODUCTION

Dans le cadre du programme ZoNéCo ou par ailleurs, de nombreuses études ont déjà été menées en Nouvelle-Calédonie sur l'évaluation de la ressource et de la consommation en produits de la mer, sur les pêches professionnelle, vivrière et plaisancière, sur l'organisation de la profession. En ce qui concerne la commercialisation, sont disponibles des informations sur les prix et des études/évaluations de marchés, mais il n'a jamais été réalisé d'étude pour l'ensemble du Territoire : celles réalisées jusqu'ici l'ont été à l'échelle des Provinces ou de Nouméa mais les informations qui en découlent restent cloisonnées et ne permettent pas une compréhension globale du système.

Les flux, leurs mécanismes et les dynamiques entre les divers sites de production et les principaux centres de consommation n'ont donc pas été clairement identifiés.

L'identification des principaux paramètres qui déterminent l'état de développement du schéma de commercialisation existant, ainsi que de ceux qui pourraient limiter son développement futur est une étape incontournable pour la formulation de politiques de développement ou de stratégies de gestion des pêcheries efficaces.

Il serait ainsi utile de disposer d'une analyse globale du marché calédonien des produits lagunaires et de son organisation qui viendrait compléter les informations déjà acquises de façon cloisonnée par les différentes études effectuées, afin d'en détecter les évolutions possibles, toujours dans un but d'exploitation durable de la ressource.

La difficulté de l'étude tient à :

- La multiplicité des produits, des marchés et des circuits de commercialisation concernés
- Un système constitué d'acteurs "multiproduits" dont l'activité peut être établie sur une gamme plus ou moins large de produits de la mer,
- une insuffisance de la couverture statistique de la « filière » pêche, notamment au niveau de la commercialisation

Cependant, la situation de la Calédonie présente certains avantages pour une étude de ce genre, du fait d'une filière quasi-exclusivement territoriale pour la majorité des produits lagunaires :

- en dehors des productions de bêtes de mer et trocas destinées exclusivement à l'export, il n'existe qu'une exportation de crabes de palétuvier marginale (en très faible quantité)
- des produits lagunaires d'importation sont présents sur le marché local (GMS et collectivités), mais cela depuis peu (début 2004), et sous forme congelée uniquement.

Ces faibles quantités entrant et sortant ne "perturbent" que peu le suivi des produits, strictement locaux.

3. OBJECTIFS DE L'ETUDE

La présente étude tente d'apporter des réponses aux questions suivantes :

- a) Quelles sont les **espèces commerciales principales** et quels sont les **critères** qui ont conduit à ce choix ?
- b) Quelles sont et où sont les **sources d'approvisionnement** pour quels produits ?
- c) Qui sont les **consommateurs principaux** ? Quelles sont leurs **demandes** spécifiques et pourquoi ?
- d) Qui sont les **principaux intermédiaires** entre les producteurs et les consommateurs et **comment opèrent-ils** ? (est-ce qu'il existe des modes opérationnels particuliers pour certains produits et si oui pourquoi ?)
- e) Quels sont les **coûts induits** et quel est le **seuil de rentabilité** du circuit de distribution entre producteurs et consommateurs ? (distance, moyen de transport, prix d'achat et de vente, contrôle qualité, etc.)
- f) Quelle est la **nature et l'amplitude des fluctuations** et/ou la **variabilité de l'offre et de la demande** pour les principaux produits de la mer ? (saisonnalité, conditions météorologiques, facteurs culturels etc.).

4. APPROCHE METHODOLOGIQUE¹

Un bilan réalisé sur les informations disponibles a permis d'identifier les lacunes suivantes :

- Une estimation incomplète des **productions commercialisées**²
- Un manque de clarté au niveau de l'**identification des transactions** effectuées entre les différents intermédiaires
- Peu de détail sur les **flux entre intermédiaires**
- Pas de détail sur **les prix au niveau des différents opérateurs** excepté les prix à la production et au client final

Une approche par enquête auprès des opérateurs commerciaux a été mise en place afin de récolter les informations voulues sur la commercialisation des produits lagunaires.

4.1. Elaboration des outils d'enquête

4.1.1. Produits de la mer retenus

En fonction des classes de produits définies dans les études précédentes, les principales catégories de produits de la mer ci-dessous ont été retenues pour l'étude en cours :

¹ La méthodologie détaillée de récolte et traitement des données est présentée en annexe 1.

² D'une part, les données de production sont récoltées à partir d'un nombre partiel de déclarations de pêcheurs. D'autre part, l'activité de pêche à pied qui concerne une grande partie des invertébrés n'est pas encadrée (pas d'autorisation de pêche professionnelle, excepté pour les trocas), donc mal connue et difficilement gérable. La plupart des pêcheurs ne sont pas déclarés et de plus passent par les colporteurs pour écouler leur production, de cela découle un marché non transparent.

En partant de cette constatation, l'étude réalisée devait apporter de nouveaux éléments à l'estimation de ces productions.

- poissons lagunaires,
- langoustes et crustacés autres que crabes de palétuvier,
- crabes de palétuvier,
- coquillages (y compris les bêtes de trocas),
- céphalopodes,
- bèches de mer,
- coquilles de trocas.

Les espèces faisant partie de ces catégories ont été identifiées selon leurs noms vernaculaires (puisqu'étant ceux utilisés pour la commercialisation) à partir de la liste utilisée pour les relevés de prix effectués au marché de Nouméa (*Anonyme, 1992 à 2000 ; Mounier, 2003*) et de celle utilisée lors de l'étude de marché réalisée en 2001 en Province Nord par le cabinet Astri (*Ekelmans et Dudon, 2001*).

Elles apparaissent sous leur nom vernaculaire dans l'exemplaire des questionnaires en annexe 2.

Les poissons de fond (vivaneaux, brêmes...) n'ont pas été pris en compte, car considérés comme faisant partie de la production de la pêche côtière et de bateaux ciblant plus spécifiquement ce type de poissons.

On ne s'est pas non plus intéressé au commerce de poissons d'aquarium.

4.1.2. Groupes cibles d'opérateurs retenus

Pour évaluer les flux de commercialisation formels de produits de la mer en Nouvelle-Calédonie sur l'ensemble du territoire, entre les îles et les régions, l'accent a été mis sur les **acteurs de la commercialisation situés entre le producteur et le consommateur**. Ainsi, les producteurs primaires (qui pêchent uniquement) et les consommateurs n'ont pas été retenus comme source d'information.

Les catégories d'acteurs de la commercialisation enquêtées sont les suivantes :

- coopérative, (groupement, association de pêcheurs),
- colporteur,
- poissonnier,
- GMS³ (possédant une poissonnerie),
- grossiste,
- transformateur (traiteur produisant des salades, des mousses... et assurant le fumage).

La liste complète des intervenants concernés figure à l'annexe 3 du présent rapport.

4.1.3. Mode de récolte de l'information

L'enquête a été menée par questionnaires.

Les renseignements à recueillir devaient permettre de décrire le type d'opérations, la qualité, la quantité et le prix des produits lagunaires commercialisés, les fournisseurs et les clients (provenance et destination).

Des questionnaires uniques ont été élaborés. Ainsi, les informations ont été recueillies de manière identique auprès de chaque catégorie d'intervenants interrogés, et elles peuvent aisément être comparées (les questionnaires figurent en annexe 2).

4.2. Déroulement des enquêtes

Elles ont été réalisées entre avril et août 2004.

A l'échelle du Territoire, le principal pôle de consommation en produits de la mer achetés reste Nouméa.

³ Grandes et Moyennes Surfaces

Ainsi, pour la réalisation des enquêtes il a été pris comme point de départ les principaux points de vente existant à Nouméa (poissonniers du marché et poissonneries des GMS) afin de déterminer les caractéristiques des flux commerciaux, pour ensuite remonter les réseaux de commercialisation jusqu'aux producteurs.

La deuxième étape des enquêtes concerne donc les colporteurs.

4.3. Elaboration du rapport

Ce rapport présente les résultats obtenus grâce aux **recoupements des informations provenant de l'étude bibliographique et des données récoltées lors de cette étude** afin de broser une image du marché actuel la plus probable possible.

Nous avons décidé de différencier les résultats concernant les produits commercialisés localement des produits destinés à l'exportation (bêches de mer et coquilles de trocas) pour lesquels une courte synthèse est présentée en second lieu.

En ce qui concerne les produits exclusivement locaux, après une présentation des opérateurs et des circuits de commercialisation existants, les points suivants ont été abordés par grand type de produit :

- les pêcheries et les caractéristiques des produits commercialisés (espèces principales, formes de commercialisation)
- l'estimation de la production et l'origine des produits commercialisés
- les flux (quantification, détail des flux entre intermédiaires, estimation de la part de vente hors circuit étudié)

Enfin, après une étude des prix pratiqués (prix moyen à l'achat et à la vente, marges brutes et formation des prix), une analyse de la répartition des coûts d'investissements et d'exploitation ainsi que de la rentabilité des opérations pour un certain nombre de cas sélectionnés est présentée.

5. RESULTATS

5.1. Les espèces commerciales principales et quelques critères de choix

En ce qui concerne l'importance relative des grands groupes de produits par volume annuel commercialisé les résultats de notre étude apportent la confirmation du classement suivant :

- poissons lagonaires ($\geq 660t$),
- crabes de palétuvier ($\geq 96 t$),
- langoustes et crustacés autres que crabes de palétuvier ($\geq 20t$),
- poulpes ($\geq 20t$)
- coquillages (y compris les bêtes de trocas) : cette quantité n'a pu être estimée.

Dans la plupart des cas les pêcheries sont **multi-spécifiques** et la demande des acheteurs ne cible pas un petit nombre d'espèces en particulier, mais est orientée vers tout un éventail de produit. Les pêcheurs spécialisés, par exemple, les pêcheurs de crabes ou en ce qui concerne le poisson, de maquereaux dans le sud ou de perroquets à bosse dans le Nord, sont des exceptions et la demande des acheteurs ne cible pas un petit nombre d'espèces en particulier, mais est orientée vers tout un éventail de produits. Une étude quantitative par espèce était donc impossible avec l'approche utilisée, les quantités qu'ils commercialisent n'étant pas connues par espèces par les opérateurs puisqu'elles varient en fonction de l'offre.

Dans le cas des invertébrés cependant, les produits font l'objet d'un approvisionnement plus spécifique : crabes de palétuvier, langoustes (cependant celles-ci sont souvent commercialisées avec les popinées et cigales), poulpes.

En ce qui concerne les coquillages, les trop faibles quantités commercialisées n'ont pas permis une récolte optimale de l'information.

La nature multi-spécifique des pêcheries lagunaires de Calédonie décrite précédemment rend difficile, voire impossible la spécialisation des opérateurs. Notre étude n'a pu établir d'autres raisons que des préférences personnelles et/ou la possibilité d'établir des liens commerciaux entre le fournisseur (pêcheur) et les opérateurs, comme déterminant la sélection ou l'éventail des espèces lagunaires concernées. Ainsi, certains colporteurs ou poissonniers colporteurs sont spécialisés dans l'achat et la vente de crabes. Certains ne commercialisent que du poisson et le nombre d'espèces commercialisées varie semble varier selon le type d'opérateur.

Tableau 1 : Nombre de « références » courantes (poisson lagunaire) commercialisées par type d'opérateurs⁴

Type opérateur	Nombre de « références »
Poissonnier pêcheur	54
Poissonnier colporteur	41
Poissonnier pêcheur acheteur	40
Colporteur	39
GMS	28
Poissonnerie hors Nouméa	18

On a pu établir l'inventaire des références « courantes » (en ce qui concerne les espèces de poisson lagunaire) présentes chez l'ensemble de chaque type d'opérateurs (tableau 1). Cela montre que :

- La plus grande diversité en terme de poissons lagunaires se retrouve chez les poissonniers pêcheurs (cela s'explique facilement du fait de leur activité) ; la plus faible chez les poissonneries de brousse ou les GMS.
- Les espèces les moins commercialisées sont les suivantes : baleinier, barracuda, blanc-blanc, castex, crocro, papillon, prêtre, raie, requin de récif. Ce sont des espèces peu consommées et peu prisées du consommateur.
- Les espèces les plus commercialisées au particulier sont les becs, bossus, dawas, perroquets, picots.
Lorsque l'on tente d'affiner les critères influençant ces choix, d'après les opérateurs enquêtés, les espèces qu'ils commercialisent dépendent de l'offre disponible mais aussi du type de leur clientèle.
Par exemple, il nous a été cité que les wallisiens peuvent rechercher du poisson gras (dawas gras), les métropolitains plutôt des filets de becs ou perroquets.
Ainsi, le groupe d'appartenance du consommateur va influencer sur le type de poisson consommé.
- Les ventes aux restaurants citées concernaient principalement des perroquet, pouatte, picot, saumonée, loche bleue (en dehors du poisson, les restaurants s'approvisionnent essentiellement en langouste, bénitier et poulpe).
- Les ventes aux magasins de Nouméa et de la région de Nouméa citées concernaient principalement des dawa, bossu, mulot, barbillon, picot. Là encore les différences d'approvisionnement entre les restaurants et les magasins de Nouméa doivent s'expliquer par le type de clientèle.

Parmi les coquillages, quelques espèces ont pu être identifiées comme prédominantes dans la commercialisation. Il s'agit des bêtes de trocas, bénitiers, araignées, bigorneaux, palourdes, grisettes. Un transformateur nous a signalé sa difficulté à s'approvisionner en bêtes de trocas en assez grande quantité pour pouvoir réaliser son activité pour cette espèce.

5.2. Formes de commercialisation

Nous avons aussi pu établir que la commercialisation des produits lagunaires est réalisée sous plusieurs formes en ce qui concerne :

⁴ On entend par « référence » un type de poisson cité par un opérateur. Ce tableau présente le nombre total de « références » citées comme commercialisées de façon courante par les opérateurs de chaque groupe.

- la présentation : entier, vidé, fileté, étêté...
- et le mode de conservation : vivant, frais, congelé, transformé : séché, salé, fumé...

5.2.1. Poisson lagonaire

- En ce qui concerne la présentation, le poisson est majoritairement commercialisé **entier** (non étêté) pour toute la partie allant du producteur au revendeur final.

Il est ensuite systématiquement **vidé** lors de l'achat par le revendeur final. A l'achat au producteur certains poissons sont la plupart du temps déjà vidés (saumonées, loches bleues, becs et bossus), d'autres ne le sont pas (mulet, dawa, wiwa, picot kanak).

Le **filetage** est réalisé à la demande par les poissonniers (marché, GMS ou poissonneries indépendantes). La demande de filetage par le consommateur est de plus en plus élevée.

Les poissons les plus souvent filetés sont les becs, loches, perroquets, rougets de palétuvier. Quelques spécimens de ces espèces sont parfois filetés à l'avance en prévoyance de la demande.

Certaines espèces de par leur grande taille sont systématiquement filetées (napoléon par exemple).

En ce qui concerne leurs achats en poisson lagonaire les restaurants s'approvisionnent de façon importante en filets (achats réalisés auprès de poissonniers du marché).

Il est à noter la commercialisation au marché de pochons de poissons (picots, maquereaux, mulets).

- En ce qui concerne la conservation, la quasi-totalité de la production locale est commercialisée **en frais**.

Notamment, les commerces et les restaurants l'achètent frais car cela permet de contrôler la qualité du produit, mais il est ensuite congelé pour assurer sa conservation. Particulièrement, en ce qui concerne les magasins, la préférence des consommateurs va au poisson frais, mais compte tenu des faibles volumes écoulés, les commerçants doivent le congeler pour en assurer la conservation.

Au marché de Nouméa, le poisson est stocké entre 2 et 5 jours en chambre froide sous glace.

Une faible part de la commercialisation s'effectue en congelé. Cela concerne :

- Nouméa Volailles qui assure l'essentiel des approvisionnements en brousse et s'approvisionne auprès de la Sodebel qui commercialise la production des pêcheurs de Belep. Des problèmes d'approvisionnements rencontrés depuis plusieurs mois au moment des enquêtes (la Sodebel n'avait pas fourni Nouméa Volailles depuis un certain temps) ne nous ont pas permis de chiffrer ce flux.
- des importations de poisson lagonaire congelé qui ont débuté en 2004 via Pacific Sea Food et sont commercialisées en totalité auprès des GMS (aucun chiffre disponible).

certaines poissonniers qui congèlent leur poisson et le stockent à la SEDEF.

Une très faible partie de la production est aussi commercialisée en produits **transformés** : plats préparés (salades), poisson fumé.

5.2.2. Crabes

- Les crabes de palétuvier sont commercialisés **vivants et entiers**.

- Respect de la taille minimale à la commercialisation

La réglementation interdit la pêche et la commercialisation de crabes de taille inférieure à 14cm. Certains colporteurs vérifient les tailles des crabes achetés et refusent ceux inférieurs à 14cm, d'autres sont moins regardant et achètent toute la pêche (de même que les crabes « vides » ou

abîmés) souvent à un prix moins élevé et trient ensuite pour l'envoi sur Nouméa et la vente à des « transformateurs » illégaux pour la fabrication de chair de crabe.

Les colporteurs ne peuvent pas se permettre de trop refuser la marchandise car la concurrence est rude et les pêcheurs iront vendre auprès d'autres colporteurs moins regardants.

Il faut signaler que de nombreux pêcheurs attrapent des crabes de taille inférieure à 14cm, mais ne pouvant les commercialiser, les gardent pour leur consommation personnelle.

- Le problème de la vente illégale de chair de crabe

Seule la commercialisation du crabe entier est autorisée, exception faite de la chair qui peut être préparée par les restaurateurs, traiteurs et poissonniers dans les locaux où ils exercent leur activité et qui font l'objet d'un agrément.

En réalité, il existe un important marché noir de chair de crabe. En effet, la vente de chair de crabe en tant que telle est seulement autorisée sous forme congelée, pour des questions sanitaires. Les restaurants et traiteurs ont le droit de transformer les crabes pour leurs propres besoins, mais aucun transformateur sur le Territoire n'est à ce jour agréé pour effectuer de la transformation de chair de crabe afin de la revendre.

Cette transformation est réalisée par des particuliers dans le but d'avoir un revenu annexe, chez eux, dans leurs cuisines. Il y a probablement peu de respect des normes d'hygiène.

La revente est ensuite effectuée à des particuliers, aux restaurants locaux ou sur Nouméa.

Les restaurants, même s'ils sont autorisés à fabriquer de la chair de crabe, préfèrent souvent en acheter car cela leur demande moins de travail.

5.2.3. Langoustes

- Les langoustes et crustacés associés sont la plupart du temps commercialisés **entiers**, parfois **en queues** (en GMS).

- Les premières ventes se font en général en **frais sous glace (morte)**, parfois **congelés ou vivants** (dans ce cas, lorsque le fournisseur est proche ou bien, s'il est acheminé par avion lorsqu'il vient des îles : Ile des Pins, Maré).

A la vente au consommateur final, ils sont parfois **cuits** (c'est le cas pour une GMS et les traiteurs dans leurs plateaux de fruits de mer).

Il existe une réglementation particulière quand au mode de conservation de ces crustacés : les langoustes mortes crues non congelées sont considérées comme impropres à la consommation et ne devraient donc pas être commercialisées (de même que les langoustes ou apparentés cuits non congelés qui n'ont pas été préparés sur les lieux de vente).

Mais les moyens existants tant au niveau de la production que de la commercialisation ne permettent pas une commercialisation systématique de crustacés vivants : **aucun bateau de pêche ou opérateur de la commercialisation n'est équipé de vivier** à langoustes.

Ce genre de viviers existe pour les écrevisses qui sont issues de l'aquaculture : on les trouve par exemple dans les supermarchés, fournis par le groupement des producteurs.

5.2.4. Céphalopodes

- Les poulpes sont commercialisés **entiers**, ou intégrés dans des **plats préparés** (salades) (en GMS surtout ou par les poissonniers).

- Les premières ventes se font en **frais sous glace** ou en **congelé**, même pour les pêcheurs ne disposant pas de matériel adapté.

Des opérateurs ont signalé un problème de fraîcheur à l'achat du poulpe.

Certains acheteurs (poissonniers, colporteurs, transformateurs, GMS, grossiste) stockent le poulpe déjà congelé ou le congèlent à cette fin en faisant appel aux services de la SEDEF ou grâce à leur propre installation.

La vente aux traiteurs (salades) et restaurants se fait en frais ou congelé.

La vente au consommateur final se fait en général **en frais**. Certains commerçants signalent sur leurs étals que le poulpe vendu a déjà été congelé, mais cela n'est pas systématique ! On note la présence sur le marché de poulpe tranché **fumé**. Les opérateurs réalisant cette transformation préfèrent s'approvisionner **en poulpe congelé** pour des raisons de qualité et de facilité à travailler.

5.2.5. Coquillages

- Ils sont commercialisés au consommateur final :
 - systématiquement extraits de leur coquille pour les gastéropodes et bénitiers
 - dans leur coquille (ou parfois extraits de leur coquille) pour les autres bivalves (palourdes, grisettes),
- Le type de conservation varie aussi selon le type de coquillage :
 - **Précuits** en glace pour les **gastéropodes** : les bêtes de trocas, les araignées et les bigorneaux (pour pouvoir extraire la bête de la coquille), parfois **congelés**.
 - **Crus** pour les **bivalves** : palourdes, bénitiers, grisettes, parfois **congelés** en ce qui concerne les bénitiers.

5.3. Sources d'approvisionnement⁵

5.3.1 Typologie des opérateurs de la commercialisation sur le territoire et importance de chaque groupe en terme d'approvisionnement

A partir des six grandes catégories d'opérateurs auxquelles nous nous sommes intéressé, nous avons identifié 57 opérateurs qui ont ensuite pu être reclassés de façon plus fine en sous-catégories.

Le tableau 2 ci-dessous présente l'importance de chaque grand type d'opérateur en terme de volume annuel acheté (les opérateurs sont classés par quantité brassée décroissante).

Tableau 2 : Quantités minimum brassées par les différents groupes d'opérateurs⁶

	Poisson Lagonaire ⁷	Crabe de palétuvier	Langouste et crustacés	Céphalo- podes	Total
Poissonniers du marché	543	34	7.5	2.5	587
Colporteurs	170.2	48.1	6.35	3.7	228.35
GMS	119	36.3	7.4	6	168.7
Coopérative association de pêcheurs	? (35 ⁸)	?	4.55	12.2	51.75
Grossiste	? (35 ⁸)	0	?	6	41
Entreprise de stockage	14.4	0	1.2	0.5	16.1
Poissonnier indépendant brousse	9	0.3	?	0.08	9.38
Transformateur	0.1	6.1	0.64	0.84	7.68
Exportateur	0	5	0	0	5
Importateur	?	0	?	?	?

La typologie des opérateurs rencontrée est détaillée ci-après.

⁵ L'origine géographique des produits est détaillée dans la partie 5.5 de caractérisation des flux

⁶ Un groupe d'opérateurs peut réaliser des achats auprès des autres groupes. La somme totale des quantités par type de produit est donc supérieure à la production.

⁷ Entier sauf si mention spéciale

⁸ En darnes

a) Poissonniers

Les poissonniers disposent d'un étal aux normes pour la vente de poisson frais. On peut aussi distinguer plusieurs sous-types.

- poissonnier du marché de Nouméa : il possède une stalle au marché de Nouméa.
 - ♦ poissonnier-pêcheur : il s'agit d'un pêcheur détenant une stalle au marché de Nouméa et y commercialisant sa propre production. Il achète éventuellement à d'autres poissonniers :
 - i) pour diversifier les produits qu'il propose
 - ii) pour augmenter les quantités vendues
 - iii) pour rendre service à ses voisins qui n'arrivent pas à écouler les produits disponibles
 - ♦ poissonnier-pêcheur-acheteur : même cas que l'opérateur précédent, mais il achète en plus à d'autres pêcheurs.
 - ♦ poissonnier-colporteur (déjà décrit dans la catégorie colporteur)
 - ♦ poissonnier-grossiste : certains poissonniers du marché de Nouméa qui commercialisent du poisson en grande quantité et notamment revendent aux grandes surfaces (et éventuellement aux collectivités) sont souvent cités comme grossistes. Ils sont au nombre de 4.
- poissonnier indépendant
 - ♦ en "brousse" : il existe 3 poissonneries en brousse : à Païta (Province Sud), Bourail (Province Sud) et Koumac (Province Nord). En dehors de ces 3 poissonneries, les produits lagunaires (quasi-exclusivement du poisson) sont commercialisés par des magasins rarement équipés pour la vente de ce type de produits.
 - ♦ Nouméa et grand Nouméa : aucune poissonnerie indépendante n'a été identifiée. Les points de vente comme les magasins de la Vallée du Tir ont été intégrés dans la catégorie magasins donc non enquêtés.
- poissonnier-indépendant-traiteur : il en existe un à Nouméa

b) Colporteurs

Les colporteurs sont les transporteurs qui vont acheter le poisson et les autres produits lagunaires auprès des pêcheurs (essentiellement du Nord) et les acheminent vers le principal marché qui est celui de Nouméa. On peut distinguer plusieurs cas :

- Le pêcheur-colporteur : il s'agit d'un pêcheur du Nord en général, parfois du Sud, qui fait aussi office de transporteur en achetant les produits d'autres pêcheurs et en les redescendant sur Nouméa.
- Le colporteur au sens-strict : il achète, transporte et revend des produits aux autres intermédiaires : il peut effectuer de la vente aux particuliers, mais sans disposer de lieu de vente fixe, excepté sur les marchés hebdomadaires le week-end.
- Le colporteur-poissonnier du marché de Nouméa : il achète à des pêcheurs, transporte leurs produits, puis les revend sur sa stalle du marché de Nouméa ou vers d'autres opérateurs (GMS, restaurants...). Il peut aussi posséder une autorisation de pêche.

En dehors de leur activité d'achat aux producteurs, les colporteurs assurent l'approvisionnement des pêcheurs en divers biens (glace, essence, matériel de pêche – filet, hameçons, lignes, plombs -, parfois en équipement de conservation qui ne peut être acheté qu'à Nouméa – carcasses d'anciens frigos, glacières-, « épicerie » -riz, pain, café, lessive...-). Pour certaines tribus isolées et dont les habitants ne disposent pas de voitures, ces services rendus sont importants. Il sont aussi très importants en ce qui concerne l'approvisionnement en glace qui reste problématique pour les pêcheurs éloignés de Nouméa (Province Nord, côte Est), malgré la présence de quelques points d'achat (les fournisseurs étant des pêcheurs, coopératives, poissonniers ou colporteurs) possédant des machines à glace (un à Koné, deux à Koumac, un à Belep).

Les colporteurs revendent en général les marchandises au prix auquel ils les ont achetées à Nouméa, et déduisent la valeur de ces biens du règlement effectué aux pêcheurs pour l'achat de leurs produits, en échelonnant la somme due sur plusieurs règlements : ils réalisent de « l'avance de matériel ». C'est un moyen pour eux de gagner la confiance des pêcheurs et de les fidéliser. Le règlement se fait en espèces pour des raisons de commodité (personnes ne disposant pas d'un compte en banque, obligation de déplacement à la ville la plus proche pour toucher l'argent...).

Remarques :

- Il a été noté qu'il est assez courant que de nouvelles personnes, étrangères au milieu, se lancent dans l'activité de colportage de crabe ; le colportage de poisson est effectué le plus souvent par les mêmes personnes depuis des années ou par d'anciens pêcheurs se reconvertissant. Cela est peut être dû au fait que le colportage de crabes nécessite moins de matériel que celui de poisson (pas de glace ou de camion réfrigéré) et que le type de fournisseur rend le démarchage plus facile (femmes en tribus).
- Certains colporteurs qui effectuent des ventes en tribu ne sont pas forcément spécialisés dans l'achat et la vente de produits de la mer, mais achètent des produits aux tribus du bord de mer pour les revendre dans les tribus de la chaîne et vice versa. Ils n'ont pas été pris en compte dans la présente étude.

c) GMS

Il s'agit des grandes surfaces de Nouméa disposant d'un rayon poissonnerie frais.

Elles ont une vision de leur activité différente de celle des autres opérateurs : elles doivent plus que les autres opérateurs obtenir de la qualité, de la régularité dans leurs approvisionnements et se fournissent donc auprès des pêcheurs, colporteurs et/ou poissonniers qui peuvent leur apporter ces garanties. Elles n'hésitent pas à refuser de la marchandise. On peut noter l'importance du type de clientèle selon la GMS : cela oriente le type de produits proposés et la façon de les traiter (filet ou entier)

En dehors du rayon poissonnerie, elles ont d'autres activités qui permettent de répartir les risques. Elle ont par ailleurs la possibilité d'effectuer des promotions grâce à des achats en grosse quantité.

Remarque :

Un des « poissonniers indépendants-traiteurs » tient aussi la poissonnerie d'une des GMS : ainsi il est pris en compte deux fois dans le tableau 3 de récapitulation des opérateurs.

d) Coopératives / GIE⁹ / Associations de producteurs

On décompte actuellement sept structures de ce type qui sont plus ou moins actives sur le Territoire :

- **En *Province des Iles* :**
 - ♦ l'Association des Pêcheurs d'Ouvéa : mise en place en 2001. Son rôle était de fournir de la glace et acheter du poisson à prix fixe. Son activité est à l'heure actuelle assez réduite. Elle se borne à l'achat de leur production aux pêcheurs s'ils n'ont pas réussi à l'écouler par eux-mêmes.
 - ♦ l'Association des Pêcheurs de Maré : mise en place fin 2003, cette association est très active au niveau de la commercialisation. Elle achète leurs produits aux pêcheurs, en transforme une partie (découpe de pélagiques) et les commercialise sur Maré et sur Nouméa par l'intermédiaire de la société Munun. Cependant son activité concerne essentiellement les vivaneaux, les poissons pélagiques et les langoustes.

⁹ GIE : Groupement d'Intérêt Economique

Il est envisagé de diversifier les achats en les étendant aux poissons lagunaires pour la revente sur Maré (notamment les picots, picots rayés et becs de canne, assez appréciés).

- En **Province Nord** :
 - ♦ le GIE Wabwana à Pouébo : ce GIE monté en 1994 avait stoppé son activité depuis 2 ans et devrait l'avoir reprise depuis quelques mois. Il est spécialisé dans la vente de trocas (coquilles et bêtes).
 - ♦ le GIE Wedalik (tribu de Wandjick, Hienghène) : mis en place en mai 2003. Ce GIE semble assez dynamique. Les responsables envisagent de développer l'activité commerciale en démarchant des magasins et restaurants de la région.
 - ♦ la SODEBEL (Société de Développement de Belep) à Belep : mise en place à la fin des années 80 afin de commercialiser les produits des pêcheurs de Belep, dans un but social et de développement économique.
Cette société est essentielle aux pêcheurs de Belep qui ont peu d'autres moyens de commercialiser leurs produits. Malgré un approvisionnement assez constant et en quantité suffisante de la part des pêcheurs, elle rencontre de nombreux problèmes au niveau de son activité, notamment à cause des pannes de chambre froide, de barge, et du mauvais approvisionnement des pêcheurs en carburant ou en glace.
Actuellement, elle commercialise uniquement des produits découpés ou filetés et congelés, exclusivement auprès de Nouméa Volailles.
Des projets de diversification sont envisagés avec la commercialisation de produits non congelés vers Nouméa ou d'autres destinations, notamment dans le cadre d'un projet d'OGAF¹⁰ qui comporte un renforcement, une restructuration et un accompagnement de l'activité poisson, avec un écoulement en frais.
 - ♦ En projet également : dispositif d'OGAF pour Canala (qui compte un centre de dépôt et de commercialisation des produits de la mer).
- En **Province Sud** : on dénombre deux coopératives lancées par des dispositifs d'OGAF
 - ♦ ADEVY (Yaté)
 - ♦ MARA JATI (Thio)
 - ♦ En projet : FAMOSA (Farino, Moindou, Sarraméa)

Remarque : De nombreux GIE ou coopératives ont été mis en place au cours des 20 dernières années en Calédonie, pour développer la pêche lagunaire et sa partie commerciale. La majorité des projets mis en place a abouti à des échecs au bout d'un ou deux ans après des démarrages pourtant prometteurs. Ces échecs sont essentiellement dus à une mauvaise gestion commerciale et à des problèmes d'entente au sein de ces groupements.

e) Grossistes

Il en existe **un réel** sur Nouméa qui commercialise des produits lagunaires en congelé (fileté ou en darnes pour les poissons) : Nouméa-Volailles. Cette société commercialise les produits provenant essentiellement des Belep (achetés auprès de la Sodebel).

Les « poissonniers-grossistes » du marché de Nouméa n'ont pas été considérés différemment des autres poissonniers du marché dans le traitement des données.

f) Entreprise de stockage : le seul organisme de stockage de produits lagunaires identifié est la SEDEF (Société d'Entrepôts Frigorifiques), basée à Nouméa. Elle propose des services de congélation, entreposage en chambre frigorifique (froid négatif pour les produits de la mer stockés), fourniture de glace (paillettes et blocs) aux colporteurs, pêcheurs et poissonniers (environ 250 t/an). Les produits lagunaires entreposés consistent en du poisson (maquereau, bec, mullet, bossu, picot, loche, tazar) des crustacés et mollusques (langouste, poulpe, bénitier), des bêtes de mer (environ 5t/mois).

¹⁰ OGAF : Opération Groupée d'Aménagement Foncier

Il est à signaler un projet d'Installation d'une usine à glace SEDEF a Koné, pour la production de glace pour fournir les fermes de crevettes et assurer la fourniture de glace pour la pêche artisanale (pour la distribution, il serait éventuellement envisagé d'établir un accord avec un transporteur ou de créer des zones de stockage en plaçant à des endroits stratégiques des unités frigorifiques dont la gestion pourrait être assurée par des coopératives de pêcheurs).

g) Transformateurs

- Transformateur : c'est à dire ceux qui réalisent de réelles transformations sur les produits de la mer (poisson, poulpe fumés) : on dénombre deux opérateurs : La Cigogne et Le Grand Large.
- Poissonnier-traiteur : ce sont des poissonniers qui revendent tout ou une grande partie des produits achetés sous forme élaborée : salades, assortiments, quiches,...

De nombreux projets de transformation de produits : filetage mais aussi produits traiteurs et fumage, nous ont été confiés lors des enquêtes.

h) Exportateur c'est-à-dire une société réalisant l'exportation de produits lagunaires (seul le crabe de palétuvier est concerné) : il en existe une aussi (France Calédonie Tropic Export).

i) Importateur, c'est-à-dire une société réalisant l'importation de produits lagunaires : il en existe une (Pacific Sea Food) qui a démarré son activité en 2004.

j) En dehors de ces opérateurs identifiés et des trois catégories non enquêtées (magasins, restaurants, collectivités), il existe un mode de commercialisation par vente directe du pêcheur au consommateur qui peut prendre les formes suivantes :

- Lors des marchés, fêtes et foires :
De nombreux petits producteurs vendent leur pêche :
 - sur les marchés qui ont lieu le week-end, un dimanche par mois en général (de nombreuses communes ou même tribus ont leur marché. Ils sont gérés par un comité de marché ou bien par la commune elle-même),
 - dans le cadre des foires agricoles et des fêtes des tribus ou des communes : il s'agit souvent de produits transformés, du poisson fumé artisanalement par exemple.
- Vente sur le bord des routes :
De la même façon que pour les marchés, de nombreux petits producteurs commercialisent leurs produits sur le bord des routes. Cela concerne certains types de produits : crabes, huîtres de palétuvier, poissons frais ou fumés artisanalement. Généralement, il s'agit de femmes mélanésiennes.
- Vente au porte à porte ou sur commande :
Enfin, certains pêcheurs démarchent les particuliers en effectuant du porte à porte aux domiciles ou bien sur les lieux de travail, ou proposent leur production aux restaurants ou magasins. Les ventes peuvent aussi s'effectuer sur commande de particuliers ou de restaurants.

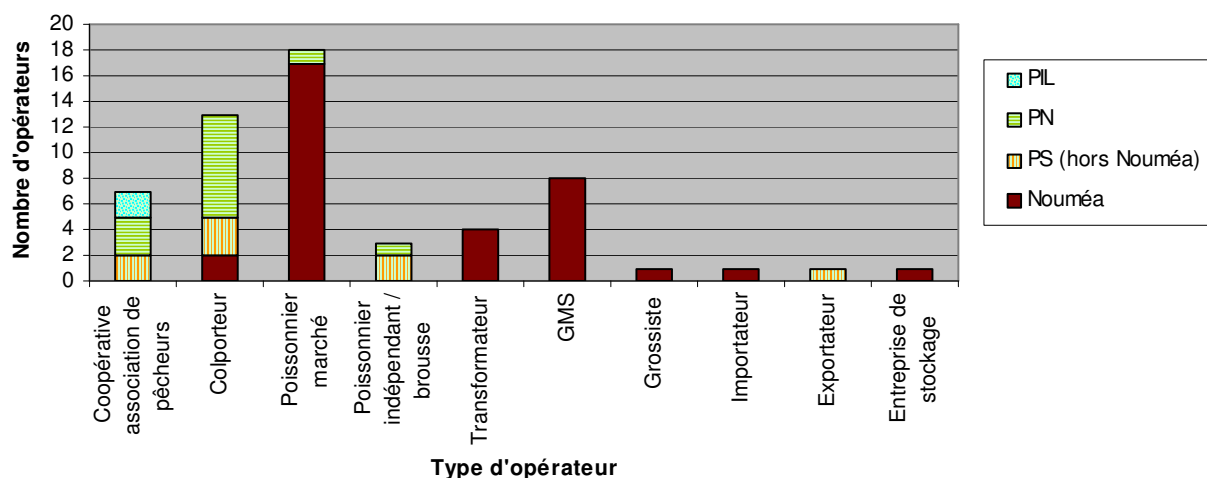
Les tableau 3 ci-après récapitule le nombre d'opérateurs rencontrés par type et par groupe de produits (les activités des opérateurs indiquées dans ce tableau sont parfois très irrégulières, ainsi le nombre d'opérateurs indiqué pour chaque type de produit comprend tous les opérateurs, même lorsque leurs achats sont effectués rarement ou en faible quantité).

Tableau 3 : Nombre d'opérateurs identifiés dans les différentes catégories définies, selon le type de produit commercialisé

	Poisson Lagonaire	Crabe de palétuvier	Langouste et crustacés	Céphalo- podes	Coquill- lages	Total ¹¹
Coopérative association de pêcheurs	5	3	7	4	5	7
Associations de pêcheurs, GIE	2	1	4	1	2	4
Coopératives	3	2	3	3	3	3
Colporteurs	9	11	4	5	5	13
Pêcheur-Colporteur	1	1	0	0	0	2
Colporteur au sens strict	8	10	4	5	5	11
Poissonniers du marché	17	8	16	15	8	18
Poissonnier marché-colporteur	5	3	4	2	1	5
Poissonnier marché-pêcheur	7	2	7	6	2	7
Poissonnier marché-pêcheur-acheteur	5	3	5	5	5	5
Poissonnier indépendant brousse	3	2	1	2	3	3
GMS	8	7	8	8	6	8
Grossiste	1	0	1	1	1	1
Transformateur	4	2	2	3	3	4
Transformateur au sens strict	2	0	0	1	1	2
Poissonnier indépendant-traiteur	2	2	2	2	2	2
Importateur	1	1	1	1	0	1
Exportateur	0	1	0	0	0	1
Entreprise de stockage	1	0	1	1	1	1
TOTAL¹²	50	40	41	40	33	57

5.3.2. Répartition géographique des opérateurs sur le Territoire

Figure 1 : Localisation provinciale des différents groupes d'opérateurs



La majeure partie des opérateurs est située en **Province Sud**, et plus précisément à **Nouméa**.

¹¹ Cette colonne renseigne le nombre total d'opérateurs de chaque type. Un opérateur peut commercialiser plusieurs types de produits.

¹² Cette ligne renseigne le nombre total d'opérateur pour chaque type de produits

Cette tendance n'est contredite que dans le cas des colporteurs (au sens-strict), plus nombreux en Province Nord.

5.4. Les consommateurs

Nous avons pu établir que les principaux consommateurs cibles des opérateurs enquêtés sont les particuliers de la zone du Grand Nouméa.

La difficulté d'évaluer les ventes en bout de chaîne ne nous a pas permis d'estimer la répartition des flux vers les différentes destinations hors circuits étudié et de quantifier la part entre les ventes aux particuliers, aux magasins, aux restaurants et aux collectivités pour les opérateurs commercialisant auprès de ces opérateurs (poissonniers du marché de Nouméa et colporteurs). Cependant, nous pouvons présenter dans le tableau 4 ci-dessous les quantités identifiées par nos enquêtes de ventes des différents types d'opérateurs hors-circuit étudié (à destination des restaurants, magasins, collectivités et particuliers).

Tableau 4 : Part connue (minimum) de chaque type d'opérateurs dans les ventes à destination des restaurants, particuliers, collectivités, magasins

	Poisson lagonaire	Crabe de palétuvier	Langouste et crustacés	Poulpes
Marché de Nouméa	496 ¹³	34	7.5	3.5
GMS	119	36.3	7.4	6
Poissonneries HN	9	0.3	?	0.08
Colporteurs	14	10	?	?
Transformateur	0.1	6.1	0.6	0.84
Exportation	0	5	0	0
Indéterminé	22	47	4.5	9.6
Total	660	96	20	20

Il ne faut pas non plus oublier l'importance de la vente directe des pêcheurs aux restaurants, particuliers, magasins, collectivités, qui n'a pas été prise en compte dans l'étude.

Du producteur (pêcheur) au client final (consommateur) les circuits commerciaux sont complexes et impliquent un nombre variable d'acteurs de différents types, en fonction du type de produit concerné et de sa région d'origine.

5.5. Les circuits de commercialisation

5.5.1. Source d'approvisionnement selon la localisation du point de vente

Le marché du **grand Nouméa** est approvisionné par des **produits de toute origine**, l'essentiel des produits pêchés y étant destiné ou y transitant.

En dehors de Nouméa et ses alentours, l'approvisionnement se fait auprès de pêcheurs locaux ou bien auprès de grossistes du sud, qui réacheminent des produits transformés. Certains pêcheurs ou groupement qui font l'effort de démarcher les revendeurs en brousse peuvent étendre leur rayon de vente.

5.5.2. Modalités d'approvisionnement selon les opérateurs

¹³ certains poissonniers ont signalé la part de vente au particulier comme étant comprise entre 50 et 80%

Les **coopératives** se déplacent en général pour acheter le produit aux pêcheurs.
Les **associations de pêcheurs ou GIE** se font livrer le produit par les pêcheurs.

Les **poissonniers du marché de Nouméa** se font livrer à leur domicile ou bien directement au marché par les pêcheurs ou les colporteurs auprès de qui ils se fournissent.

Les **poissonniers indépendants** se font livrer par les pêcheurs ou lorsqu'ils ne sont pas trop éloignés de Nouméa se déplacent au marché pour réaliser leurs achats.

Les **GMS** se font livrer le poisson par tous leurs fournisseurs (pêcheurs, colporteurs, poissonniers du marché).

Les **magasins** du grand Nouméa viennent s'approvisionner directement au marché, assez régulièrement, en petites quantités à chaque fois, et n'ont pas de poissonnier attitré, mais réalisent leurs achats en fonction de l'offre et des prix.

En ce qui concerne les **restaurants de Nouméa et des alentours**, ils s'approvisionnent directement en se déplaçant au marché ou se font livrer par les poissonniers ou les pêcheurs.

En brousse, les procédures d'achat par les établissements sont très **informelles**, notamment dans les structures privées (restaurants, commerces) où elles sont basées sur des relations directes avec les pêcheurs locaux (proximité, famille, bouche à oreille).

Les ventes aux **restaurants** sont réalisées sur commandes ou sur démarchage des pêcheurs.

L'approvisionnement en poisson des **magasins** est avant tout un service rendu aux pêcheurs locaux. Les achats sont faits sur proposition des pêcheurs : le surplus des pêches d'autoconsommation est acheté à ceux qui se présentent au magasin, en fonction des capacités de stockage et des stocks restants (*Anonyme, 1999*).

5.5.3. Critères de choix dans l'approvisionnement

L'appréciation de leur profession par les opérateurs enquêtés ainsi que leurs attentes et suggestions afin d'améliorer la situation actuelle ont fait l'objet d'une question ouverte (la synthèse de ces remarques est présentée en annexe 4).

Selon eux, la régularité des approvisionnements tant en quantité qu'en qualité reste le principal point à assurer pour permettre le développement du secteur et plus précisément :

- Dans l'ensemble, les opérateurs souhaitent plus de **régularité** dans les approvisionnements, ainsi que des **quantités plus conséquentes**. Ces paramètres semblent être les principaux freins à la commercialisation sur la grande terre des produits des Iles Loyauté ainsi qu'au développement d'activités de transformation (poisson fumé par exemple).

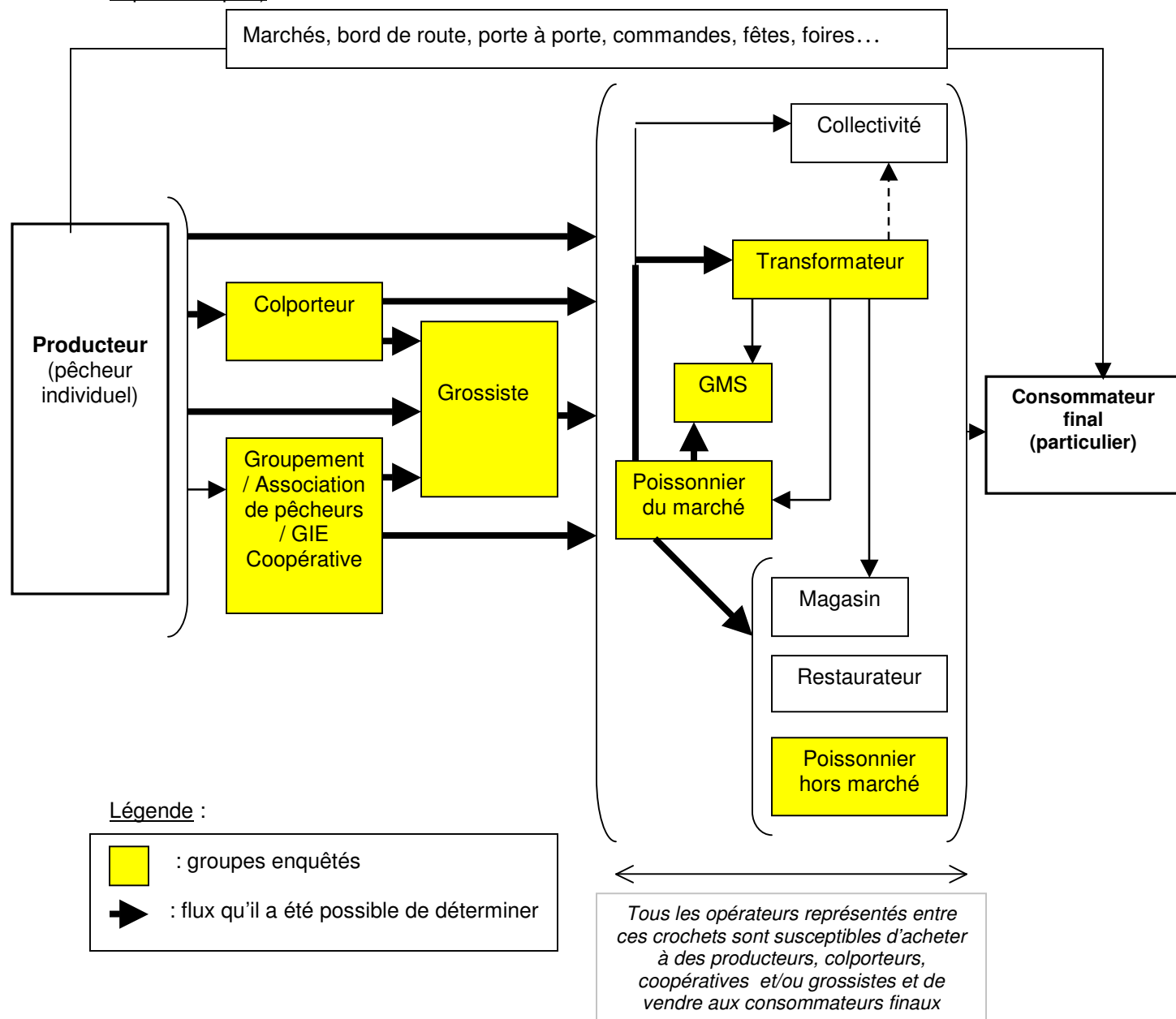
- En dehors de ce point, la **qualité** semble être une préoccupation importante, surtout pour les GMS.

- La plupart des opérateurs seraient favorables à un **label d'origine** indiquant la provenance du produit (poisson en général), c'est-à-dire poisson du nord ou des îles, car ils pensent que cela sera un argument vendeur au niveau de la clientèle.

5.5.4. Les circuits existants sur la Grande Terre

Le schéma qui suit (figure 2) concerne la Grande Terre et les opérateurs des Provinces Sud et Nord.

Figure 2 : organisation de la commercialisation des produits lagunaires sur le Territoire (hors import et export)



5.5.5. Les circuits des îles : Iles Loyauté, Belep, Ile des Pins

a) Iles Belep

Les îles Belep constituent un archipel situé à une centaine de kilomètres de l'extrême Nord de la Calédonie. Leur situation isolée constitue un réel problème pour la commercialisation des produits de la pêche vers le reste du territoire.

La commercialisation est pour l'instant réalisée par 2 circuits :

- Par un colporteur pour les produits frais
- Par l'intermédiaire de Nouméa Volailles pour les produits déjà transformés par la Sodebel

Dans les deux cas, le transport entre Belep et la Grande Terre sont effectués par l'intermédiaire de la barge qui dessert cet archipel une fois par semaine et qui est le seul moyen à l'heure actuelle de transporter le produit vers la Grande Terre.

La pêche et sa commercialisation à Belep sont entravées par quatre grands problèmes récurrents :

- La **pénurie de carburant** : "Aux Belep, l'approvisionnement limité en carburant (1200 litres / semaine) restreint périodiquement l'activité de pêche." (*Quidet, 2000*)
- La **pénurie de glace** (fournie habituellement par la Sodebel, mais dont les machines à glace tombent en panne)
- Les **pannes des chambres froides** de la Sodebel
- Les **pannes de barge**, qui immobilisent tout le circuit de commercialisation.

Chacun de ces problèmes se relayant, l'activité en pâtit régulièrement et de façon non négligeable.

De nouveaux circuits sont envisagés :

- en utilisant les bateaux de pêche hauturière qui pourraient stopper sur le retour de leurs campagnes de pêche pour embarquer du poisson frais et le débarquer à Koumac ou Nouméa
- en utilisant les bateaux de pêche de certains pêcheurs
- en descendant eux-mêmes avec un camion leur poisson frais jusqu'aux nouveaux clients.

b) Ile des Pins

Les circuits de commercialisation sur l'Ile des Pins sont très restreints.

Ils restent locaux en ce qui concerne le poisson : 5 à 6 gîtes et le centre de repos militaire ont des pêcheurs attirés pour le poisson et la langouste.

Le seul produit "exporté" vers la Grande Terre est la **langouste**.

Un seul producteur de langoustes détient une autorisation : il pêche lui-même et achète aussi des langoustes à d'autres pêcheurs. Il commercialise localement auprès des gîtes et hôtels et sur Nouméa par l'intermédiaire d'Air Calédonie.

c) Iles Loyauté

- **Lifou**

Il n'existe pas de « système de commercialisation » à proprement parler en ce qui concerne la vente du poisson de récif à Lifou ou l'export de ces mêmes produits de Lifou vers la Grande Terre ou ailleurs. Tout produit de la mer exporté de Lifou l'est sous la forme d'un cadeau personnel à un parent résidant en dehors de l'île.

Cela s'explique par le fait que le lagon de Lifou est réputé pour être gratteux (c'est à dire que de nombreux poissons pêchés dans ce lagon sont gratteux). Ainsi cela ne permet pas la commercialisation du poisson du lagon.

- **Maré et Ouvéa**

En dehors des structures de l'APM et de l'APO, les pêcheurs commercialisent eux-mêmes leurs produits auprès des restaurants, gîtes, hôtels, magasins.

- **Moyen de transport**

Deux compagnies effectuent le **transport** (aérien ou maritime) entre les îles Loyauté et la Grande Terre et inter-îles :

- **Air Calédonie** (compagnie locale effectuant les liaisons aériennes sur le territoire) : dont les avions effectuent plusieurs vols par jour entre Nouméa et les îles. Les marchandises sont transportées en glacières et doivent être signalées comme périssables, mais il n'est pas exigé plus de précision au niveau de la déclaration. Les données sont seulement archivées pendant 1 mois puis non conservées. Il n'existe pas de base de données informatique. Il est prévu de passer au format « fret cargo » pour les déclarations des marchandises transportées et d'informatiser le service de fret. Cependant aucune échéance n'a été fixée pour ce projet.

Avantage : Nombreuses dessertes inter îles et des îles vers Nouméa.
Inconvénient : Les prix sont assez élevés (95 FCFP /kg de fret) et les tailles des glacières pouvant être embarquées sont limitées.

- La **Compagnie Maritime des Iles (CMI)** qui dessert les îles par cargo à des fréquences régulières. Le cargo « Havannah » qui dispose de containers en froid négatif effectue des rotations une fois par semaine entre Nouméa et les îles et entre les îles. La marchandise doit être envoyée dans une glacière et une déclaration du type de marchandise doit être effectuée à l'embarquement, mais sans obligation de détail (elle porte seulement sur le fait que la denrée est périssable ou non).

Avantage : les tarifs sont évalués au volume transporté et sont peu élevés.
Inconvénient : les roulements imposent un ordre dans la desserte des îles et il n'est donc pas possible d'envisager la commercialisation vers toutes les destinations

Pour comparaison des tarifs : l'expédition de 100kg de poisson de Maré vers Nouméa - ce qui équivaut à 170 kg de fret ou deux glacières - revient à 16150 FCFP par Air Calédonie et 2000 FCFP par la CMI. Il faut par ailleurs noter que le Betico (navire à grande vitesse effectuant la liaison entre Nouméa et les îles et les liaisons inter-îles) n'effectue pas de transport de produits de la mer, sauf expéditions personnelles en petites quantités.

5.5.6. Aides au transport

Depuis 1991, l'ERPA (Etablissement de Régulation des Prix Agricoles) a contribué à maintenir et à développer les flux de poissons pêchés en province Nord (côte Est et îles Belep) et commercialisés à Nouméa, en versant une aide forfaitaire à la collecte et au transport.

A la demande de la Province des Iles Loyauté, cette disposition a été étendue, en janvier 1996, aux flux de poissons pêchés à Ouvéa et commercialisés sur les autres îles et à Nouméa. En 1997, elle était étendue aux poissons pêchés à Lifou et commercialisés sur la Grande Terre ou sur les autres îles Loyauté et enfin, en 2003, elle concernait les poissons pêchés à Maré et commercialisés sur la Grande Terre ou sur les autres îles Loyauté.

Tableau 5 : Barème de calcul de l'aide au transport en vigueur en 2003 (FCFP/kg) (*Anonyme, 2004d*)

	Vendu à Lifou	Vendu à Maré	Vendu à Nouméa
Pêché à Lifou	-	60	100
Pêché à Maré	60	-	100
Pêché à Ouvéa	60	80	100
Pêché en Province Nord	-	-	80

Cependant, peu de producteurs en bénéficient (pour exemple, en 2002, trois sociétés de pêche ont bénéficié de ces aides dont deux seulement pour des produits lagunaires : la Sodebel et un pêcheur d'Ouvéa).

Tableau 6 : Quantités de poissons (lagonaires et pélagiques) commercialisés ayant bénéficié des subventions de l'ERPA (en kg) (Anonyme, 2004d et 2002b)

	2000	2001	2002	2003
Province des Iles	16279	12360	18502	15583
Province Nord	30618	27152	17269	13676

Le faible nombre de sociétés ou de producteurs concerné peut être expliqué par 2 facteurs selon la Province de résidence :

- pour les pêcheurs de la Province des Iles, par le fait que cela nécessite une démarche « administrative » : les pêcheurs ne peuvent être remboursés que s'ils justifient des productions commercialisées. Cette démarche intéresse peu des pêcheurs dont l'activité est irrégulière (envisagée de façon plus ou moins ponctuelle selon leurs besoins d'argent), et qui ne souhaitent pas mettre en place une activité régulière ou ne s'y tiennent pas, alors qu'il peuvent vendre leur production sur place aux magasins ou aux restaurants.
- pour les pêcheurs de la Province Nord, par le fait que la commercialisation à destination de Nouméa par les circuits actuellement en place est essentiellement effectuée par l'intermédiaire des colporteurs et non par les producteurs eux-mêmes. Ainsi ces aides concernent avant tout la production commercialisée par la Sodebel.

5.6. Caractérisation des flux de produits commercialisés¹⁴

Les résultats sont présentés pour chacun des 5 grands groupes de produits définis au départ.

Les chiffres présentés dans la partie à suivre sont uniquement les chiffres recueillis par enquête.

Il n'a pas été réalisé d'extrapolation lorsque le pourcentage des informations recueillies (voir annexe 6) n'atteignait pas 100%, car les groupes d'opérateurs restent très hétérogènes en ce qui concerne les quantités achetées.

Cependant, ce défaut d'information concerne en grande partie des opérateurs ne commercialisant pas régulièrement les produits concernés ou de façon très minime et les quantités brassées par les plus gros opérateurs ont en général pu être obtenues. Lorsque ce n'est pas le cas, cela est signalé et une estimation de ces quantités a été réalisée par recoupement d'informations diverses.

5.6.1. Poisson lagonaire

Encadré 1 : Résumé des principales caractéristiques de la commercialisation du poisson lagonaire

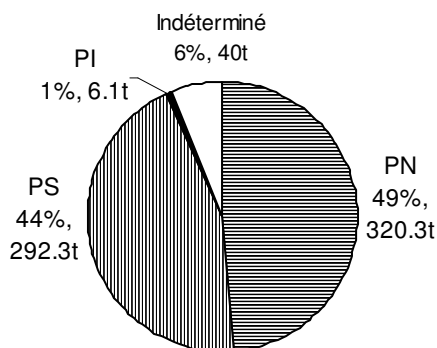
- Poisson majoritairement commercialisé **entier, vidé**
- **Filetage** en augmentation à la vente au particulier
- Estimation de la quantité commercialisée par le circuit étudié : **≥ 658.6 t/an** (contre 522 t/an d'après la bibliographie)
- La production se répartit de façon à peu près égale entre la Province Nord et la Province Sud, avec un léger avantage au Nord.
- Importance des **colporteurs** (auprès de qui les pêcheurs de la PN écoulent la quasi-totalité de leur production), des **poissonniers-pêcheurs du marché de Nouméa** (qui réalisent environ 2/3 de la production de la PS commercialisée) et des **poissonniers non pêcheurs du marché de Nouméa** (auprès de qui les pêcheurs de la PS ne détenant pas de stalle au marché écoulent la quasi-totalité de leur production).
- La production de la Province des Iles est commercialisée essentiellement de façon **directe et localement** aux magasins et restaurants.
- Pour la commercialisation effectuée **sur le marché nouméen** on retrouve la proportion de **80/20 % entre le marché et les GMS**.

¹⁴ Une présentation de la pêche lagonaire est disponible en annexe 5.

• **Estimation de la production et origine du poisson lagonaire commercialisé d'après les enquêtes réalisées**

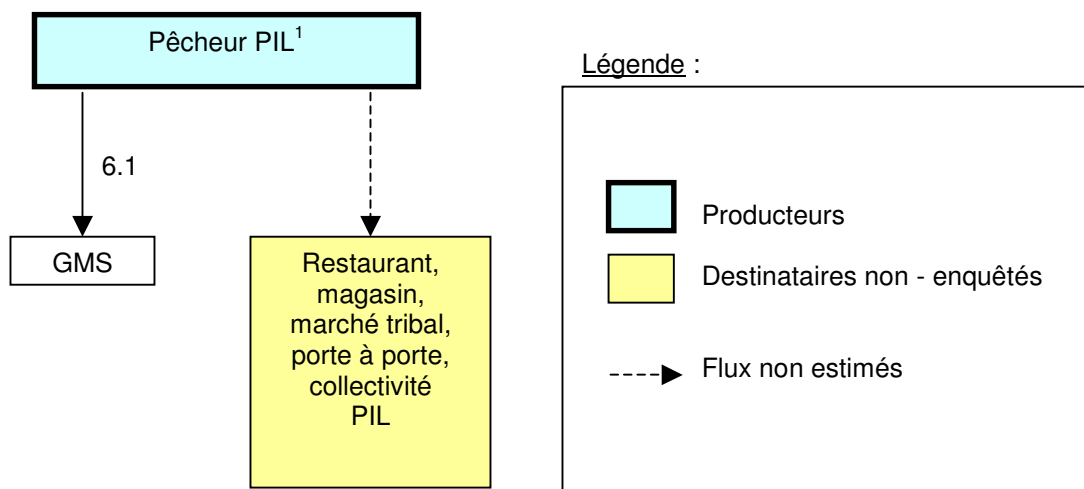
La quantité de poisson lagonaire commercialisée par le circuit officiel étudié est supérieure ou égale à **658.7 t/an** (récapitulation du pourcentage de réponses obtenues en annexe 6). La partie de la production estimée par les services des pêches et comparable à nos chiffres est de 522t/an (voir annexe 7).

Figure 3 : Provenance du poisson lagonaire commercialisé par le circuit étudié



Les résultats présentés à la figure 3 montrent que la production de poisson lagonaire commercialisée annuellement se répartit de façon à peu près égale entre le Nord et le Sud avec un léger avantage au Nord. La production de la Province des Iles commercialisée par le circuit étudié est négligeable : la majorité de la production s'écoule auprès des restaurants ou magasins, sur place (figure 4).

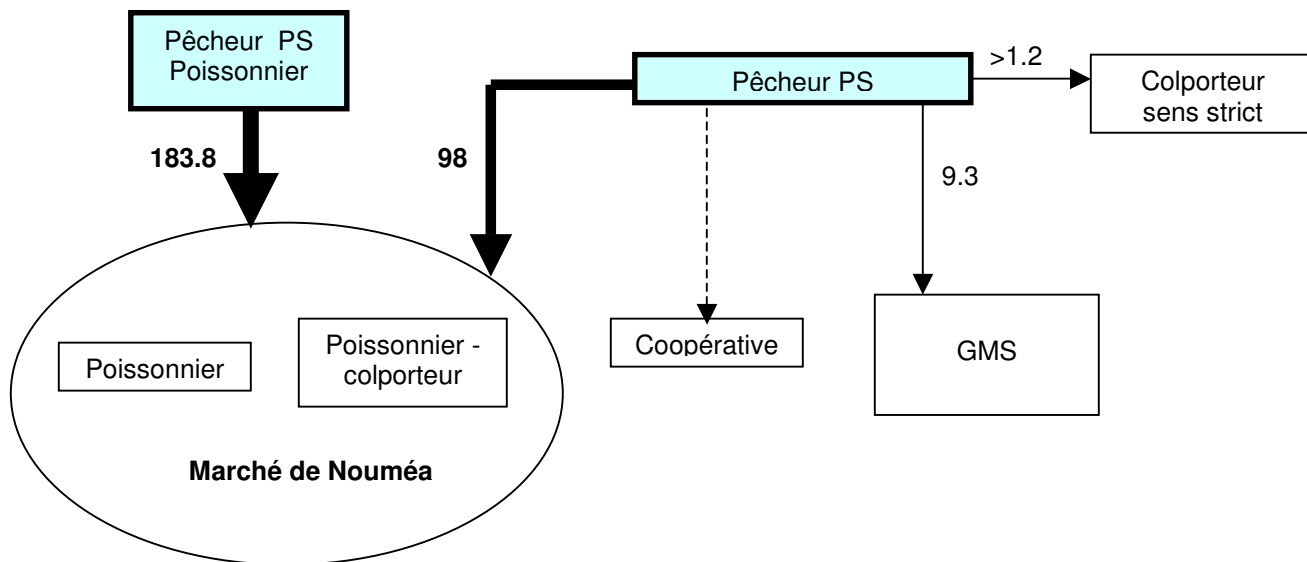
Figure 4 : Destinations des productions de poisson lagonaire frais des pêcheurs de la Province des Iles (PIL) d'après les enquêtes réalisées



¹ Un pêcheur commercialise ses poissons auprès d'une GMS de Nouméa. On peut signaler que ce type de commercialisation semblerait être amené à se développer pour la vente de vivaneau.

Des différences majeures ont été identifiées dans les circuits de commercialisation des Provinces Nord et Sud (figures 5 et 6).

Figure 5 : Destinations des productions de poisson lagonaire frais des pêcheurs de la Province Sud (PS) d'après les enquêtes réalisées



Légende :

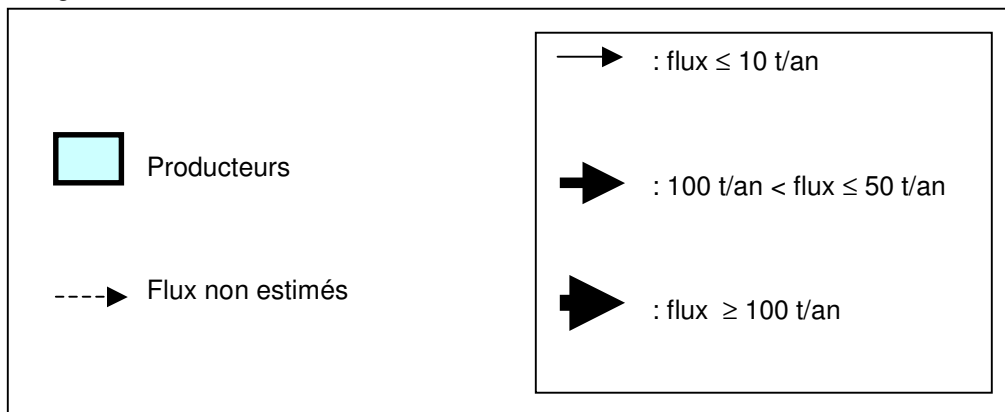
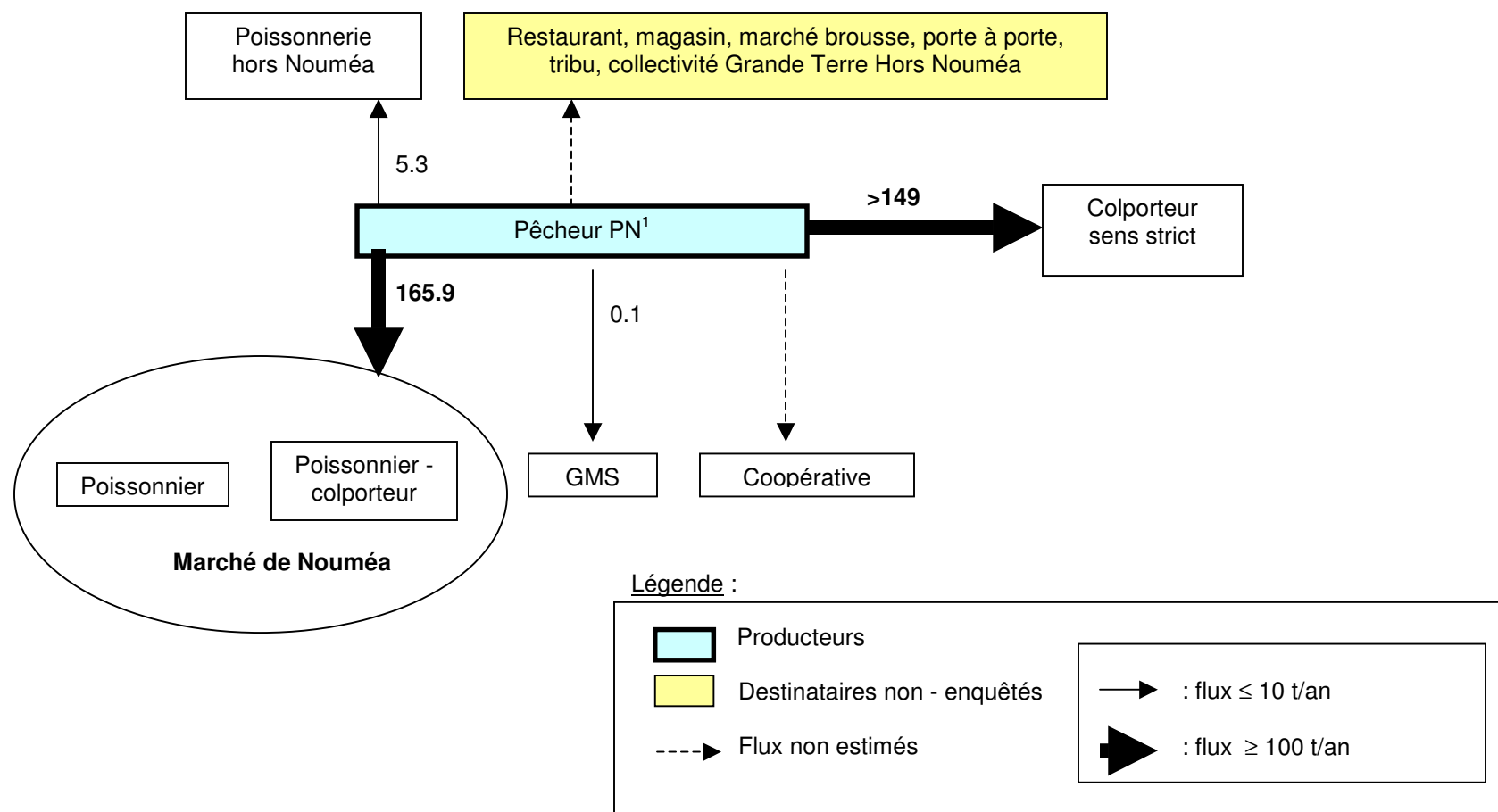


Figure 6 : Destinations des productions de poisson lagonaire frais des pêcheurs de la Province Nord (PN) d'après les enquêtes réalisées



¹En Province Nord, un tiers environ des pêcheurs vend une partie de ses prises principalement **auprès de particuliers**, sur le territoire de leur commune, ceci leur apportant un petit revenu (Ekemans et Dudon, 2001).

En ce qui concerne la Province Sud, 2/3 de la production commercialisée est réalisé par des pêcheurs détenant des stalles au marché de Nouméa. Le reste des pêcheurs vendent la plus grande partie de leur production aux poissonniers du marché de Nouméa.

En ce qui concerne la Province Nord, les pêcheurs du Nord écoulent quasi exclusivement leur production par l'intermédiaire des colporteurs (qu'ils détiennent une stalle au marché de Nouméa ou non) et les volumes achetés par ceux-ci sont principalement revendus au marché de Nouméa.

En d'autres termes, les colporteurs sont les intermédiaires majeurs entre les producteurs de la Province Nord et les consommateurs du grand Nouméa.

Cette différence majeure entre les 2 types de systèmes de commercialisation suggère l'existence possible de différences en terme de coûts et bénéfices, c'est-à-dire en fonction du nombre d'opérations intermédiaires existant entre le producteur et le client final.

• Evaluation totale des flux commerciaux

Nous avons combiné l'ensemble des données collectées, calculées et estimées sur la figure 7.

Cela nous montre que la quantité totale annuelle commercialisée (660 t environ) transite principalement par le marché de Nouméa (543 t), les GMS jouant un rôle moindre (119 t).

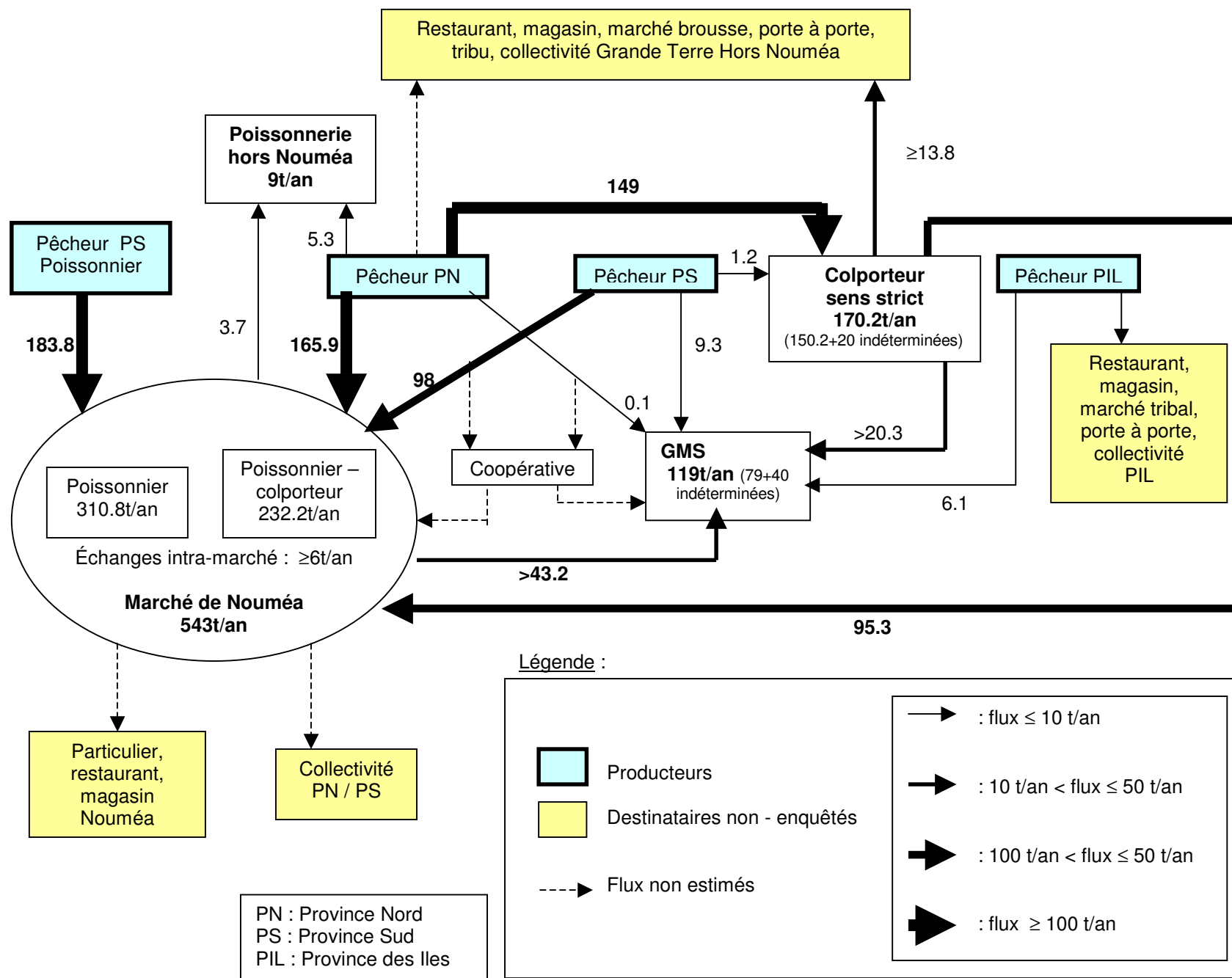
Lorsqu'on ne considère que la partie commercialisée sur le marché Nouméen (615t/an), on retrouve la proportion de 80/20 % entre le marché municipal de Nouméa (496t/an, 80.6%) et les GMS (119t/an, 19.4%).

Ce bilan met aussi en avant le rôle des colporteurs au sens-strict (environ 170 t achetées et revendues) et des poissonniers du marché qui achètent aux pêcheurs (principalement de la PN : 166 t environ en réalisant le colportage eux-mêmes, mais aussi aux pêcheurs de la PS : 98 t) ou bien commercialisent leur propre production (184 t environ).

De plus, il existe un grand nombre d'interactions entre les différents acteurs impliqués. Cependant, leur degré d'importance varie considérablement. Les connections les plus importantes sont celles des ventes des colporteurs au sens-strict aux poissonniers du marché de Nouméa (95 t) et des pêcheurs de la PN aux colporteurs au sens-strict (149 t).

Les ventes des poissonniers du marché aux GMS seraient de l'ordre de 43 t /an.

Figure 7 : Bilan : Evaluation des flux commerciaux de poisson lagonaire frais d'après les enquêtes réalisées

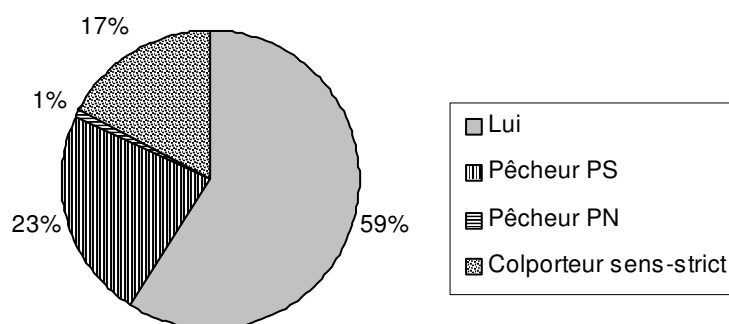


Afin d'éclairer plus finement les relations entre les différents types d'opérateurs présents au marché de Nouméa et leurs fournisseurs, nous avons détaillé ci-dessous les provenances des achats des poissonniers (pêcheurs et acheteurs) (figure 8) et des poissonniers colporteurs (figure 9).

La figure 8 montre clairement que pour les poissonniers, la majeure partie de la production commercialisée provient de leur pêche (« lui »). Ensuite vient la production achetée aux autres pêcheurs de la PS, puis celle provenant des colporteurs au sens-strict.

Figure 8, Tableau 7 : Provenance des achats des poissonniers du marché de Nouméa en poisson lagonaire (Total = 310.8 t/an)

Provenance	t/an
Lui	183.8
Pêcheur PS	71.3
Pêcheur PN	2.6
Colporteur sens-strict	53.1



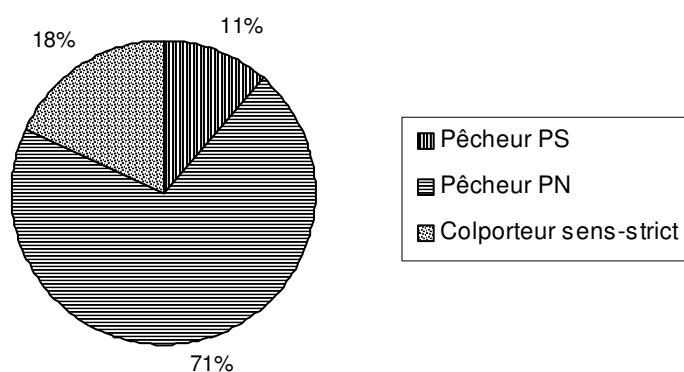
Remarque :

La catégorie « lui » regroupe les pêcheurs qui ont une stalle et vendent eux-mêmes leur production au marché : ils pêchent dans le Sud.

La figure 9 met en avant le fait que les pêcheurs de la PN sont les principaux fournisseurs des colporteurs poissonniers du marché de Nouméa.

Figure 9, Tableau 8 : Provenance des achats des poissonniers colporteurs (Total = 232.2 t/an)

Provenance	t/an
Pêcheur PS	26.7
Pêcheur PN	163.3
Colporteur sens-strict	42.2

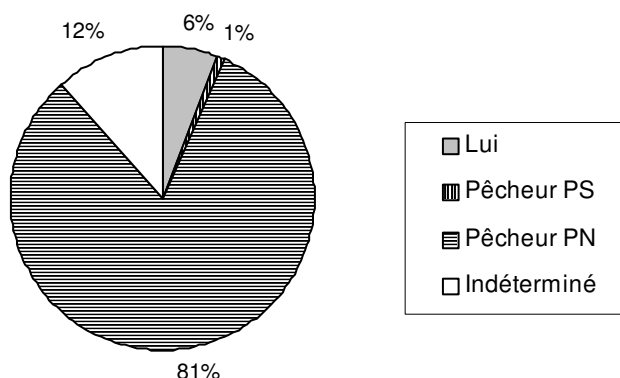


En ce qui concerne les colporteurs au sens-strict (figure 10), l'analyse des provenances montre que les pêcheurs de la PN sont aussi leur principale source d'approvisionnement.

Figure 10, Tableau 9 : Provenance des achats des colporteurs au sens strict en poisson lagonaire (Total # 170.2 t/an)

Remarque préalable : Deux colporteurs n'ont pas fourni de données. Pour l'un d'eux, assez important en terme de volume acheté, nous avons pu estimer la quantité qu'il commercialise à au moins 20t/an, d'après les déclarations de GMS et de poissonniers du marché.

Provenance	t/an
Lui	10
Pêcheur PS	1.2
Pêcheur PN	139
Indéterminé	20



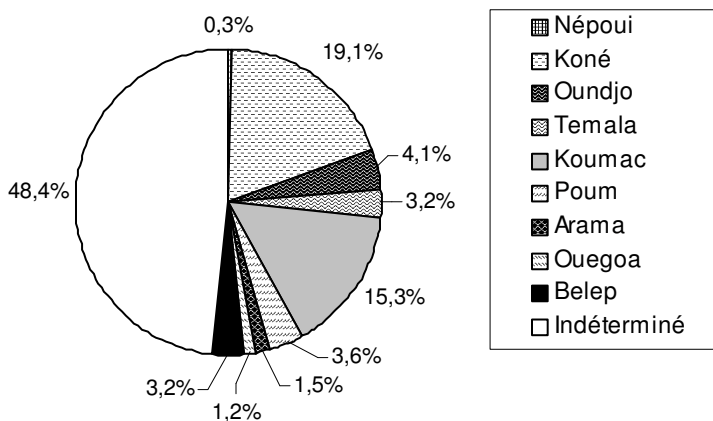
Si l'on considère l'ensemble des colporteurs (poissonniers-colporteurs du marché et colporteurs au sens strict), ils se fournissent à **84%** en Province Nord.

Lorsque l'on s'intéresse à la distribution géographique des achats par les colporteurs (poissonniers-colporteurs du marché et colporteurs au sens strict) en PN (figure 11), au moins 34.5% des achats proviennent de Koné et Koumac. Les provenances de 151 t (48.5%) n'ont pu être obtenues (partie "indéterminé"). Cependant, il s'agit d'achats effectués en majorité dans la partie Nord de la Province Nord.

Le reste (17% environ) se répartit entre 7 autres provenances, dont Oundjo, Poum, Temala et les Belep.

Figure 11, Tableau 10 : Détail de la provenance des achats en poisson lagonaire effectués **auprès des pêcheurs du Nord** par l'ensemble des colporteurs (colporteurs au sens strict et poissonniers-colporteurs du marché de Nouméa) (Total = 312 t/an)

Provenance	t/an
Népoui	1
Koné	59.8
Oundjo	12.7
Temala	9.9
Koumac	47.9
Poum	11.2
Arama	4.6
Ouegoa	3.9
Belep	10
Indéterminé	151.3



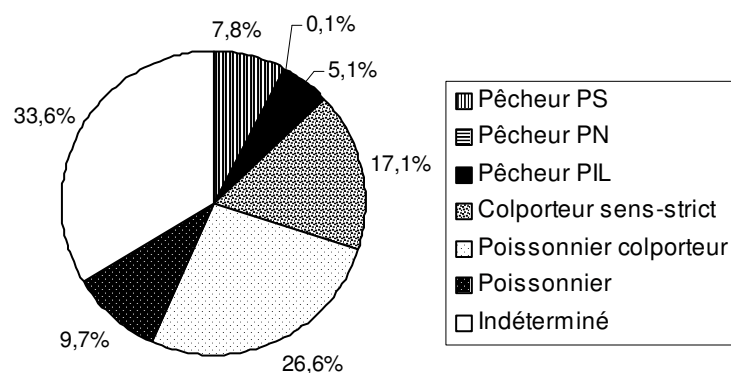
Remarques : Nous n'avons pu intégrer ici les 20 t du colporteur n'ayant pas fourni de données ne sachant pas dans quelles zones il effectuait ses achats, cependant il est probable qu'il s'approvisionne en Province Nord.

Dans le cas des GMS (figure 12), les colporteurs (poissonniers-colporteurs ou colporteurs au sens-strict) leur fournissent la majeure partie de leurs achats annuels (52t = 44%).

Figure 12, Tableau 11 : Provenance des achats des GMS en poisson lagonaire (Total # 119 t/an)

Remarque préalable : Une des GMS ne nous a pas fourni de données : ses achats ont cependant pu être estimés comme étant compris entre 30 et 50t/an, en provenance de colporteurs au sens strict, de poissonniers du marché et de pêcheurs référencés du Nord et du Sud. Cette quantité est représentée sur la figure ci-dessous par la part de provenance indéterminée (on considéré la quantité moyenne de 40 t).

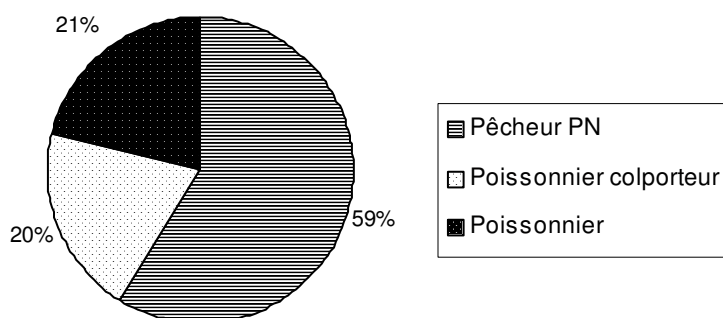
Provenance	t/an
Pêcheur PS	9.3
Pêcheur PN	0.1
Pêcheur PIL	6.1
Colporteur sens-strict	20.3
Poissonnier colporteur	31.7
Poissonnier	11.5
Indéterminé	40



Les poissonneries de brousse (figure 13) s'approvisionnent auprès des pêcheurs locaux lorsqu'elles sont situées loin de Nouméa (Province Nord). Lorsqu'elles sont peu éloignées de Nouméa, elles peuvent s'approvisionner auprès des poissonniers du marché.

Figure 13, Tableau 12 : Provenance des achats des poissonneries Hors Nouméa en poisson lagonaire (Total = 9 t/an)

Provenance	t/an
Pêcheur PN	5.3
Poissonnier colporteur	1.8
Poissonnier	1.9



• Flux à destination des catégories non enquêtées

L'estimation des répartitions des flux à destination des catégories non enquêtées (restaurants, magasins, collectivités, particuliers) a été possible dans certains cas en se basant sur des informations récoltées lors des enquêtes et des informations extraites d'études précédentes.

En ce qui concerne **les ventes au marché de Nouméa** la répartition approximative des flux vers les différentes destinations hors circuits étudié (part entre les ventes aux particuliers, aux magasins et aux restaurants) a pu être estimée grâce aux informations fournies par quelques poissonniers : le pourcentage de leurs ventes aux particuliers oscillerait, selon les opérateurs nous ayant fourni la donnée, **entre 50 et 80 %**.

D'après une étude précédente, le volume total annuel de poissons lagunaires commercialisé par les restaurants, magasins et collectivités de PN s'élève à 340 t environ (tableau 13). La plus grande part de cette commercialisation est réalisée par les magasins et collectivités.

Les restaurants et magasins s'approvisionnent respectivement à 68 et 90 % dans le Nord alors que les collectivités s'y approvisionnent seulement à 30%.

Tableau 13 : Répartition des provenances des achats de poisson lagonaire commercialisé dans le Nord en 2001 (t/an) (d'après les chiffres extraits de *Ekelmans et Dudon, 2001*)

Provenance	Restaurants Nord	Magasins Nord	Collectivités Nord	Total
Nord	30.2	171.2	32.1	233,5
Sud	14.2	19.7	73.4	107,3
Total	44,4	190,9	105,5	340,8

Restrictions à appliquer à ce chapitre

Les remarques suivantes peuvent être utiles à prendre en compte afin de comprendre les limitations de notre étude et les résultats qui y sont présentés : certaines données n'ont pu être prises en compte dans l'évaluation des flux. Nous les listons ici ainsi que les raisons pour lesquelles l'information n'a pu être collectée.

- Les flux présentés dans la suite de ce paragraphe concernent exclusivement le poisson frais..
La **production commercialisée en congelé** concerne :
 - la production des pêcheurs de Belep commercialisée par la Sodebel auprès de Nouméa Volailles (achetant exclusivement à la Sodebel). Elle serait de 35 t/an en moyenne, mais des problèmes d'approvisionnements étaient rencontrés depuis plusieurs mois au moment des enquêtes (la Sodebel n'avait pas fourni Nouméa Volailles depuis un certain temps) : nous avons donc décidé de ne pas faire apparaître ce flux.
 - les importations, dont la vente est effectuée en totalité auprès des GMS par Pacific Sea Food. Ces importations débutant, la société n'a pu nous fournir de chiffre.
- La **production des sociétés de pêche de bèches de mer et de trocas** qui pêchent du poisson lagonaire lors de leurs campagnes et le commercialisent a été estimée à une **vingtaine de tonnes par an minimum** vendues aux GMS, aux magasins ou aux poissonniers du marché de Nouméa. Cependant, ces déclarations n'ont pu être recoupées auprès des acheteurs qui n'ont pas signalé ces sociétés comme faisant partie de leurs fournisseurs. Cette quantité n'a donc pas été intégrée aux schémas de flux, mais a été comptabilisée dans l'estimation de la production.
- L'achat de poissons par les **transformateurs** est négligeable (de l'ordre de la **centaine de kg par an**), c'est pourquoi cette quantité n'a pas été intégrée à ce schéma. En effet, leur activité demande un approvisionnement régulier et en quantités suffisantes pour assurer la rentabilité du process. La production lagonaire est donc peu adaptée. Les poissons concernés sont le **maquereau** et le **tazar du lagon** fournis respectivement auprès de poissonniers du marché et de la Sodebel.
- Les **transactions directes aux particuliers, sur commandes**, ne sont comptabilisées nulle part car elles font rarement l'objet de factures et ne sont donc probablement pas déclarées par les pêcheurs dans leurs carnets de pêche. Elles ne sont pas prises en compte dans cette étude.
- La **commercialisation illégale** de la pêche de plaisance est « réputée » comme étant très importante. Notamment, une partie de la production pêchée en plongée au fusil est commercialisée sous forme de filets (achat des filets directement aux pêcheurs) de façon à ce que le trou du fusil ne soit pas visible (la vente des poissons chassés est interdite). Ces quantités n'ont pas fait l'objet d'une estimation par la présente étude.

5.6.2 Crabe de palétuvier

Encadré 2 : Résumé des principales caractéristiques de la commercialisation du crabe

- Crabe commercialisé **vivant entier**
- Importance du **commerce illégal de chair de crabe** (5.4 t/an)
- Productions estimées par la présente étude **≥ 96.2 t/an** soit de 30 t/an supérieures à celles estimées jusqu'ici.
- La **Province Nord** fournit **66%**, la Province Sud 34%.
- Importance des **colporteurs** auprès desquels est commercialisé **78%** de la production (PN et PS confondues)
- Pour les producteurs de la PN, la majorité des ventes est effectuée à des colporteurs (le reste est vendu directement aux restaurants et particuliers).
- Pour les producteurs de la PS, la commercialisation se répartit de façon à peu près égale entre les colporteurs, GMS, transformateurs.
- Existence d'**exportations** à destination de Tahiti (5 t/an)

• Estimation de la production et origine des crabes commercialisés d'après les enquêtes réalisées

La quantité de crabe de palétuvier commercialisée par le circuit officiel étudié (récapitulation du pourcentage de réponses obtenues en annexe 6) est supérieure ou égale à **96.2 t/an**.

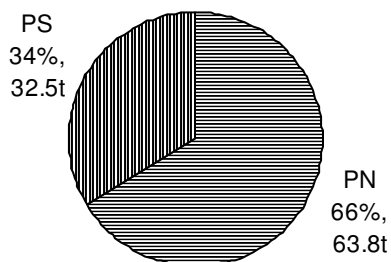
La production déclarée n'était que de 13.6 t en 2001, alors que les Provinces estimaient le chiffre réel à 60t, c'est à dire 5 à 6 fois plus important (voir annexe 7) : ce chiffre semblerait encore en dessous de la réalité d'après l'information apportée par les enquêtes réalisées.

Par ailleurs, la quantité de chair de crabe commercialisée au marché noir est estimée par des colporteurs ou des pêcheurs enquêtés à plusieurs centaines de kg par mois pour le Territoire. Pour obtenir 1kg de chair de crabe, il faut décortiquer 2kg (pour un crabe plein) à 7kg de crabes entiers (information obtenue par recoupement de communications de plusieurs colporteurs et pêcheurs) : soit en moyenne 4.5 kg, ce qui nous donne un taux de conversion de 22% environ.

Ainsi pour 100kg de chair de crabe commercialisée par mois (estimation minimum), c'est à dire 1.2 t/an (on suppose que cette activité fait fi des 2 mois d'interdiction de pêche et de commercialisation du crabe), il faudrait fournir en moyenne **5.4t de crabes entiers**.

Les résultats présentés à la figure 14 montrent que la majorité des crabes commercialisés vient de la Province Nord (66%), le reste provient de la Province Sud, la production de la Province des îles étant nulle.

Figure 14 : Provenance des crabes commercialisés par le circuit étudié



Les circuits de commercialisation des pêcheurs des 2 Provinces diffèrent encore une fois (figures 15 et 16).

Figure 15 : Destinations des productions de crabes des pêcheurs de la Province Sud d'après les enquêtes réalisées (t/an)

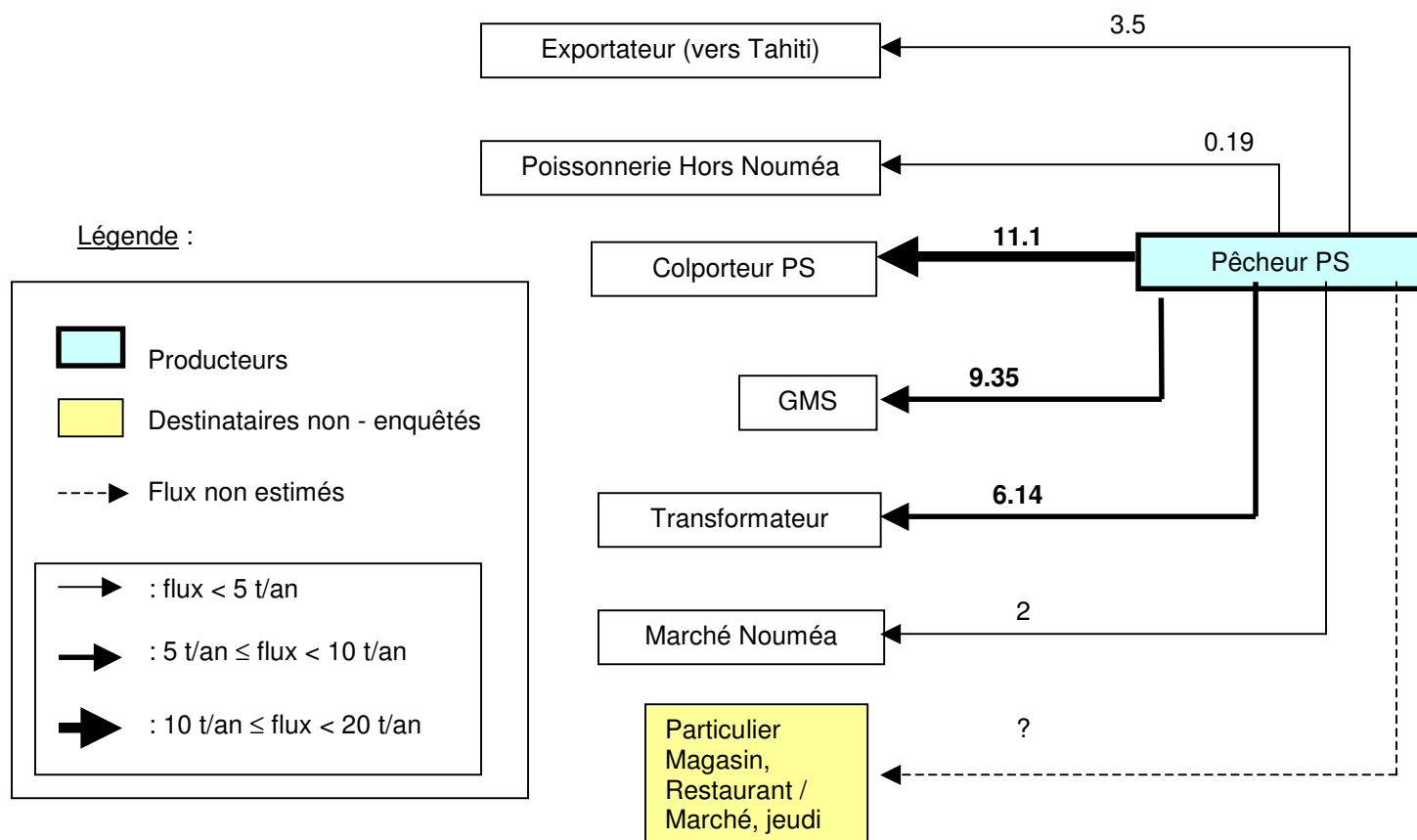
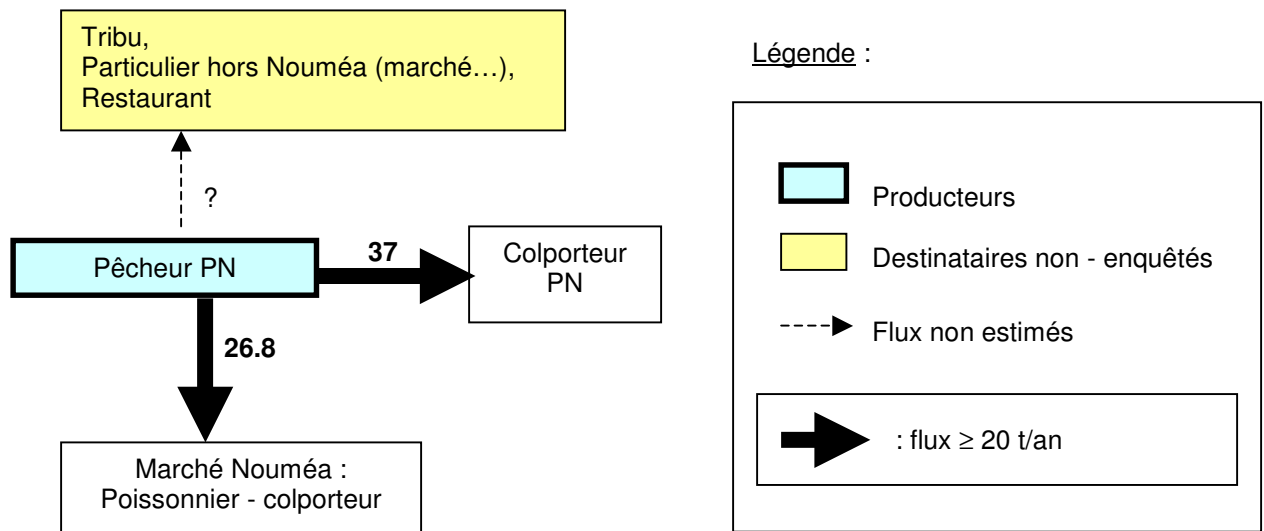


Figure 16 : Destinations des productions de crabes des pêcheurs de la Province Nord d'après les enquêtes réalisées (t/an)



Pour les pêcheurs de la PS, la commercialisation se répartit de façon à peu près égale entre les colporteurs, les GMS et des transformateurs ou poissonniers du marché de Nouméa.

Les pêcheurs de la Province Nord commercialisent leurs crabes essentiellement par l'intermédiaire de colporteurs (qu'ils détiennent une stalle au marché de Nouméa ou non). Le reste des ventes s'effectue directement auprès des restaurants ou des particuliers sur commande ou lors des marchés.

• Evaluation totale des flux commerciaux

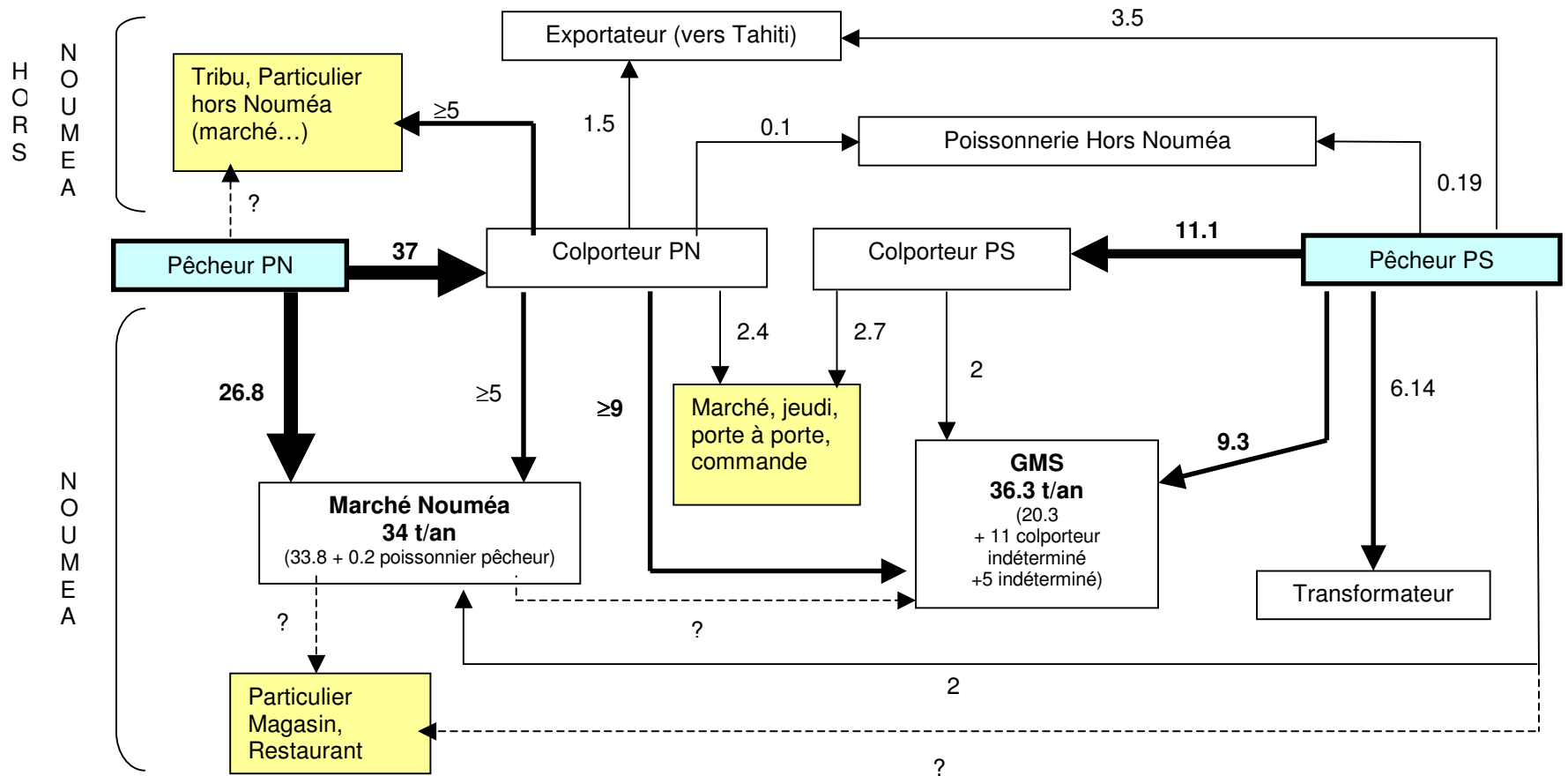
Nous avons combiné l'ensemble des données collectées, calculées et estimées sur la figure 17.

Cela nous montre que la quantité totale annuelle commercialisée (93 t environ) transite de façon à peu près égale par le marché de Nouméa (34 t) et les GMS (36 t).

Ce bilan met en avant le rôle des colporteurs au sens-strict (PN ou PS) par qui transitent 48 t environ (la moitié de la production estimée) et qui redistribuent ces volumes à une très grande diversité d'opérateurs.

Les pêcheurs de la PS (autres que ceux détenant une stalle au marché) commercialisent 61% de leur production directement aux GMS, poissonniers (hors Nouméa et marché) et transformateurs, alors que les pêcheurs de PN passent par un colporteur au sens-strict pour commercialiser 58% de leur production (ce qui intègre un intermédiaire supplémentaire dans l'opération de commercialisation). Le reste de leur production est commercialisée auprès de poissonniers colporteurs.

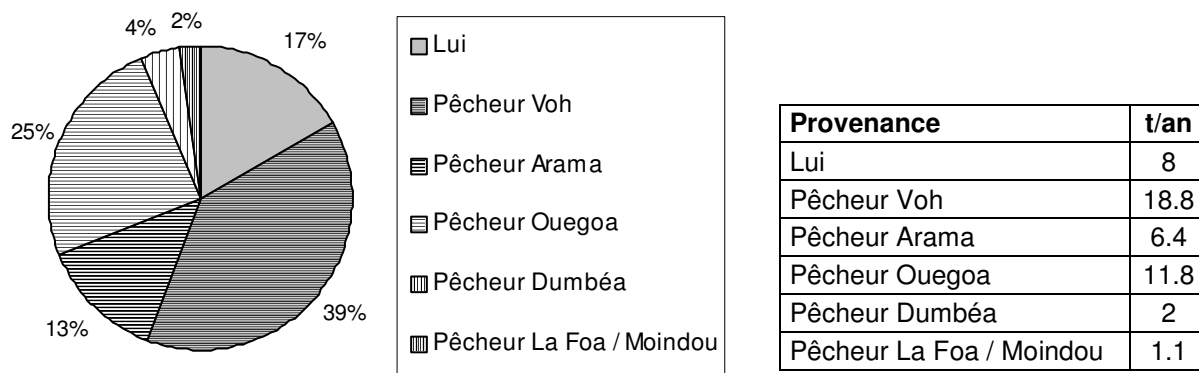
Figure 17 : Bilan : Evaluation des flux commerciaux officiels de crabe de palétuvier d'après les enquêtes réalisées (t/an)



Lorsque l'on s'intéresse plus finement à la distribution géographique des achats par les colporteurs au sens-strict (figure 18), des poissonniers du marché de Nouméa (figure 19) et des GMS (figure 20), on distingue plusieurs zones d'achat.

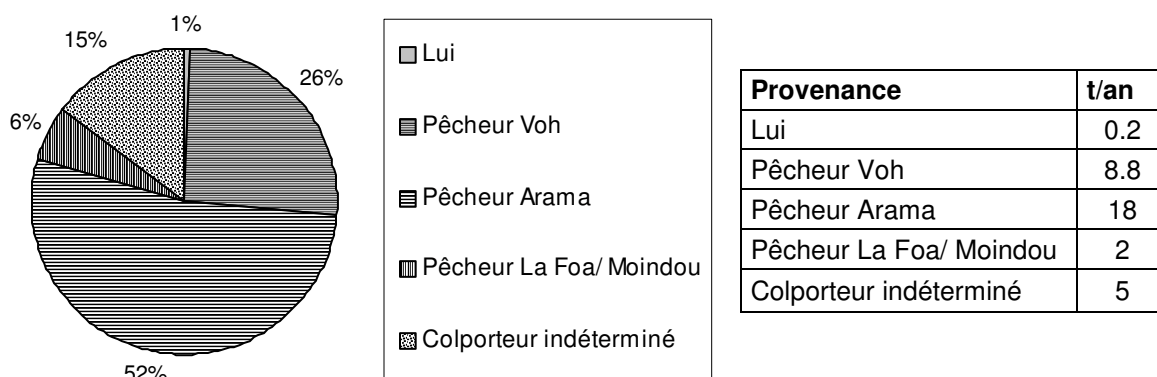
Les colporteurs (au sens-strict et poissonniers) s'approvisionnent essentiellement dans les zones de Voh (environ 28 t en tout) et d'Arama (24.4 t). Le reste se partage de façon à peu près égale entre les zones de Ouégoa (12 t environ) et La Foa/Moindou (une dizaine de t).

Figure 18, Tableau 14 : Provenance des achats des colporteurs en crabe (Total # 48.1 t/an)



Remarque : La catégorie « lui » regroupe la production des colporteurs qui pêchent et achètent à d'autres producteurs (zone de pêche : La Foa/Moindou).

Figure 19, Tableau 15 : Provenance des achats des poissonniers du marché de Nouméa en crabe (Total = 34 t/an)

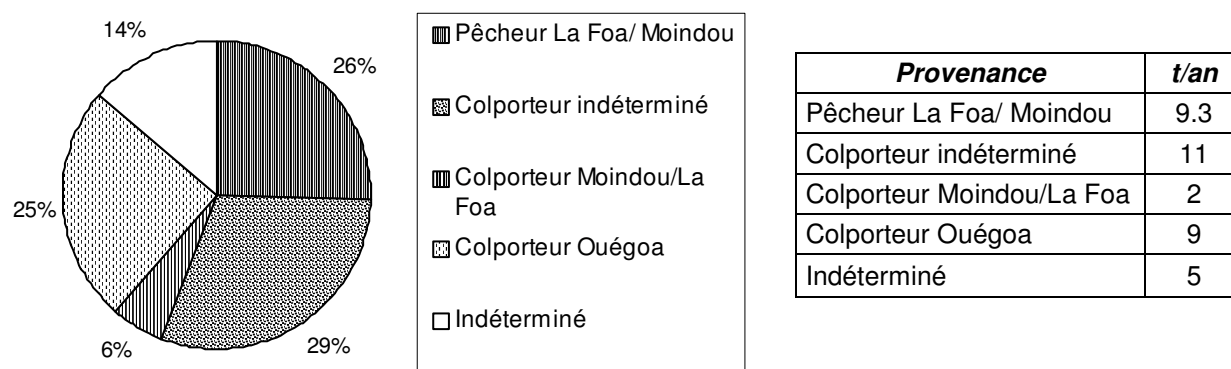


Remarques :

- Il faut signaler que 2 poissonniers du marché sont aussi colporteurs en ce qui concerne le crabe : ils ont été intégrés dans la catégorie « poissonniers » car ils revendent exclusivement au marché (aux particuliers, magasins, ou restaurants). Ils achètent 26.8 T/ an en Province Nord.
- La catégorie « lui » comporte des pêcheurs qui possèdent une stalle et revendent leur production au marché.

Quant aux GMS, elles s'approvisionnent au moins à 61% auprès de colporteurs qui pour 40% au moins des quantités fournies s'approvisionnent en Province Nord.
Les pêcheurs de PS qui fournissent les GMS pêchent à la Foa/Moindou.

Figure 20, Tableau 16 : Provenance des achats des GMS en crabe (Total = 36.3 t/an)



*Remarque : Les achats d'une grande surface n'ont pu être intégrés aux schémas de commercialisation, ne disposant pas de données de la part de cette GMS : cependant, ces achats ont été estimés comme atteignant **au moins 5t/an**, par comparaison avec les données déclarées des ventes des fournisseurs et avec les achats des autres grandes surfaces. Ainsi, ces achats apparaissent ici dans la section « indéterminé ».*

Ces informations confirment l'existence de trois zones essentiellement en ce qui concerne la pêche au crabe de palétuvier en Calédonie :

- En **Province Sud** : La Foa/Moindou
- En **Province Nord sur la côte Ouest** : Poya/Népoui, Népou, Voh / Koné, Oundjo / Témala
- En **Province Nord dans le Nord** : Ouégoa /Arama, Tiari (pose de nasses sur le Diahot)

Restrictions à appliquer à ce chapitre

Les remarques suivantes peuvent être utiles à prendre en compte afin de comprendre les limitations de notre étude et les résultats qui y sont présentés : certaines données n'ont pu être prises en compte dans l'évaluation des flux. Nous les listons ici ainsi que les raisons qui ont fait que l'information n'a pu être collectée.

- *La correction des pertes de crabes entre l'achat et la vente, pendant le transport, qui avait été signalée par certains colporteurs n'a pas été appliquée (estimation de 5 à 10% de pertes en poids : déshydratation, et de pertes réelles : crabes morts). En appliquant cette correction on obtiendrait une quantité finale commercialisée inférieure, mais la quantité achetée aux producteurs reste la même que celle évaluée.*
- *Nous n'avons pu obtenir les déclarations de deux colporteurs importants qui n'ont pas coopéré. Nous n'avons pu estimer leurs achats.*
- *Certaines quantités n'ont pas été prises en compte, notamment les ventes des pêcheurs:*
 - *aux particulier, sur commande ou au porte à porte,*
 - *aux restaurants,*
 - *et sur les marchés le week-end ou en bord de route.*

Du fait des caractéristiques de la pêche au crabe de palétuvier, pratiquée à pied par de nombreuses femmes en tribu et pour lesquelles il s'agit du seul revenu, ces quantités ne sont probablement pas négligeables, même si de nombreuses femmes vendent aux colporteurs passant dans leur tribu.

5.6.3. Langoustes et crustacés autres que crabe de palétuvier

Encadré 3 : Résumé des principales caractéristiques de la commercialisation des langoustes

- Commercialisation majoritairement **entier, en frais**.
- Problème par rapport à la **réglementation sur la forme de la commercialisation** (vivante selon la réglementation / morte sous glace la plupart du temps en réalité)
- Production estimée par cette étude (**≥20 t/an**) 2 fois supérieure à la production réellement suivie (9.7 t/an).
- Essentiellement en provenance de la **PS** (69%)
- Importance de la **vente directe**
- Commercialisation concentrée sur les mois de **septembre à décembre**.

• Estimation de la production et origine des langoustes commercialisées d'après les enquêtes réalisées

Sur la base des informations recueillies par les enquêtes (récapitulation du pourcentage de réponses obtenues en annexe 6), il a été possible d'estimer la quantité de langoustes commercialisée par le circuit officiel étudié comme étant supérieure ou égale à **20 t/an**, donc environ **deux fois supérieure** à la production déclarée qui en 2001 avait été estimée par les Provinces à **9.7 t/an** (annexe 7) (la langouste étant un produit très saisonnier, de nombreux pêcheurs non professionnels vont la pêcher en saison et cette production n'est évidemment pas déclarée).

Du fait de l'importance de la vente directe (non prise en compte dans cette étude), la quantité réellement commercialisée doit être supérieure aux 20 t/an estimées.

Les productions des transactions identifiées proviennent (figure 21) :

- à **69%** de la **Province Sud** (parmi lesquels 41% de pêcheurs de la Grande Terre, 24 % de pêcheurs de l'Île des Pins et 34% de pêcheurs poissonniers),
- à **28%** de la **Province Nord**
- et à **3%** de la **Province des Îles**.

• Evaluation totale des flux commerciaux

Nous avons présenté sur la figure 21 les données dont nous disposons. Cependant, la partie non estimée de cette filière étant assez importante, l'analyse suivante ne prétend donner qu'une base à ce qui existe en réalité.

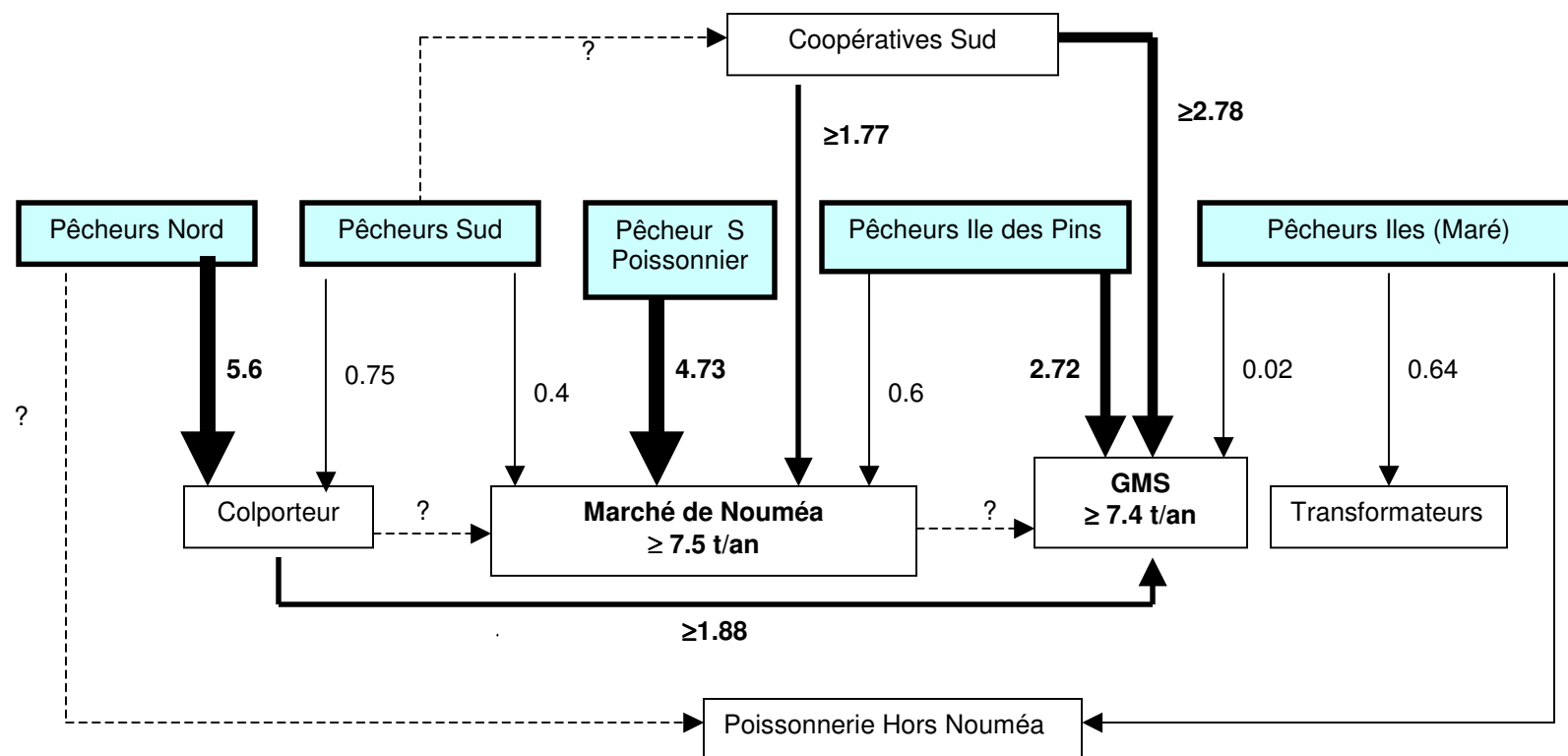
Ce bilan met en avant les faibles nombre d'intermédiaires et d'interactions entre les différents intermédiaires de ce circuit.

Le marché de Nouméa et les GMS brasseraient à peu près la même quantité de langoustes (7.5 t environ).

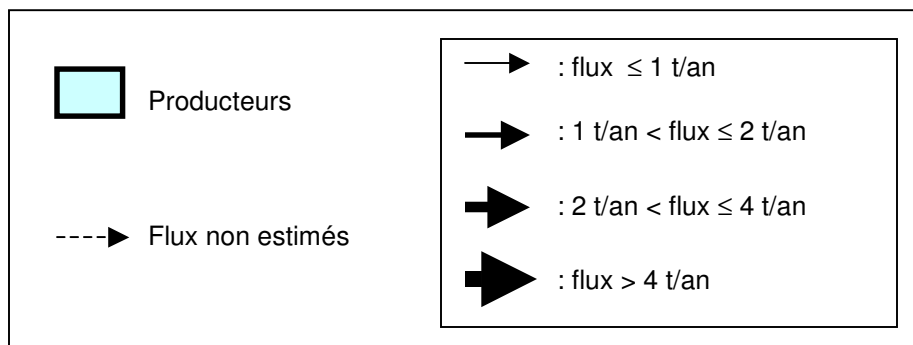
Les poissonniers-pêcheurs fourniraient 24% de la production prise en compte.

Les coopératives de PS (Adevy et Mara Jati) jouent un rôle assez important en terme de volumes brassés (23% de la production prise en compte) ainsi que pour l'approvisionnement des GMS et en moindre mesure dans celui du marché de Nouméa.

Figure 21 : Evaluation des flux commerciaux de langoustes d'après les enquêtes réalisées



Légende :



Remarque :

Les flux de vente aux destinataires finaux ne sont pas représentés sur ce schéma. Chaque type d'opérateurs représenté ici peut commercialiser auprès de particuliers ou de restaurants (excepté pour les transformateurs et les poissonneries hors Nouméa qui ne commercialisent pas aux restaurants).

Restrictions à appliquer à ce chapitre

Les remarques suivantes peuvent être utiles à prendre en compte afin de comprendre les limitations de notre étude et les résultats qui y sont présentés : certaines données n'ont pu être prises en compte dans l'évaluation des flux. Nous les listons ici ainsi que les raisons qui ont fait que l'information n'a pu être collectée.

- Le paragraphe suivant concerne seulement les **langoustes, popinées et cigales** car les achats en crustacés autres (et autres que crabe de palétuvier) sont très faibles et il a été impossible d'obtenir des chiffres fiables pour ces produits.
On a regroupé pour le traitement des résultats les achats des trois produits cités ci-dessus puisqu'en général, les opérateurs les citaient en même temps : étant pêchés ensemble, ils sont commercialisés ensemble par les producteurs.
- Une partie importante de la production est **commercialisée directement par les pêcheurs** auprès des revendeurs finaux.
Du fait de la **forte valeur** de ce produit à la vente finale et de la **forte saisonnalité de la demande**, il existe un **important marché résultant de la vente directe des pêcheurs aux particuliers et aux restaurants**.
Cette partie de la commercialisation n'a pas été prise en compte dans la présente étude. Cela nécessiterait une étude plus détaillée **au niveau des restaurants** notamment.
En particulier dans le cas de l'Ile des Pins pour laquelle de nombreux pêcheurs fournissent directement les restaurants, et il n'a pas été possible d'évaluer la production.

5.6.4. Céphalopodes

Encadré 4 : Résumé des principales caractéristiques de la commercialisation du poulpe

- Importance du **congelé** (problèmes : congélation réalisée parfois sans avoir l'équipement adéquat afin de respecter les normes sanitaires + non indication à la vente au consommateur d'une éventuelle congélation déjà effectuée).
- Production commercialisée par le circuit étudié estimée par cette étude **≥ 20 t/an** ⇒ **Lacune** au niveau du suivi de la production (production connue 10 fois inférieure à ce chiffre).
- La production considérée par l'étude provient à 56 % de la PS et à 44 % de la PN.
- Importance des **coopératives** (pêcheurs à pied issus essentiellement de tribus).
- **Saisonnalité** de la production marquée (mai à août)
- **Production** très **variable** d'une année sur l'autre

• Estimation de la production et origine des céphalopodes commercialisés d'après les enquêtes réalisées

Sur la base des informations recueillies par les enquêtes (récapitulation du pourcentage de réponses obtenues en annexe 6), il a été possible d'estimer la quantité de céphalopodes commercialisée par le circuit officiel étudié (récapitulation du pourcentage de réponses obtenues en annexe 6) comme étant supérieure ou égale à **une vingtaine de t/an**, donc plus de **dix fois supérieure** à la production annuelle professionnelle déclarée en 2001 comme atteignant **1.2 t/an** (annexe 7).

La différence peut être expliquée par le fait que cette pêche est essentiellement pratiquée par des pêcheurs à pied en tribu. Les déclarations ne sont donc pas effectuées au service des pêches des Provinces.

La production considérée par l'étude provient à **56 % de la PS** (10.3t/an) et à **44 % de la PN** (8.2t/an).

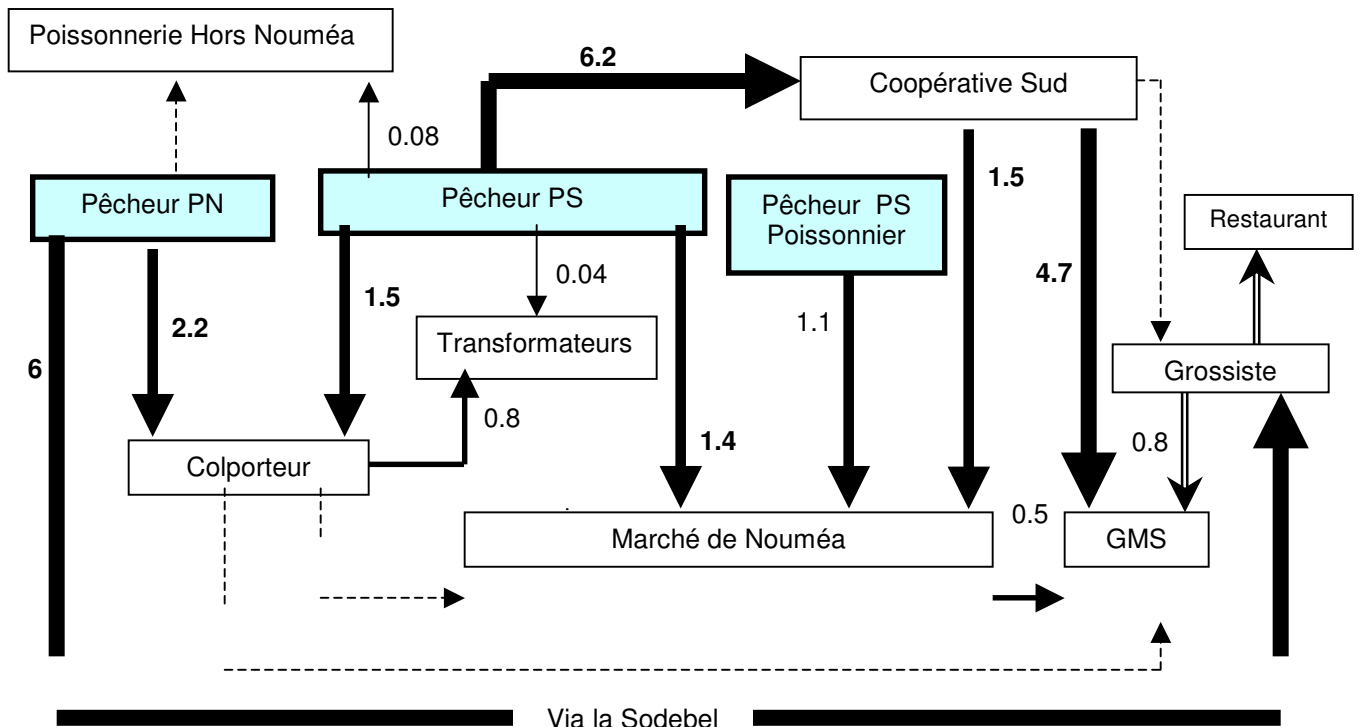
• Evaluation totale des flux commerciaux

Nous avons combiné les données dont nous disposons sur la figure 22. Cependant, la partie non estimée de cette filière étant assez importante, l'analyse suivante ne prétend donner qu'une base à ce qui existe en réalité.

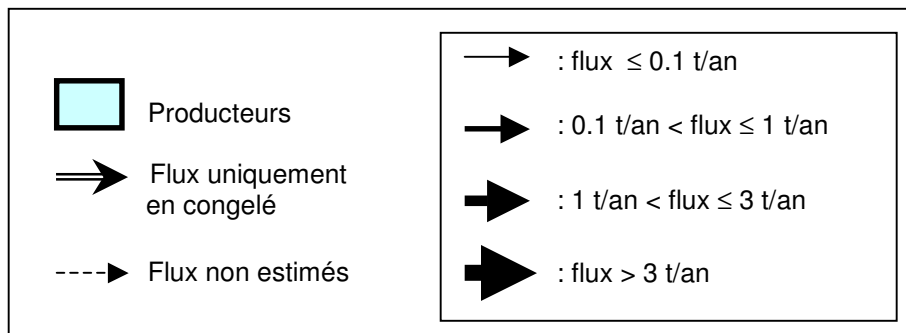
Ce bilan met en avant le rôle des coopératives qui totalisent une proportion très importante des premières ventes connues (environ 60 %) : en PS, l'Adevy à Yaté et en PN, la Sodebel qui est l'intermédiaire de commercialisation des produits de la mer des pêcheurs des Belep avec le grossiste Nouméa Volailles.

De même, les quantités vendues en congelé sont très importantes proportionnellement à la quantité totale commercialisée (au moins 30%).

Figure 22 : Schéma du circuit commercial pour les poulpes d'après les enquêtes réalisées



Légende :



On a pu localiser quelques grandes zones de provenances par les enquêtes :

- En **Province Sud** : Yaté, l'île Ouen, Borendy
- En **Province Nord** (au Nord) : Belep, Koumac, Paagoumène, Ouaco, Balade.

Restrictions à appliquer à ce chapitre

Les remarques suivantes peuvent être utiles à prendre en compte afin de comprendre les limitations de notre étude et les résultats qui y sont présentés : certaines données n'ont pu être prises en compte dans l'évaluation des flux. Nous les listons ici ainsi que les raisons qui ont fait que l'information n'a pu être collectée.

- *Cette catégorie concernent les poulpes, seiches et calmar. Cependant, la majorité des données dont nous disposons concerne les poulpes, la commercialisation de seiches et calmar étant de moindre importance.*
- *Les informations recueillies ne nous permettent pas de quantifier de façon complète les flux entre les différents opérateurs (voir en annexe 6 le pourcentage de réponses obtenues).*

Cependant les enquêtes nous ont permis d'identifier les transactions existant entre les opérateurs et nous les avons représentées sur le schéma ci-dessous et y avons placé les quelques chiffres dont nous disposons : ils doivent être considérés comme des quantifications incomplètes (les transactions sont au moins équivalentes à ces volumes).

5.6.5. Coquillages

Les données récoltées ne permettent pas de quantifier les transactions.

La récolte des coquillages étant effectuée pour une grande partie par des pêcheurs à pied. Cela implique que :

- la production n'est en grande partie pas suivie car les pêcheurs ne sont pas enregistrés comme professionnels. De plus, il n'y a pas de données disponibles sur les zones de pêche et la ressource.
- la pêche dépend donc fortement des coefficients des marées
- l'approvisionnement est très irrégulier
- les quantités fournies à chaque achat sont assez faibles

• Caractérisation des flux commerciaux

Une part non négligeable de la production de bénitiers et trocas est fournie par les sociétés de pêche aux bèches de mer et trocas et par les pêcheurs motorisés.

Les principales zones d'approvisionnement des opérateurs enquêtés sont :

- Le Nord de la Province Nord : Belep, Balade, Koumac.
- en province Sud : Thio, Yaté, Goro, La Foa, Poya

En ce qui concerne la demande : il existe une demande non négligeable de la part des transformateurs / poissonniers traiteurs pour effectuer des salades ou d'autres transformations.

5.7. Etude des prix, coûts induits et seuil de rentabilité

5.7.1 Prix

Il a pu être établi que les prix varient d'un produit à l'autre ainsi que d'un opérateur à l'autre, depuis le producteur (pêcheur) jusqu'au client (consommateur).

Les principaux points que l'on peut souligner sont les suivants (les détails sont présentés en annexe 8) :

a) il existe une forte variabilité entre les marges brutes (différence entre le prix à l'achat et le prix à la vente) pour les différents produits : elles sont comprises entre 40 et 1500 FCFP/kg (tableau 17).

Tableau 17 : Répartition des prix (Pa : prix à l'achat, Pv : prix à la vente) et des marges brutes (Pv-Pa) rencontrés par type de produit, tous opérateurs confondus (FCFP/kg)

Produit	Pa	Pv	Pv-Pa
Poissons	176.7 à 937.5	275 à 1272.5	40 à 625
Crabe	462.5 à 800	754 à 1150	100 à 425
Langouste	1900 à 2600	2250 à 3475	350 à 886
Popinées/Cigales	1600 à 2600	2050 à 3475	350 à 875
Poulpe	375 à 700	575 à 1154	200 à 450
Seiche	900 à 1300	1000 à 1800	300 à 600
Coquillages	90 à 1600	150 à 2200	60 à 1500

Cette variabilité est déterminée par la nature du produit. Le prix à l'achat varie entre 90 et 2600 FCFP/kg. Les poissons, poulpe et crabe étant des produits à relativement faible valeur commerciale, alors que les langoustes, popinées et cigales sont les espèces à plus haute valeur.

On rencontre aussi une forte variabilité pour les prix d'achat à l'intérieur de chaque groupe de produit. Les plus grandes différences se rencontrent dans les groupes des coquillages (1510 FCFP/kg), popinées et cigales (1000 FCFP/kg) et langouste (700 FCFP/kg). La plus faible variabilité entre les prix d'achat des différents opérateurs concerne le poulpe (325 FCFP/kg), le crabe (337 FCFP/kg) et la seiche (400 FCFP/kg).

Le prix à la vente varie en conséquence.

b) Les marges brutes varient aussi considérablement d'un type d'opérateurs à l'autre (tableau 18), les plus élevées s'appliquant aux cas cumulant les opérations entre le pêcheur et le consommateur final (donc étant soumis à un plus grand nombre de coûts).

Tableau 18 : Marges brutes (Pv-Pa) rencontrées par groupe d'opérateurs, pour chaque type de produits (FCFP/kg)

Type opérateur	Poissons ¹⁵	Crabe	Langouste	Poulpe	Coquillages ⁸
Coopérative, Association de pêcheurs	200	337.5	550	225	-
Colporteur	137.5	237	350	200	249.3
Poissonnier colporteur	306.5	413	875	450	905
Poissonnier pêcheur	-	-	-	-	-
Poissonnier pêcheur acheteur	250	425	575	275	513
Poissonnerie hors Nouméa	212.3	100	700	400	600
GMS	268.2	325	886	441,5	548
Transformateur	-	300	463	-	-
Grossiste	-	-	-	-	-
Exportateur	-	350	-	-	-

On observe les mêmes caractéristiques pour tous les types de produits :

- un « maillon intermédiaire » constitué par les opérateurs qui achètent des produits aux pêcheurs et vendent à des revendeurs : ce sont les colporteurs et les coopératives. Pour ces opérateurs, la marge brute est plus faible (quoique plus importante pour les

¹⁵ Les marges brutes présentées ici sont des moyennes sur l'ensemble des espèces du groupe.

- coopératives) parfois jusqu'à 2 fois inférieure à celle des opérateurs vendant au consommateur final.
- Les revendeurs aux particuliers pratiquent en général une marge brute plus élevée. De plus, la possibilité de stocker les produits (en général pendant 2 à 3 jours en chambre réfrigérée) et ainsi d'étaler les ventes sur plusieurs jours, en diminuant les prix selon les quantités restantes leur permet une plus grande marge de manoeuvre.

c) D'autres facteurs pouvant contribuer à la variabilité des prix sont la forme du produit acheté ou vendu et une certaine saisonnalité¹⁶ :

- Dans un même groupe d'opérateur, la variabilité interne peut être due à la forme du produit acheté ou vendu (congelé / frais à l'achat pour le poulpe, cuit / frais à la vente pour la langouste) et à la vente, au type de clientèle (entre une vente à un revendeur ou à un particulier une différence notable de prix existe).
- On ne remarque pas de saisonnalité¹⁷ marquée des prix excepté pour les espèces à forte saisonnalité biologique (poulpe), ou encore dont la commercialisation est liée à un évènement particulier (périodes des fêtes pendant lesquelles le prix augmente) : langoustes.
- Si une différence a pu être établie en terme de prix d'achat aux pêcheurs du Nord ou du Sud pour certains produits (crabe) elle n'est pas flagrante pour la majorité des produits.

Spécificités de chaque groupe de produits

Poisson

- A l'intérieur de ce groupe de produit, on note une **très forte variabilité** entre les espèces à haute valeur et celles à faible valeur (1200 FCFP/kg d'écart).
- Les variations de prix pour une même espèce (à l'achat comme à la vente de plus ou moins 25 à 50 FCFP/kg) sont essentiellement dues aux quantités à l'achat ou à la vente, et parfois à la saison.
- Les prix sont différents d'une espèce à l'autre, excepté en ce qui concerne la province des Iles et dans le cas de certains colporteurs : le poisson est alors acheté ou vendu à un prix unique quelle que soit l'espèce.
- On retrouve des classements similaires des espèces selon leur prix à la vente au particulier d'un opérateur à l'autre :
 - le **picot rayé** est le poisson à plus haute valeur commerciale (>1000FCFP/kg)
 - viennent ensuite les espèces comme les perroquets, picot gris, jaunet, saumonée, pouatte, tazar du lagon, bossu blanc, rouget de nuit, loche bleue (entre 700 et 1000 FCFP/kg).
 - Puis des espèces plus communes : bec de cane, bossu doré, bossu, maquereau, loche grisette, par exemple ou plus rares mais moins consommées (lanterne par exemple) (entre 600 et 800 FCFP/kg).
 - Et enfin les espèces comme les carangues, dawa, mullet, aiguillette, barracuda restent des espèces à faible valeur car les moins prisées ou bien prisées par les consommateurs à faible pouvoir d'achat (le mullet en est l'exemple) (entre 200 et 600 FCFP/kg).

¹⁶ Cependant, la variabilité de ces prix n'a pu être envisagée que de façon assez grossière notamment en terme de saisonnalité et de variation en fonction du type de fournisseur et de client.

Afin d'obtenir de meilleurs informations, une étude plus fine serait nécessaire.

Par exemple, d'après les relevés des prix à la vente au consommateur effectués par l'Observatoire socio-économique de la filière hauturière du SMMPM, de façon hebdomadaire au marché de Nouméa et par quinzaine en GMS, il apparaît que les prix sont variables d'un mois à l'autre, voire d'une semaine à l'autre, en fonction de la quantité disponible sur le marché.

¹⁷ L'annexe 9 détaille les différents paramètres qui influent sur la variation de la commercialisation

(Pour le détail des prix, se reporter à l'annexe 8).

- Des découpes en **filets** sont réalisées sur quelques espèces de poissons, automatiquement ou à la demande du client. Le prix est en général multiplié par deux, sauf pour les espèces à très haute valeur dont le prix deviendrait trop élevé (cas de la loche bagnard) (d'après les données extraites de *Mounier, 2003*).

Crabe de palétuvier

- Le prix à l'achat aux pêcheurs de la PS serait supérieur de 100 à 200 FCFP/kg à celui du prix à l'achat aux pêcheurs de la PN.
- **Chair de crabe** : La quantité de chair de crabe commercialisée illégalement a été estimée comme provenant de 5.4 t de crabes entiers par an. Ce qui équivaut à moins de 5% du volume commercialisé légalement. Cependant, actuellement le prix de vente au marché noir se situe autour de 3500 FCFP/kg.
Lorsqu'on ramène ce prix en crabe entier, cela donne un prix moyen au kg de 780 FCFP. Considérant que le prix au kg du crabe à la première vente pour ce genre d'opération oscillerait autour de 500 FCFP/kg, la marge serait de 280 FCFP environ, et elle comprend la main d'œuvre. Considérant le travail à effectuer, cette faible marge est possible quand on considère le type de main d'œuvre dont il s'agit : c'est-à-dire des personnes qui ont cette activité pour obtenir un supplément de revenu, à leurs heures perdues ou des personnes n'ayant pas d'emploi (femmes au foyer par exemple). C'est ce facteur qui permet la dynamique d'une activité illégale en garantissant des prix peu élevés.

Langoustes et autres crustacés

- **Langouste** : la saisonnalité des prix est fortement marquée. Parmi les opérateurs revendant au consommateur final on peut distinguer 2 groupes selon la saisonnalité de leur opération :
 - les GMS, poissonniers du marché acheteurs, poissonniers du marché colporteurs, poissonneries hors Nouméa : ils commercialisent (principalement ou exclusivement) sur une période comprise entre septembre et décembre (voire parfois exclusivement au moment des fêtes : c'est le cas des poissonneries hors Nouméa. La demande a été signalée comme faible en brousse en dehors des périodes de fête).
 - les poissonniers du marché pêcheurs et les transformateurs : ils commercialisent des langoustes tout au long de l'année. Cela s'explique par leur activité : les pêcheurs peuvent pêcher des langoustes tout au long de l'année (alors que les acheteurs décident ou non d'acheter à une certaine période) et les transformateurs fournissent des langoustes dans des plateaux de fruits de mer en période de fêtes, mais aussi tout au long de l'année.
- Les prix des **langoustes porcelaines** sont dans tous les cas **inférieurs à ceux des langoustes**. En effet, ce type de langouste est moins recherché du fait de sa grosse taille.
- En ce qui concerne les **popinées et cigales**, leurs prix sont **en général identiques à ceux de la langouste**, parfois inférieurs, mais avec un écart moyen moindre que dans le cas des langoustes porcelaines.

Céphalopodes

- **Poulpe entier** : si la saison reste le premier facteur de variations du prix (à l'achat comme à la vente), celles-ci sont moins importantes que dans le cas de la langouste.
- **Poulpe transformé** : La vente de poulpe en plat préparé (salade) a été signalée dans trois GMS à un prix moyen de 2327FCFP/kg.
- Les **seiches** ont une valeur plus élevée que celle du poulpe mais les quantités vendues sont moindres.

Coquillages

- Les prix sont **très variables** d'une espèce à l'autre.
- Les coquillages étant des **produits dégageant de fortes marges brutes**, certains poissonniers nous ont confié vouloir se concentrer sur le développement de ces ventes afin de tirer leur épingle du jeu.

5.7.2. Mécanismes de formation des prix selon le type d'opérateur

Après cette revue des prix pratiqués à l'achat et à la vente par les différents types d'opérateurs, l'étude du processus de formation du prix par chacun des acteurs de la filière revêt un grand intérêt.

Cette partie est uniquement descriptive et basée sur les réponses qu'a bien voulu nous fournir une partie des opérateurs enquêtés. Nous avons compilé l'ensemble des critères cités en annexe 10.

Les principales conclusions que nous pouvons en tirer sont les suivantes :

- plusieurs facteurs sont pris en considération lors de la fixation des prix à l'achat et à la vente,
- en ce qui concerne la fixation des prix d'achats les critères entrant en jeu sont assez différents d'un type d'opérateur à l'autre.

Les prix d'achat sont principalement déterminés par :

- l'alignement sur les prix pratiqués par les autres opérateurs du groupe
- le prix fixé par les producteurs (pêcheurs)
- la qualité du produit
- la quantité proposée par le fournisseur
- la saison (offre générale)

Les principaux paramètres de fixation des prix des prix de vente sont les suivants :

- le prix d'achat, avec l'application d'une marge
- l'offre et la demande
- la quantité à écouler
- les prix pratiqués par les autres opérateurs.

6. ESTIMATION DE LA VALEUR ECONOMIQUE DES OPERATIONS DE LA COMMERCIALISATION

6.1 Objectif

L'un des objectifs de cette étude est d'évaluer l'incidence des paramètres économiques sur les opérations de commercialisation des produits récifo-lagonaires en Nouvelle-Calédonie, et sur l'évolution future de ces dernières. Nous avons donc évalué les principaux coûts supportés par divers opérateurs; En effet, la relation entre les frais encourus annuellement et la quantité de produits lagonaires commercialisés permet de comprendre et de comparer les caractéristiques des opérateurs ; nous avons également comparé, pour chaque type d'intervenant, l'importance relative des principaux coûts, dans le but de cerner les éventuels facteurs pouvant avoir un effet négatif sur la chaîne de commercialisation actuelle et future.

6.2 Méthode

L'analyse de la structure générale de commercialisation des produits récifo-lagonaires menée au cours de la phase initiale de notre étude a fait apparaître quatre grands maillons d'opérateurs dans la chaîne de commercialisation :

- i) fournisseurs (pêcheurs professionnels)
- ii) colporteurs (qui achètent, transportent et revendent des produits aux autres intermédiaires)
- iii) entreprises de stockage
- iv) poissonniers du marché de Nouméa.

La majorité des opérateurs vend ou stocke des poissons de récif ou de lagon, souvent en association avec des invertébrés. Seuls quelques intervenants se limitent exclusivement aux invertébrés, le plus souvent des crabes. Il n'est pas rare qu'une seule et même entreprise couvre les quatre grands maillons de la chaîne de commercialisation. C'est notamment le cas des poissonniers qui possèdent une stalle au marché municipal de Nouméa (tableau 19). Les trois quarts environ de l'ensemble des poissonniers du marché sont également pêcheurs, alors qu'un tiers seulement se déplace pour se procurer du poisson auprès d'autres pêcheurs.

Tableau 19 : Opérateurs commercialisant des produits récifo-lagonaires sur le marché municipal de Nouméa (mi-2004)

Produits	Acheteurs		Pêcheurs		Se déplacent pour acheter du poisson		Possèdent une stalle au marché	
	Non	%	Non	%	Non	%	Non	%
Poissons de récif et de lagon	17	100	14	82	5	29	17	100
Invertébrés	18	100	14	78	6	33	18	100

En raison de la diversité et du nombre relativement peu important d'entreprises, mais aussi des contraintes liées à la nature confidentielle et personnelle des informations recueillies concernant les frais encourus et le chiffre d'affaires réalisé, et de la nécessité de garantir l'anonymat des intervenants ayant accepté de participer à des entretiens, nous avons sélectionné et analysé trois grands types de structure. Au total, sept patrons d'entreprise ont été interrogés, et les données recueillies ont servi à mettre au point un modèle économique pour chaque structure. Enfin, nous avons comparé les résultats de la modélisation aux données issues des sept entreprises étudiées. À chaque modèle correspond un certain nombre d'entreprises étudiées :

- a) **Colporteurs (modèles colporteur 1 et colporteur 2)** (ces opérateurs achètent du poisson, ou du poisson et des invertébrés, auprès de pêcheurs situés plus ou moins loin de

Nouméa, puis transportent leurs marchandises pour les revendre aux destinataires ultimes en faisant du porte à porte – ils ne possèdent pas de stalle fixe au marché).

Cette structure commerciale est représentée par :

- ☐ Cas 1 : entreprise unipersonnelle dotée d'un véhicule ; achat et revente de poisson uniquement
 - ☐ Cas 2 : entreprise plus importante, dotée de deux véhicules ; achat et revente de poisson et d'invertébrés
 - ☐ Cas 3 : entreprise unipersonnelle, dotée de deux véhicules ; achat, revente et stockage temporaire de poisson et d'invertébrés.
- (b) **Colporteurs-entreprise de stockage (modèles colporteur + stockage 1 et colporteur + stockage 2)** (procédure d'achat identique au paragraphe (a) ci-dessus, mais comprenant également une étape de stockage temporaire des produits de la mer).

Pas de cas d'étude disponible.

- (c) Poissonniers du marché de Nouméa (**modèles poissonniers du marché + colporteur 1, poissonniers du marché + colporteur 2**) (achat ou pêche + achat de poisson ou d'invertébrés ; ces intervenants sont susceptibles de se déplacer pour se procurer des produits auprès d'autres pêcheurs, et vendent de façon plus ou moins exclusive sur le marché municipal de Nouméa ; ils ne font pas de stockage).
- ☐ Cas 4 : entreprise d'une certaine envergure (propriétaire + deux salariés), dotée de deux véhicules ; achat et revente de poisson et d'invertébrés (ainsi que de poissons pélagiques), stalle au marché
 - ☐ Cas 5 : entreprise d'une certaine envergure, dotée de deux véhicules, pêche et achat + revente de poisson et d'invertébrés (ainsi que de poissons pélagiques), stalle au marché
 - ☐ Cas 6 : entreprise d'une certaine envergure, dotée d'un véhicule ; pêche de poissons et d'invertébrés, stalle au marché
 - ☐ Cas 7 : entreprise unipersonnelle, dotée d'un véhicule ; achat plus revente d'invertébrés, stalle au marché

Il est à noter que les colporteurs (a) et les poissonniers du marché de Nouméa (c) correspondent aux deux formes d'entreprise les plus répandues dans cette filière, l'association **colporteur + entreprise de stockage** (b) étant plus rare.

Ces structures sont le plus souvent des entreprises familiales. Aussi, dans nos modèles, avons-nous distingué, pour chacune des trois catégories ci-dessus (a, b et c), les entreprises unipersonnelles (un entrepreneur, un véhicule) et les entreprises de taille plus importante (deux entrepreneurs ou un entrepreneur + un salarié, deux véhicules).

Nous avons recueilli des données économiques correspondant à trois principales catégories de frais, à savoir :

- a) coût de l'achat du/des véhicule(s) ;
- b) frais d'exploitation (matériel, entretien, assurance et carburant pour le(s) véhicule(s), frais professionnels, consommables, stockage le cas échéant) ; et
- c) salaires (y compris cotisations sociales, frais de comptabilité).

Nous avons ensuite mis au point un questionnaire semi-structuré (Annexe 11) nous permettant de recueillir les renseignements et données essentiels, tout en ayant la possibilité d'apporter des modifications ou des corrections en fonction de la situation particulière de l'entreprise et des

conditions de l'entretien. Le même questionnaire a été utilisé pour les sept acteurs de la filière qui ont accepté de participer à cette étude et de fournir des informations.

Les volumes commercialisés ont été calculés en fonction des quantités de poisson et d'invertébrés pêchées, achetées et vendues. Pour calculer la valeur de la quantité totale commercialisée et la marge entre le prix de revient et chiffre d'affaires total, nous avons appliqué un prix moyen à tous les poissons et à tous les invertébrés.

Pour chaque opérateur, la marge bénéficiaire moyenne (exprimée en francs CFP/kg) réalisée sur la vente de poisson et d'invertébrés a été calculée en divisant le coût ou le prix total des produits achetés ou vendus par le poids total de ces derniers. La valeur totale annuelle représente la somme des prix pratiqués pour l'ensemble des espèces commercialisées, obtenue en multipliant le prix et le poids pour chaque espèce. L'Annexe 12 contient un tableau synoptique de tous les niveaux possibles de marge bénéficiaire moyenne sur les poissons et les invertébrés commercialisés par les divers opérateurs participant à l'étude. La même méthode a été utilisée pour calculer le coût et le prix moyens par kilo de poisson capturé¹⁸. Les données concernant les prix de chaque espèce ont été obtenues auprès du Service des pêches de la Province Sud.

Nous avons appliqué, pour les trois grandes catégories d'entreprises modélisées, une marge bénéficiaire moyenne de 195 CFP/kg pour le poisson et de 313 F CFP/kg pour les invertébrés.

Lors du recueil de données, nous nous sommes concentrés exclusivement sur les ressources récifo-lagonaires, et ce, même si l'entreprise sondée commercialisait également des espèces pélagiques. Par conséquent, puisqu'ils s'appliquent tant à des produits de la mer côtiers qu'à des produits pélagiques, certains frais peuvent avoir été surestimés (principalement les frais de commercialisation à Nouméa).

Dans le cas des colporteurs, les renseignements recueillis ne concernent que la commercialisation de produits de la mer. Nous avons exclu de cette étude les données relatives à des activités accessoires assurant un complément de revenus à ces opérateurs, mais qui ne concernent pas la pêche, l'achat, le transport ou la revente de produits de la mer.

Les entreprises étudiées étant de taille variable, nous avons tenu compte du fait que certaines d'entre elles ne classent pas les salaires dans un poste budgétaire distinct, mais assimilent leurs revenus aux recettes réalisées. Ceci est particulièrement vrai si l'entreprise se limite à une seule personne ou à un couple. À des fins de comparaison, nous avons appliqué un salaire annuel de 1 500 000 F CFP à l'un de ces petits opérateurs. Dans le cas des entreprises de plus grande envergure, nous avons appliqué des salaires annuels correspondant à la fourchette normale, soit respectivement 3 600 000 F CFP pour les opérateurs propriétaires et 1 800 000 F CFP pour les principaux salariés.

Tous les coûts et les revenus sont exprimés en francs CFP, sont calculés sur une base annuelle, et sont assortis d'un taux d'intérêt de 10 %. Nous avons appliqué la fonction VPM du logiciel Microsoft Excel afin de calculer les recettes avant impôts, compte tenu des intérêts.

La fonction « VPM » était exprimée comme suit : $VPM(pv, nper, ir)$

pv	valeur actuelle du produit divisée par 12 mois (base annuelle)
nper	durée de vie du produit, exprimée en nombre d'années
ir	taux d'intérêt (10%).

¹⁸ Dans le cas où un poissonnier possédant une stalle au marché a lui-même pêché les produits qu'il commercialise, les coûts de production relatifs à l'opération de pêche n'ont pas été calculés, cette dernière ciblant principalement des espèces pélagique ; il n'est donc pas facile d'isoler les coûts des seules espèces récifo-lagonaires.

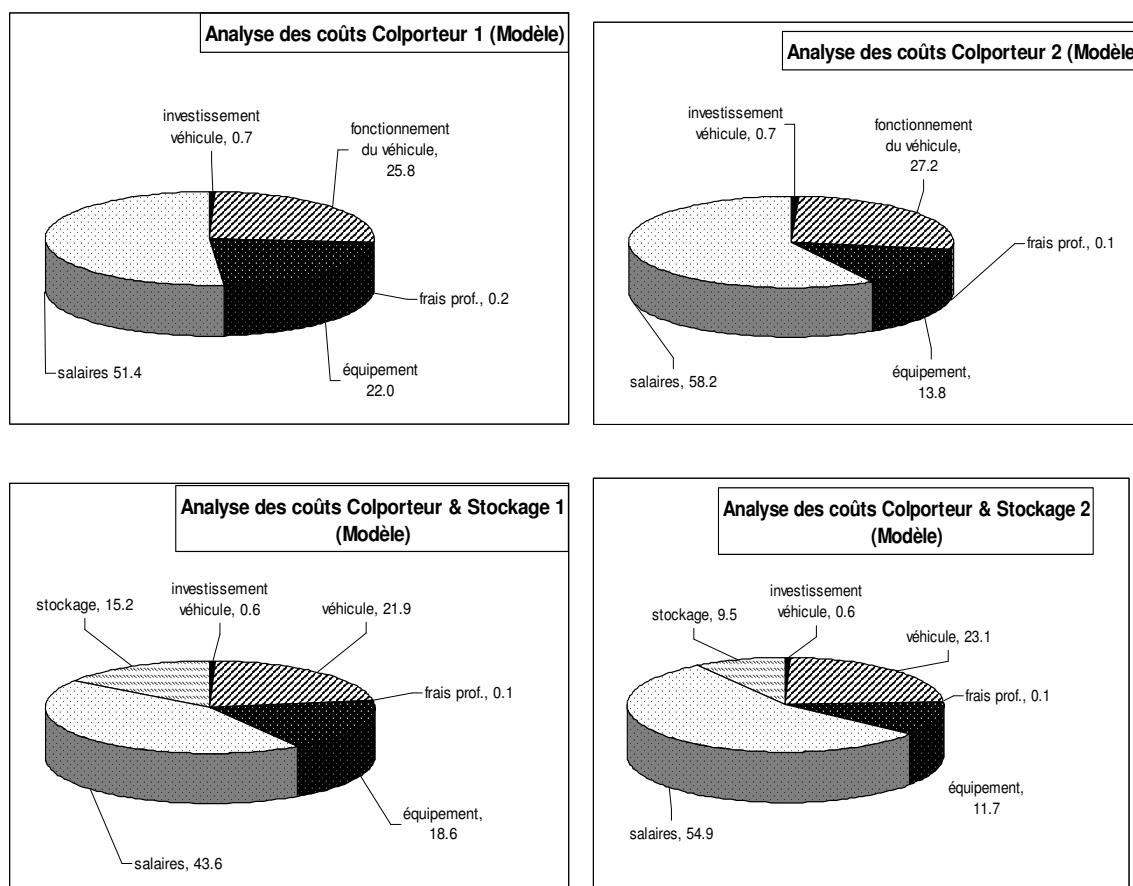
6.3 Résultats

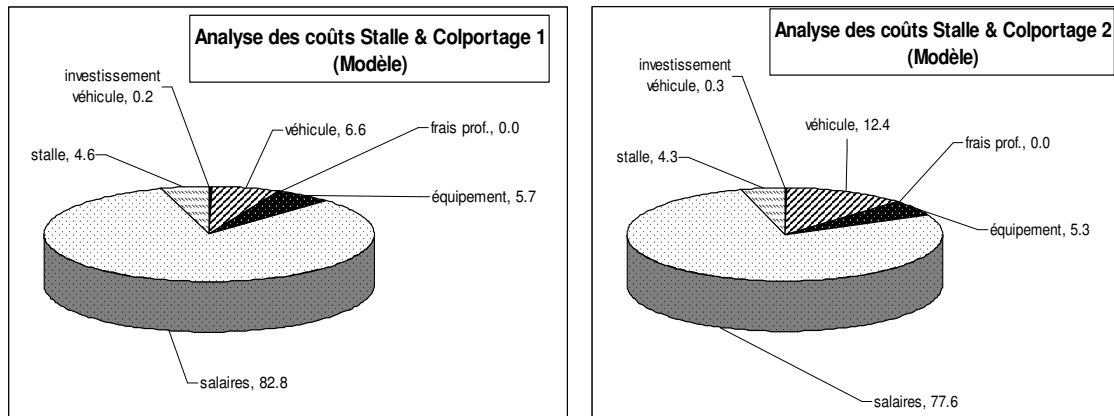
Si l'on compare la structure des coûts pour chacun des trois grands types d'entreprises modélisées (figure 23), il apparaît que les salaires représentent toujours la part du lion. Les coûts salariaux représentent 44-83 % des coûts annuels totaux. Les entreprises de **colportage et stockage**, sauf celles qui pratiquent le **colportage** seul, ont des coûts salariaux moins importants que les entreprises ayant une stalle au marché et faisant du **colportage**.

Pour toutes les entreprises modélisées, les montants annuels des coûts d'investissement dans des véhicules et des frais professionnels sont négligeables.

Les différences entre les trois principaux types d'opérateurs modélisés ressortent de la comparaison des rapports existant entre coûts salariaux, frais de fonctionnement des véhicules et coûts d'équipement. Pour ce qui est des **colporteurs**, ce rapport est approximativement de 50:25:25. Dans le cas des opérations combinées de **colportage et stockage**, les coûts supplémentaires de stockage représentent environ 10 à 15 %, avec une réduction proportionnelle de tous les autres éléments de coût. Pour les entreprises possédant une stalle et pratiquant le **colportage**, les coûts des ressources humaines l'emportent sur les coûts de fonctionnement des véhicules, d'équipement et de stalle, soit un rapport de 80:10:5:5. Les modèles détaillés sont reproduits dans l'annexe 13.

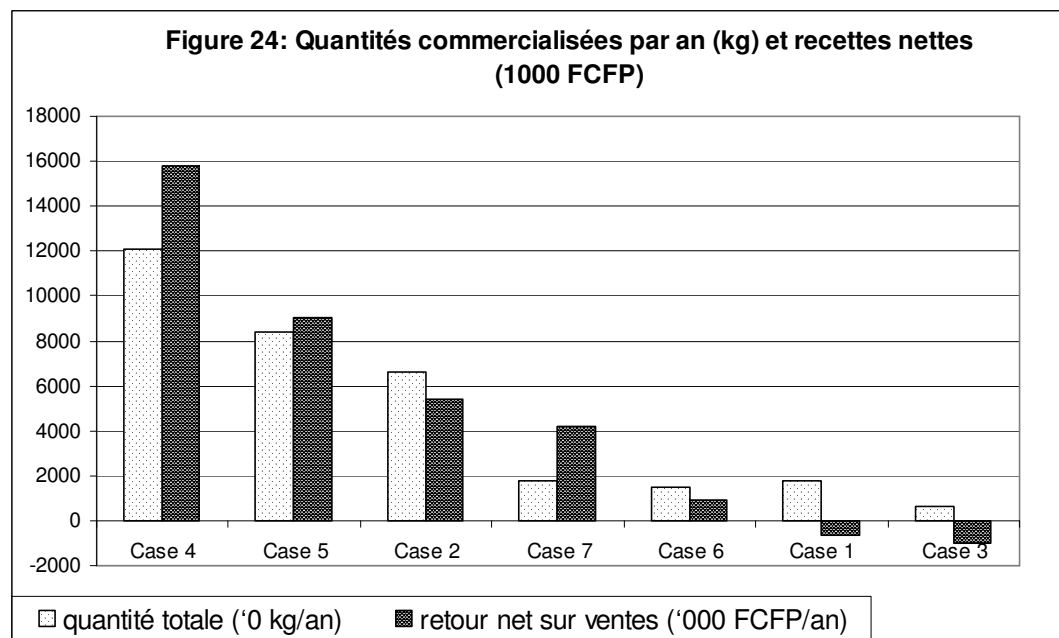
Figure 23 : Analyse des coûts pour chacun des trois grands types d'entreprises modélisées





Nous avons utilisé les données fournies par les sept chefs d'entreprise interrogés, afin d'évaluer les relations existant entre le type d'activité commerciale, le volume des produits commercialisés et les principaux éléments de coûts.

La comparaison des quantités commercialisées par an (exprimées en kilogrammes par an) et des recettes nettes annuelles (exprimées en milliers de francs Pacifique par an) met en lumière une forte variabilité, qui s'explique par les grandes fluctuations de volume des ventes et l'échelle économique des transactions (figure 24).



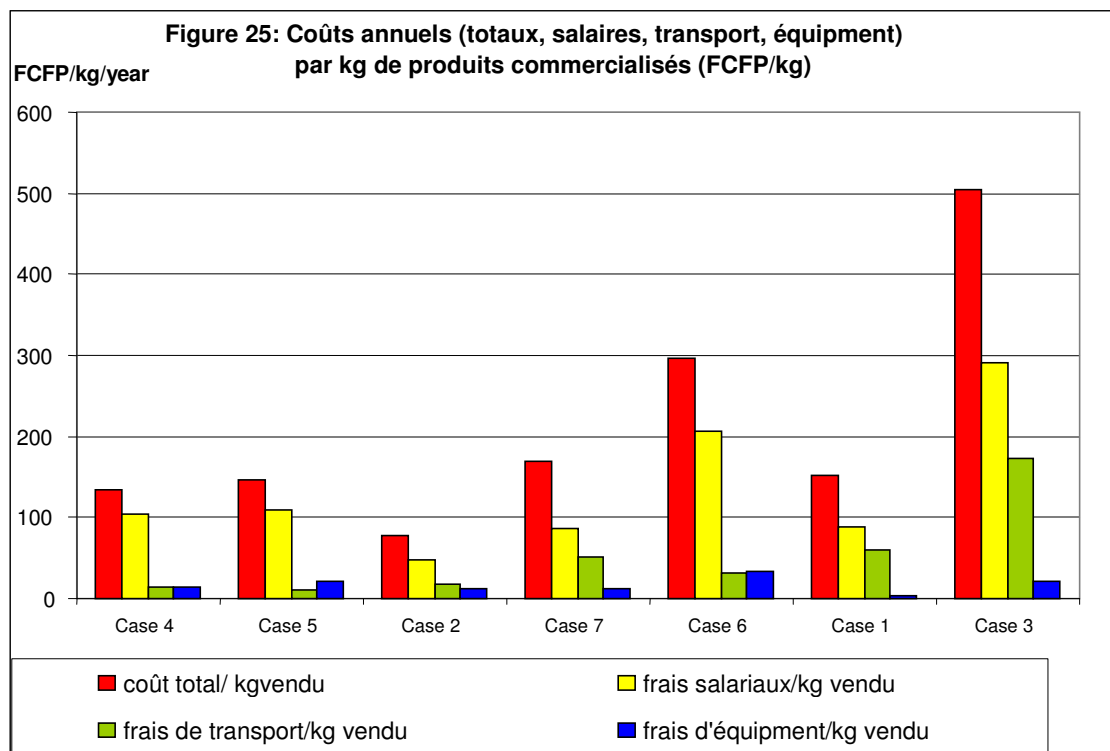
Cas 4, Cas 5, Cas 6, Cas 7: poissonniers-colporteurs
 Cas 2, Cas 1, Cas 3: colporteurs

Les résultats laissent logiquement à penser que la rentabilité des opérations commerciales, dans ce secteur, obéit à des règles économiques simples. Le niveau des recettes nettes réalisables est lié à celui du volume de produits commercialisés. Les différences s'expliquent par les fluctuations du rapport entre le prix et le volume des produits vendus. Ainsi, dans le cas 7, on a presque exclusivement affaire à la vente de crabes, espèce de prix élevé et de faible volume.

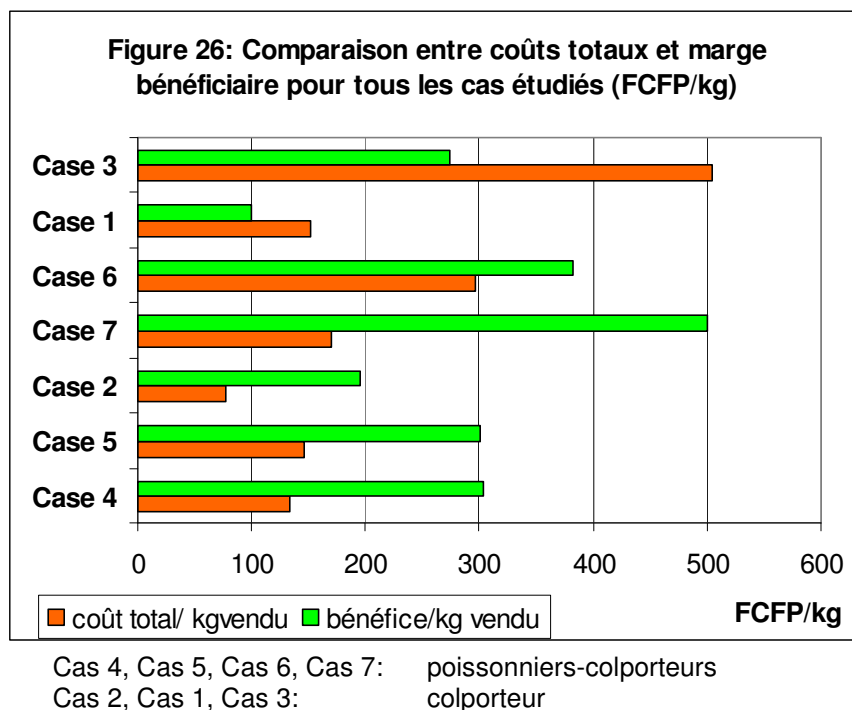
Pour obtenir des recettes nettes positives, il faut dépasser un certain seuil de volume de ventes annuelles, comme le montrent les cas 1 et 3, concernant tous deux des **colporteurs**. Le cas 1 ne porte que sur des poissons. Le cas 3 porte à la fois sur des invertébrés (prix élevé et faible volume) et des poissons (prix peu élevé et volume important), mais tient compte de coûts supplémentaires (second véhicule et opérations de stockage). La figure 24 montre aussi que, en règle générale, à l'exception du cas 7 (invertébrés), plus le volume des ventes est élevé, et plus les recettes nettes réalisées sont élevées.

La ventilation des coûts annuels totaux par grands facteurs de coûts – y compris les salaires, le transport et l'équipement – confirme l'observation faite plus haut : la rentabilité est essentiellement fonction des frais de main-d'œuvre. Les frais de transport et d'équipement sont pratiquement négligeables. Les frais les plus élevés par kilo de produits vendus (figure 25) correspondent à l'entreprise associant **colportage** et **stockage** (cas 3). Les rapports les moins élevés concernent l'opération de **colportage**, avec un volume des ventes annuel élevé (cas 2) et deux entreprises associant stalle et colportage, qui enregistrent les volumes des ventes annuels les plus élevés (cas 4 et 5).

Si l'on compare les marges bénéficiaires moyennes pour l'ensemble des produits de la mer commercialisés aux coûts totaux de l'opération concernée (figure 26), on constate que les entreprises possédant une stalle au marché et pratiquant le colportage obtiennent les marges bénéficiaires les plus importantes, ont des frais totaux peu élevés, et parviennent à un rapport bénéfice-coûts totaux très élevé. Dans l'ensemble des détenteurs d'une stalle et des colporteurs, c'est le cas 7 (le marchand vendant exclusivement des invertébrés de prix élevé) qui obtient les marges bénéficiaires les plus élevées et le meilleur rapport bénéfice-coût total. Bien que les colporteurs puissent réaliser des marges bénéficiaires relativement élevées (cas 3), leurs coûts totaux entraînent souvent un rapport négatif entre marge bénéficiaire et coûts totaux (cas 3 et 1).



Cas 4, Cas 5, Cas 6, Cas 7: poissonniers-colporteurs
 Cas 2, Cas 1, Cas 3: colporteur



Nous avons calculé les bénéfices nets annuels de chaque entreprise interrogée (voir annexe 14). Les différences de rentabilité des entreprises ressortent de la comparaison de ces bénéfices nets annuels et des volumes des ventes minima requis pour couvrir les coûts annuels totaux par type d'entreprise modélisée (tableau 20). Les résultats montrent aussi que :

- (i) plus l'entreprise est complexe, plus le volume des ventes requis est élevé ; et
- (ii) l'ampleur des opérations commerciales des propriétaires d'une stalle est trois à quatre plus grande que celle des colporteurs.

Tableau 20: Comparaison entre le volume minimum à vendre (poissons ou invertébrés) requis pour couvrir les coûts annuels totaux des cinq grands types d'entreprises modélisées (modèles) et les volumes annuels totaux vendus et les recettes nettes de sept entreprises interrogées (études de cas).

Modèles	Propriétaire de stalle & colporteur 1 3 salariés (2 propriétaires, 1 employé), 2 véhicules		Propriétaire de stalle & colporteur 2 salariés (2 propriétaires), 1 véhicule		Colporteur 1 1 salarié (propriétaire), 1 véhicule	Colporteur 2 2 salariées (1 propriétaire, 1 employé, 2 véhicules	
Volume minimum des ventes poissons (kg/an)	64 507		57 589		15 558	24 835	
Volume minimum des ventes invertébrés (kg/an)	40 188		35 878		9 693	15 472	
Études de cas	Cas 4 4 salariés (2 propr. 2 employés)	Cas 5	Cas 6	Cas 7 1 véhicule	Cas 3 2 véhicules stockage	Cas 1	Cas 2
Volume de poissons vendu (kg/an)	120 000	79 000	14 349	0	1 332	17 648	58 000
Volume d'invertébrés vendus (kg/an)	640	4 750	730	18 000	4 675	0	7 920
Recettes nettes '000 F CFP/an	15 782	7 983	591	4 158	-968	-642	5 426

De fait, la plupart des entreprises dont les volumes annuels totaux de produits vendus dépassent de manière significative les volumes de vente minima requis pour couvrir les frais annuels totaux modélisés sont rentables sur le plan économique et réalisent des chiffres d'affaires nets considérables. Cette conclusion s'applique aux cas 4 et 5 (poissonniers-colporteurs) et 2 (colporteur). Elle s'applique également au cas 3 (autre entreprise de colportage et stockage), dont le volume des ventes annuel déclaré n'atteint pas le minimum requis selon le modèle ; cette entreprise n'est donc pas viable économiquement.

Il faut noter ici que les entreprises des cas 4 et 5 (propriétaires de stalle et colporteurs) commercialisent aussi des poissons pélagiques qui n'ont pas été pris en compte dans les calculs de coûts présentés ici. La rentabilité de ces deux entreprises est donc probablement meilleure, car une partie des coûts consacrés aux produits récifaux et lagunaires concerne en même temps la commercialisation des produits pélagiques.

Les cas 6 et 7, poissonniers et colporteurs, obtiennent des recettes nettes positives, mais n'atteignent pas les volumes des ventes minima requis. Cela s'explique par leurs marges bénéficiaires moyennes. Dans le cas des modèles, on applique des marges bénéficiaires moyennes de 195 F CFP/kg de poisson et 313 F CFP/kg d'invertébrés. Or, les marges bénéficiaires calculées pour les cas 6 et 7 sont sensiblement supérieures, soit respectivement 250 F CFP/kg de poisson et 500 F CFP/kg d'invertébrés. En outre, l'entreprise du cas 6, qui n'a qu'un salarié, encourt des frais bien moindres, tandis que le modèle prévoit deux salaires.

De la même façon, l'entreprise du cas 1 (colporteur) ne fait pas de recettes annuelles nettes positives bien que son volume des ventes soit supérieure au volume minimal requis car elle applique une marge bénéficiaire nettement inférieure (100 F CFP/kg de poisson) à celle du modèle.

6.4 Conclusions

L'évaluation économique présentée ici repose sur un nombre très limité d'études de cas, qui représentent sept d'une soixante d'entreprises identifiées dans le cadre de la présente étude. L'analyse ne saurait donc être considérée comme exhaustive. L'exactitude des informations peut en outre être faussée par le fait que les renseignements concernant les coûts et les recettes sont confidentiels et ne sont pas facilement divulgués par les chefs d'entreprise. Certains des dirigeants interrogés ne disposent pas toujours de données précises, non seulement parce que certaines entreprises ont une activité réduite, du fait de la nature plus informelle de leurs transactions, mais aussi en raison des fluctuations des quantités de produits commercialisés, des prix et des coûts.

Bien que les données dont nous disposons soient insuffisantes pour calculer les seuils de rentabilité, la relation entre les volumes des ventes requis selon le type d'entreprise permet d'évaluer approximativement la rentabilité des différentes catégories d'opérateurs commerciales et de déterminer les volumes minima nécessaires pour ces opérations soient lucratives. Notre étude a également mis en lumière les obstacles éventuels au développement économique. Voici, en résumé, les conclusions que l'on peut tirer des modèles mis au point et des études de cas :

- a) Les salaires constituent le principal facteur de coûts pour une entreprise, quelle qu'elle soit, qui commercialise des produits du lagon ;
- b) Une entreprise qui se spécialise dans les produits de prix élevé (les invertébrés, par exemple) est moins sensible aux facteurs de coûts, et présente par conséquent une plus grande résilience commerciale que les entreprises qui ne vendent que du poisson. Il faut toutefois noter que les prix varient considérablement selon les espèces d'invertébrés. Cette conclusion se vérifie donc plus ou moins, selon la composition des espèces vendues.
- c) Le stockage des produits réduit la rentabilité des entreprises. Apparemment, par nature, les transactions sur le marché local se font à court terme, et le stockage temporaire des produits de la mer n'améliore pas la rentabilité, mais réduit au contraire les bénéfices du fait des coûts supplémentaires qu'il entraîne.
- d) Les activités d'un colporteur supposent une proportion importante de frais de transport ; il faut donc augmenter au maximum le volume (poids) des produits transportés à chaque tournée.
- e) Plus une activité est complexe, et plus le volume des ventes annuel requis pour rendre cette activité économiquement viable et attrayante est élevé.
- f) Plus le volume (quantité et/ou prix) de produits vendus est élevé, et moins le coût par kilo est élevé.

En ce qui concerne l'évaluation du potentiel de développement économique de la filière, on peut déduire ce qui suit des conclusions que nous venons d'énoncer.

- La main-d'œuvre constitue le principal facteur économique qui entrave le développement de toutes les entreprises étudiées. Cela s'applique à toutes les opérations requises, c'est-à-dire au temps passé à la pêche ou au ramassage des produits, leur achat et leur vente.

Les frais de main-d'œuvre peuvent être réduits en augmentant l'efficacité des opérations et en raccourcissant les temps de déplacement et de transport. Les modèles suggèrent que l'on peut obtenir des gains de productivité en réduisant les activités qui font obstacle à la rentabilité, par exemple le stockage temporaire. Le fait que les produits récifaux et lagonnaires soient rarement stockés vient étayer cet argument et laisse à penser que les

chefs d'entreprise s'efforcent déjà d'améliorer l'efficacité de leurs opérations commerciales. Cela permet aussi de diminuer les frais de location et de fonctionnement des installations de stockage temporaire.

Les possibilités de réduire davantage les temps de déplacement et de transport semblent limitées. Il existe certes un bon réseau routier entre Nouméa, les grands centres urbains et d'autres communes rurales, mais les routes entre ces villes et les petites communautés rurales de pêcheurs, dispersées le long des côtes, demeurent limitées. Compte tenu de la taille (réduite), de l'éloignement et de la dispersion des communautés qui fournissent (ou ont le potentiel de fournir) des ressources marines récifales et lagonaires, ainsi que de leurs possibilités de production de volumes annuels commercialisables, il ne serait pas rentable d'investir dans l'amélioration de l'accès à ces villages et la réduction du trajet.

- Ce sont les propriétaires de stalle au marché assurant leurs propres opérations de colportage qui présentent la meilleure rentabilité économique. Ces entreprises demandent un investissement maximum et encourent des frais maxima ; elles enregistrent les volumes annuels totaux de produits commercialisés les plus élevés, et les coûts par kilo de produit vendu les moins élevés. Il faut aussi tenir compte de l'échelle : les entreprises possédant une stalle et assurant le colportage sont moins sensibles aux coûts que les petites entreprises, par exemple celles qui ne pratiquent que le colportage.

Les possibilités de développement de ces petites entreprises sont restreintes : le nombre de stalles au marché, par exemple au marché municipal de Nouméa, est limité de par la loi de l'offre et de la demande. Les propriétaires de stalle semblent avoir établi un réseau de fournisseurs ; ils possèdent une certaine clientèle, et ce sont pour la plupart des entreprises familiales. Les risques de variations saisonnières de l'offre sont atténués par des mécanismes de régulation des prix du marché. Les entreprises qui possèdent une stalle (et pratiquent ou non le colportage ou d'autres activités) au marché de Nouméa doivent donc être considérées comme des entreprises relativement saines et stables. D'un autre côté, les entreprises de colportage sont plus sensibles à un certain nombre de facteurs, principalement les variations de temps (et de main-d'œuvre) nécessaires aux déplacements et au transport, les frais de transport et les fluctuations saisonnières. On sait que les colporteurs pratiquent très souvent plusieurs activités en dehors de la vente de produits de la mer, afin de se diversifier, de réduire les risques et de garantir leur rentabilité. Bien que les activités qui n'ont pas trait à la vente de produits de la mer n'aient pas été prises en considération dans la présente étude, nos modèles semblent montrer que ces entreprises sont relativement exposées à un risque élevé et sont donc relativement instables.

- Les marges bénéficiaires réalisables grâce à la vente de poissons et d'invertébrés varient considérablement, et la balance penche en faveur de certaines espèces d'invertébrés.

Nos données ne concernent que le marché territorial et la Grande Terre. Or, étant donné leur dimension, l'offre et la demande sur le marché territorial, les grandes distances, l'éparpillement des petits points de vente, les coûts de fonctionnement élevés, les fluctuations et les risques liés à la pêche de ressources récifales et lagonaires, on peut mettre en doute le potentiel de développement économique de cette filière. Le risque d'intoxication ciguatérique est un obstacle à la demande de poissons de récif et du lagon. Les zones, en particulier les lieux de pêche des îles Loyauté, qui sont considérées comme moins dangereuses à cet égard, sont isolées, et le transfert des produits vers le grand marché urbain de Nouméa entraîne des frais de transport importants qui font obstacle à la compétitivité des prix. La part de marché de certaines espèces, les crabes par exemple, dont la demande excède parfois l'offre, est minuscule du point de vue du développement économique.

Ces considérations s'appliquent aussi bien à l'exportation des ressources récifales et lagunaires. La ciguatera, les frais de fonctionnement et de transport élevés, conjugués à un volume de ventes très limité, sont autant de facteurs qui s'opposent à toute possibilité d'expansion.

7. Produits exportés : bêtes de mer et coquilles de trocas

7.1. Opérateurs concernés

Alors que la collecte des bêtes de mer et des trocas est une activité pratiquée par un grand nombre de pêcheurs, facilement accessible et envisagée en tant qu'activité de diversification (*Anonyme, 2004c*), sa commercialisation est réalisée par un petit nombre seulement d'opérateurs :

- des coopératives achetant le produit aux pêcheurs
- des colporteurs se déplaçant pour acheter le produit aux pêcheurs. Souvent ces colporteurs sont spécialisés dans l'achat de ces 2 produits. Ces colporteurs peuvent exporter directement le produit ou le revendre à d'autres opérateurs les exportant
- des sociétés de pêche plutôt spécialisées dans la pêche des bêtes de mer, mais ciblant aussi le poisson lagunaire. Ces sociétés exportent le produit.

7.2. Coquilles de trocas

Elles sont utilisées pour la fabrication de boutons de nacre.

- **Forme de commercialisation**

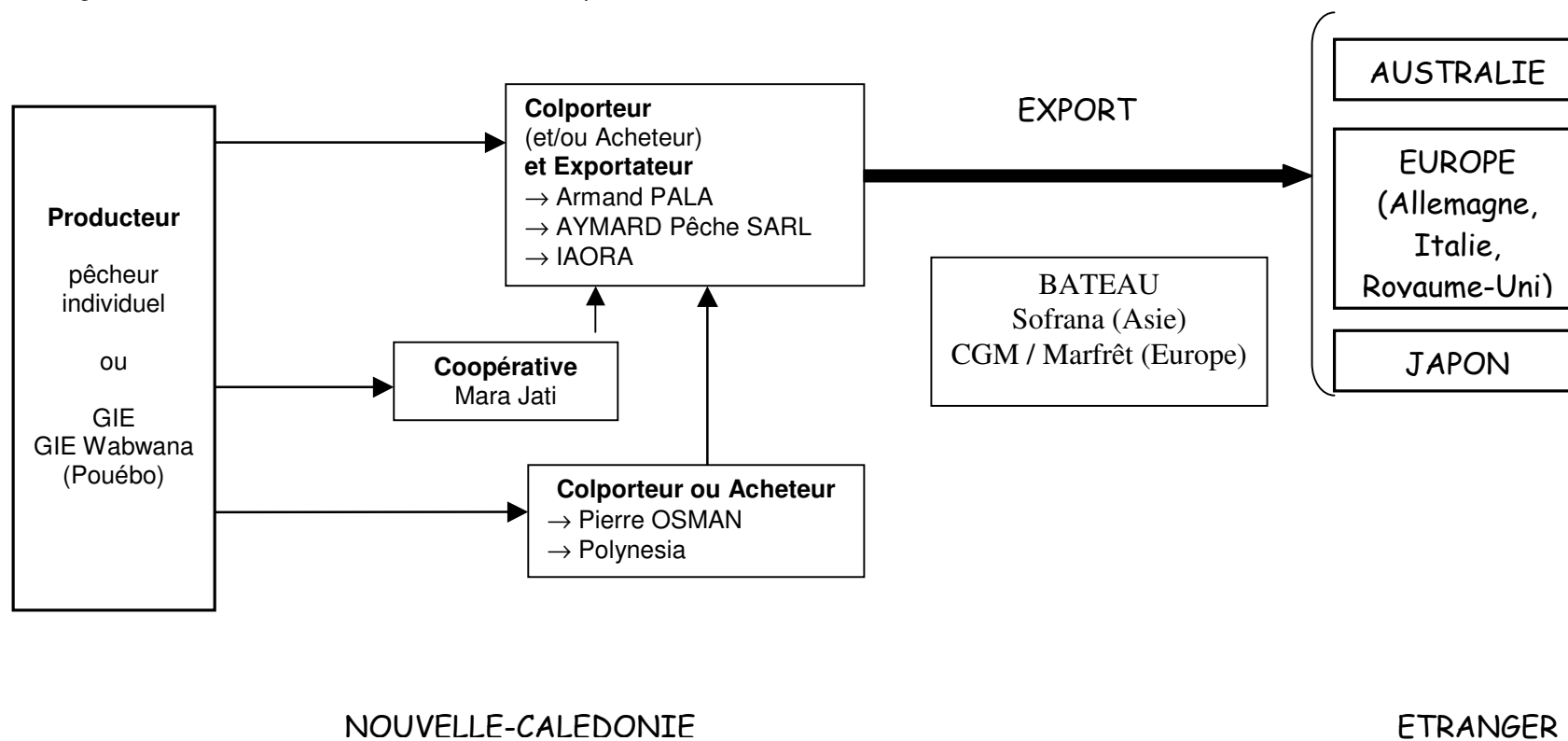
Après cuisson, **la bête est extraite de la coquille**. Les deux éléments sont **vendus séparément** parfois à un même opérateur parfois à des opérateurs différents. Les coquilles sont en général stockées dans des sacs et le colporteur ne passe qu'à partir d'une certaine quantité à acheter. Il existe deux colporteurs principaux pour les coquilles de trocas sur le Territoire : Armand Pala et Pierre Osman. Les coquilles sont **exportées entières** (il n'existe plus d'usine de pions sur le Territoire) après avoir été lavées, triées par taille et mises en sac. La réglementation interdit la pêche et commercialisation des trocas de moins de 9 cm de diamètre.

- **Circuit de commercialisation (Figure 27)**

Les zones de provenance identifiées lors des enquêtes sont les suivantes : Bourail, Oundjo / Voh, Poum/Arama/Belep, Pouébo, Hienghène, Thio, Yaté. En 2002, environ 40% en quantité de la production de coquilles commercialisée provenait de la Province Nord (*Anonyme, 2004c*), le reste de la Province Sud. Les coquilles sont expédiées par bateau vers l'Europe (Italie principalement, mais aussi Royaume-Uni et Allemagne), l'Asie (Japon) et l'Australie. La principale destination de ce produit reste l'Italie.

En 2004, les quantités exportées atteignaient **120.3 t** (voir le détail en annexe 15). Le **prix d'achat** au pêcheur varie entre **200 et 240 FCFP/kg**, selon l'acheteur. (Les bêtes sont achetées entre 700 et 1000 FCFP/kg). Le **prix à l'export** dépend des cours internationaux : il oscille entre **300 et 400 FCFP/kg**, selon la destination et l'année.

Figure 27 : Circuit de commercialisation des coquilles de trocas et ses acteurs identifiés



7.3. Bêches de mer

- Espèces concernées et forme de commercialisation

On a pu identifier une dizaine d'espèces pêchées en vue d'être commercialisées (voir annexe 2). Certains colporteurs et pêcheurs nous ont unanimement signalé qu'il fallait aller chercher les espèces à des distances et des profondeurs de plus en plus importantes et que certaines espèces autrefois sans valeur étaient aujourd'hui commercialisées. Les bêches de mer sont achetées aux pêcheurs à l'état **frais, salé ou sec**, selon le niveau de la transformation effectuée.

- Circuit de commercialisation (Figure 28)

En 2002, environ 16% en quantité de la production de bêches de mer commercialisée provenait de la Province Nord (*Anonyme, 2004c*). La majorité provient de la Province Sud où sont établies les sociétés de pêche, bien qu'elles aillent pêcher parfois jusqu'aux Chesterfields. Les bêches de mer sont expédiées par avion ou bateau vers l'Asie (Honk-Kong, Chine), l'Australie (Sydney), . Parmi ces destinations, l'Australie et Hong-Kong restent les plus importantes.

En 2004, les quantités exportées atteignaient **81t** (voir le détail en annexe 15), avec 60 % des ventes (en quantité) à destination de l'Australie et 38 % à destination de Hong-Kong.

- Prix

Le **prix d'achat** au pêcheur dépend de :

- la **présentation du produit** (frais, salé ou sec)
- l'**espèce**.

On note 2 grands groupes d'espèces en terme de valeur :

- espèces à valeur commerciale élevée : holothurie grise ou de sable (sandfish), tété (noire et blanche) (teatfish), mouton.
- espèces à valeur commerciale plus faible : holothurie noire (blackfish), greenfish, ananas, mauritiana.

Pour une même espèce et un même état, les prix à l'achat peuvent varier selon :

- la **qualité** du produit : cela concerne surtout les produits déjà transformé (sec). En effet, si cette transformation est mal réalisée, le produit perd énormément de valeur à la vente à l'export. Face à ce problème, deux attitudes ont été adoptées par les revendeurs : certains ont décidé de former les pêcheurs à une bonne technique de traitement, alors que d'autres préfèrent acheter le produit frais salé.
- La **taille** du produit. C'est le cas pour l'holothurie grise par exemple.
- Les **prix à l'export**.

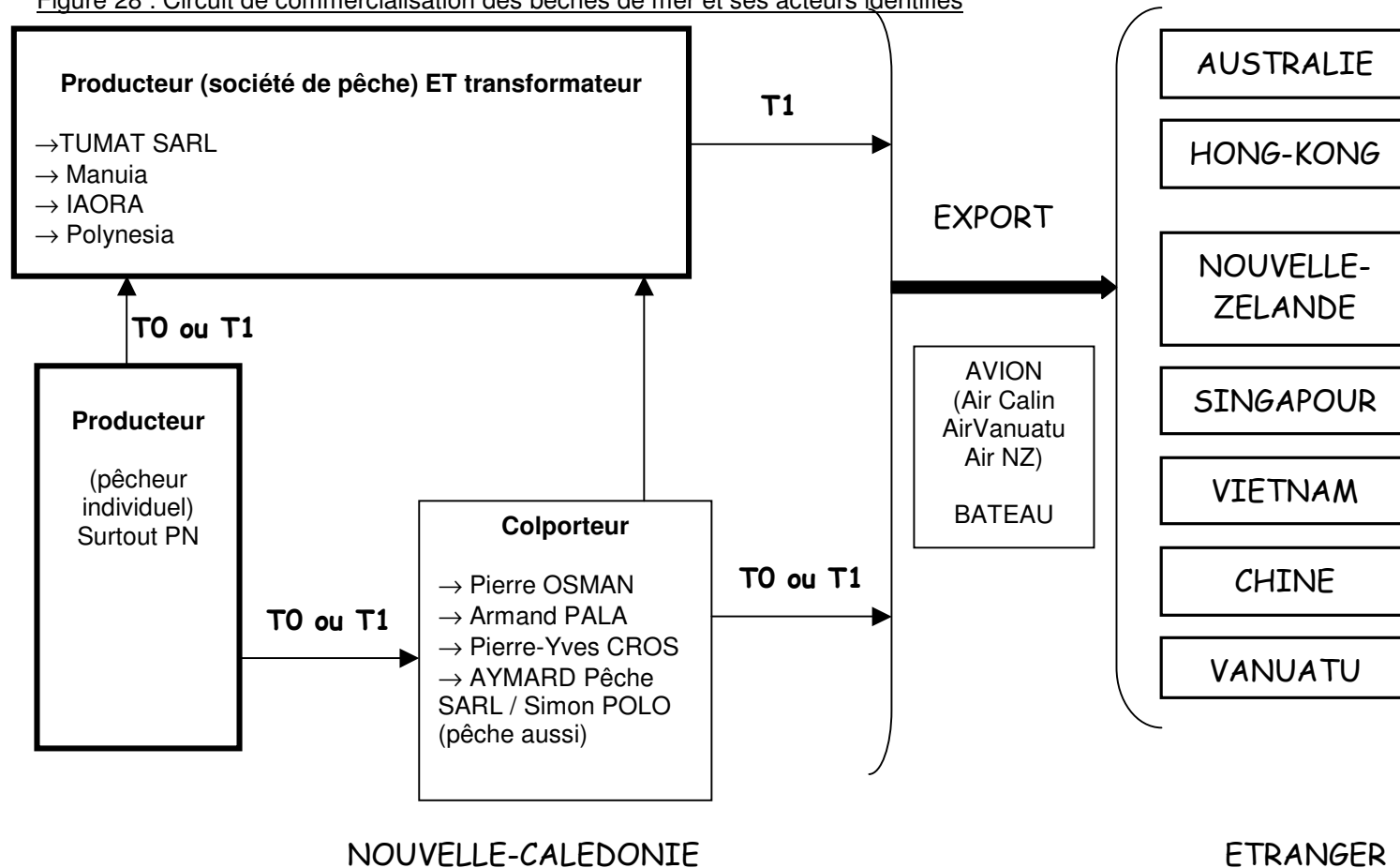
Le **prix à l'export** dépend des **cours internationaux** et de l'**acheteur**. Nous n'avons pu obtenir d'informations qu'auprès de 2 opérateurs. Les prix pour une même espèce étaient assez différents, ce qui laisse supposer que les prix varient de façon non négligeable en fonction de l'acheteur. Pour l'un des deux opérateurs les marges variaient entre 1000 et 1500 FCFP/kg.

On retrouve cependant les grands groupes d'espèces déterminés à partir des prix d'achat.

Tableau 21 : Prix moyens à l'exportation des différents genres d'holothuries (source : www.douane.gouv.nc)

Genre	Ex. d'espèce	Prix moyen à l'exportation (FCFP/kg)
Microthele	Tétés	1798
Thelenota	Ananas	1460
Actinopyga	Noire, Mauritiana	1417
Autres	?	3998

Figure 28 : Circuit de commercialisation des bêches de mer et ses acteurs identifiés



Traitements réalisés :
T0 : fraîches, salées
T1 : cuites et séchées

7. CONCLUSION

Par cette étude, nous avons pu obtenir une meilleure compréhension des mécanismes structurant la commercialisation des produits de la pêche lagonaire en Nouvelle-Calédonie, des facteurs limitants et des critères potentiels conditionnant son futur développement.

En effet, nous avons pu améliorer la connaissance de l'organisation de circuits de commercialisation complexes, notamment en apportant des informations sur les différentes opérations intervenant entre la première vente des produits de la pêche et leur commercialisation au consommateur final (sources d'approvisionnement, interactions entre les différents opérateurs, quantités brassées par chaque groupe d'opérateurs, prix à l'achat et à la vente et mécanismes de formation des prix, coûts induits par les différents types d'opérations).

Cette étude a ainsi montré l'existence en Nouvelle-Calédonie de circuits commerciaux variés pour les produits lagonaire, dont la commercialisation vise essentiellement le marché local et en particulier la demande du principal pôle urbain du Territoire qu'est Nouméa. Ces circuits de commercialisation sont en grande partie officiels. Cependant, ils comprennent aussi quelques aspects informels et parfois des activités illégales (braconnage et vente au marché noir, en particulier dans le cas du crabe de palétuvier).

En se basant sur nos résultats, nous pouvons donc mieux caractériser l'état actuel de la commercialisation des produits de la pêche lagonaire sur le Territoire de Nouvelle-Calédonie en particulier en ce qui concerne les aspects suivants :

i) **Le volume des productions** estimées par cette étude est supérieur à ceux recensés par les services des pêches. Dans le cas des produits ciblés par la pêche à pied (crabes, poulpes), et des produits dont la part de vente directe est très importante (langoustes), les estimations sont très supérieures aux productions connues. Les volumes annuels commercialisés ont été estimés à (volume minimal) :

- Poisson lagonaire : 660 t/an
- Crabe de palétuvier : 96 t/an
- Langoustes et crustacés associés : 20 t/an
- Poulpe : 20 t/an

ii) **Les circuits de distribution** diffèrent selon le type de produit et la Province d'origine du produit et comportent un plus ou moins grand nombre d'opérateurs entre le producteur et le consommateur (le circuit le plus complexe concernant la vente du poisson). Globalement, les principaux centres de production sont situés en Province Nord et Province Sud, la Province des Iles jouant un rôle marginal en ce qui concerne le système étudié. Ainsi on trouve la répartition suivante en ce qui concerne l'origine géographique des produits par Province :

	Province Nord	Province Sud	Province des Iles	Indéterminé
Poisson lagonaire	49%	44%	1%	6%
Crabe de palétuvier	66%	34%	-	-
Langouste et crustacés associés	28%	69%	3%	-
Poulpe	44%	56%	-	-

Les poissons proviennent environ pour moitié de la Province Nord et pour moitié de la Province Sud; les crabes proviennent majoritairement de la Province Nord, alors que les langoustes et poulpes proviennent pour la plus grande partie de la Province Sud.

Du fait des restrictions appliquées à l'étude en ce qui concerne les opérateurs enquêtés (aucun restaurant, magasin ou particulier), seules les destinations finales concernant le marché nouméen ont pu être estimées (en ne prenant en compte que le marché et les GMS).

iii) **Le rôle joué par chaque type d'opérateurs** et l'importance de chaque type d'opérateur au sein du circuit varie selon le produit.

Les colporteurs jouent un rôle très important en ce qui concerne les productions de la Province Nord en permettant de les acheminer vers le marché principal qui est celui de Nouméa (notamment en ce qui concerne le poisson et les crabes), mais aussi pour la fourniture de glace, de petit matériel et parfois de vivres dans des endroits peu accessibles et éloignés de Nouméa.

Les pêcheurs de la Province Sud commercialisent en général leur poisson directement auprès des poissonniers du marché de Nouméa ou des poissonneries des grandes surfaces.

Sur le marché nouméen, les poissonniers du marché de Nouméa et les GMS se répartissent la commercialisation du poisson comme suit : 80/20 %.

Les coopératives joueraient un rôle important dans la commercialisation du poulpe et des langoustes.

iv) **La demande** semble principalement déterminée par les consommateurs du marché municipal de Nouméa, particulièrement en ce qui concerne le poisson, comme le montre la répartition des ventes hors circuit étudié ci-dessous.

	Poisson lagonaire	Crabe de palétuvier	Langouste et crustacés	Poulpes
Marché de Nouméa	75%	35%	38%	18%
Reste	22%	60%	40%	35%
Indéterminé	3%	49%	23%	48%

v) **La présentation des produits commercialisés** est majoritairement du frais, entier. Pour le poisson, la demande de filetage semble être en augmentation, de même que le créneau des plats préparés (salades de poisson, de poulpe, de coquillages). Plusieurs projets de laboratoires ont été signalés (découpe ou transformation).

Le problème de la congélation et décongélation du poulpe se pose, ainsi que celui de la commercialisation de langoustes mortes et de chair de crabe illégalement transformée.

vi) **La faible dispersion des prix** par catégorie d'opérateurs montre la bonne qualité de l'information et permet de procéder à des calculs de prix moyens.

Les produits à plus forte valeur commerciale sont les crustacés et mollusques. Les produits dégagant les plus fortes marges brutes sont la langouste et certains coquillages.

Les plus fortes marges brutes sont pratiquées par les opérateurs du bout de chaîne (vente au particulier). Cependant cette information est à moduler en prenant en compte les coûts liés à chaque type d'activité.

vii) **L'analyse des coûts** révèle que la main d'oeuvre est le facteur déterminant la viabilité de toutes les opérations étudiées. Lorsque l'on prend en considération les distances entre les points d'achat et les points de vente et le fait qu'un certain volume commercialisé, assez élevé, est nécessaire afin d'assurer la rentabilité de l'opération, mais que cela peut seulement être réalisé en collectant un grand nombre de petites quantités réparties entre des points d'approvisionnement dispersés, l'opportunité de réduire le temps nécessaire de collecte et donc les ressources humaines nécessaires à ce travail, semble donc limitée.

L'analyse des coûts suggère aussi que les poissonniers du marché de Nouméa opèrent de façon performante et viable, leur activité étant basée sur une relation établie entre certains pêcheurs et clients, qui commercialisent un volume suffisant et qui opèrent selon des fluctuations notamment saisonnières.

Les colporteurs en revanche semblent être assez sensibles à de plus petites variations des coûts, des prix et de la demande et sont donc susceptibles de souffrir à terme d'un approvisionnement faible en quantité et/ou d'une augmentation du coût de la main d'œuvre économiquement non supportable.

Les marges brutes sont variables. Elles reflètent cependant la nature diverse de la structure du marché des produits lagonaires en Nouvelle-Calédonie. D'après les différentes marges brutes qui s'appliquent par groupe de produits et, à l'intérieur de chaque groupe, par espèce, la possibilité de

mettre en place une pêche lagonaire compétitive en Province des Iles ne semble pas être envisageable de façon prometteuse. Dans le cas des productions de la Province des Iles il faut tenir compte des limitations d'un coût supplémentaire et non-négligeable de transport, d'un contrôle de la qualité (chaîne du froid) et de coûts de travail supplémentaires (collecte centralisée, acheminement par bateau, opérations liées à la chaîne du froid etc).

En résumé, les résultats suggèrent que tout développement futur pourrait cibler les espèces à haute valeur commerciale (aussi dans l'éventualité d'un développement à l'export), plutôt que de viser un développement en trop grosse quantité du volume destiné au marché local, qui reste limité.

Références bibliographiques

Anonyme, 2004c. *Plan d'action économique.* Province Nord Direction du Développement Economique et de l'Environnement (p. 107-136).

Anonyme, 2004d. *Rapport d'activité 2003.* Etablissement de Régulation des Prix Agricoles.

Anonyme, 2003a. *Etude pour la mise en place d'une démarche qualité sur les produits de la mer des Iles Loyauté.* Institut de la Qualité pour la Province des Iles Loyauté, Direction des Affaires Economiques (Convention 287/2002).

Anonyme, 2003b. *Mémento sur la réglementation des pêches maritimes.* Service de la Marine Marchande et des Pêches Maritimes.

Anonyme, 2002b. *Rapport d'activité 2001-2002.* Etablissement de Régulation des Prix Agricoles.

Anonyme, 1999. *Etude de marché sur les ventes de poissons sur la côte Est de la Grande Terre.* ADECAL.

Anonyme, 1992 à 2003. *Pêches maritimes et Aquaculture, les chiffres de 1990 à 2001.* Service de la Marine Marchande et des Pêches Maritimes.

Anonyme, 1992 à 2000. *Commercialisation des produits de la mer : résultats d'enquêtes hebdomadaires sur le marché de Nouméa.* Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, Service de la Marine Marchande et des Pêches Maritimes, La cellule économique.

Ekelmans B., Dudon J., 2001. *Le Marché des produits de la Mer en Province Nord en 2001.* Astri Centre d'Affaires pour la Province Nord.

Mounier J., 2003. *Synthèse annuelle : prix des produits de la mer au marché municipal de Nouméa en 2003.* Service de la Marine Marchande et des Pêches Maritimes, Observatoire socio-économique de la filière hauturière.

Quidet C., 2000. *La pêche artisanale en Province Nord, Etats des lieux.* Province Nord, Direction du Développement Economique et de l'Environnement, Service de la Mer.

Autres références sur le sujet

Anonyme, 2004a. *Estimation de la consommation en produits de la mer en Nouvelle-Calédonie, Chiffres extraits des études MBA Louis Harris réalisées pour l'ERPA.* Etablissement de Régulation des Prix Agricoles, 1 p.

Anonyme, 2004b. *La Cigogne, du poisson fumé à l'industrie.* Made in Nouvelle-Calédonie, n°2, Avril 2004, 2 p.

Anonyme, 2002a. *Développement d'une pisciculture diversifiée d'eau de mer en Nouvelle-Calédonie : Etude préliminaire en vue de la sélection des espèces-cibles.* Sobretah pour l'ADECAL.

Anonyme, 1998. *ERPA Poissons, Etude omnibus d'avril 1998.* Agence Concept.

Anonyme, 1995. *Etude de marché sur les produits de la mer (tome 1),* Réalisé au profit de la Province des Iles Loyauté. Pacific consultants.

Anonyme, 1994. *Etude de marché sur les produits de la mer (tome 1),* Réalisé au profit de la Province Sud. Pacific Consultants.

Aubert E., 2000. *Le suivi des activités des pêches commerciales des Iles Loyauté, Au-delà des obligations réglementaires, l'élaboration d'une procédure d'encadrement de la profession.* Direction des Affaires Economiques/Province des Iles Loyauté, ENSAR, Mémoire de DAA (spécialisation halieutique), 60 p. + annexes (tome 2).

Carteret Y., 2001. *Schémas directeurs pour le développement économique en Province des Iles Loyauté.*

Dolacinski B., Collignan A., 1995. *Valorisation des produits de la mer à Ouvéa, Proposition de projet.* CIRAD-SAR, Département des systèmes agroalimentaires et ruraux, 20 p.

Gaudin A., 1995. *Création d'une activité de transformation des produits de la mer en Nouvelle-Calédonie,* Rapport de mission réalisée pour l'ADECAL, 24 p.

Labrosse P., Letourneur Y., Audran N., Boblin P., Malestroit P., Paddon J., (Coordinateur scientifique : Kulbicki M.), 1997. *Evaluation des ressources en poissons démersaux commerciaux des lagons de la Province Nord de la Nouvelle-Calédonie : résultats des campagnes d'échantillonnage de la zone ouest,* Conventions Sciences de la mer n° 17, ORSTOM Nouméa, 110 p.

Labrosse P., Letourneur Y., Audran N., Boblin P., (Coordinateur scientifique : Kulbicki M.), 1996. *Evaluation des ressources en poissons démersaux commerciaux des lagons de la Province Nord de la Nouvelle-Calédonie : résultats des campagnes d'échantillonnage de la zone nord,* Conventions Sciences de la mer n° 16, ORSTOM Nouméa, 118 p.

Labrosse P., Letourneur Y., Audran N., Boblin P., Paddon J., (Coordinateur scientifique : Kulbicki M.), 1997. *Evaluation des ressources en poissons démersaux commerciaux des lagons de la Province Nord de la Nouvelle-Calédonie : résultats des campagnes d'échantillonnage de la zone est,* Conventions Sciences de la mer n° 20, ORSTOM Nouméa, 130 p.

Leopold M., 2000. *Evaluation de la production halieutique par la consommation en milieu insulaire : l'exemple d'Ouvéa dans le Pacifique sud.* IRD de Nouméa, ENSAR, Mémoire de DAA (spécialisation halieutique), 50 p. + annexes (tome 2).

Perret C. (dir.), 2002. *Perspectives de développement pour la Nouvelle-Calédonie. Chapitre II : Pêche et aquaculture en Nouvelle-Calédonie.* Presses Universitaires de Grenoble, p. 43-89.

Virly S., 2000. *La pêche vivrière et plaisancière dans les lagons de Nouvelle-Calédonie, Synthèse d'enquêtes et recommandations* (commanditaire : IRD, dans le cadre du programme ZoNéCo), 6p.

ANNEXES

ANNEXE 1 : METHODOLOGIE DETAILLEE DE L'ETUDE

Une approche par enquête auprès des opérateurs commerciaux a été adoptée afin de récolter les informations voulues sur la commercialisation des produits lagunaires.

1 Mise en place des enquêtes

La mise en place des enquêtes a été effectuée en trois parties :

- 1) sélection des produits retenus
- 2) identification des opérateurs ciblés
- 3) choix d'un mode de récolte de l'information approprié.

1-1 Produits de la mer retenus

En fonction des classes de produits définies dans les études précédentes, les principales catégories de produits de la mer ci-dessous ont été retenues pour l'étude en cours :

- poissons récifo-lagonaires,
- langoustes et crustacés autres que crabes de palétuvier,
- crabes de palétuvier,
- coquillages (y compris les bêtes de trocas),
- céphalopodes,
- bèches de mer,
- coquilles de trocas.

Les espèces faisant partie des catégories ci-dessus apparaissent sous leur nom vernaculaire dans l'exemplaire des questionnaires en annexe 2.

1-2 Groupes cibles d'opérateurs retenus

Pour évaluer les flux de commercialisation formels de produits de la mer en Nouvelle-Calédonie sur l'ensemble du territoire, entre les îles et les régions, l'accent a été mis sur les acteurs de la commercialisation situés entre le producteur et le consommateur. Ainsi, les producteurs primaires (qui pêchent uniquement) et les consommateurs n'ont pas été retenus comme source d'information. Neuf catégories d'opérateurs ont donc été distinguées :

- coopérative, (groupement, association de pêcheurs),
- colporteur,
- poissonnier,
- GMS¹ (possédant une poissonnerie),
- grossiste,
- transformateur (traiteur produisant des salades, des mousses... et assurant le fumage),
- restaurateur (restaurants, gîtes..),
- collectivité (écoles, internats, hôpitaux, armée...),
- magasin.

Le rôle et la contribution de chacune de ces neuf catégories d'opérateurs varient non seulement en fonction de leur type d'activité, mais aussi de manière notable pour ce qui est de la qualité (nature) et de la quantité de produits de la mer qu'ils commercialisent.

Un même intervenant pouvant conduire de front deux, voire plus, de ces neuf activités, il a fallu définir des sous-groupes, lorsque nécessaire. Cette classification sera détaillée dans l'exposé des résultats.

Au vu des objectifs de cette étude et des délais impartis, les travaux se sont concentrés sur les sources d'information les plus importantes et les plus fiables (selon la nature et la quantité des produits traités). La priorité a donc été accordée aux six premières catégories, alors que les catégories Restaurateur, Collectivité et Magasin ont été exclues. Cette sélection se justifie par le fait que ces trois

¹ Grandes et Moyennes Surfaces

catégories se caractérisent par un grand nombre de petites opérations et commercialisent chacune de petites quantités. En outre, elles constituaient le dernier maillon de la chaîne de commercialisation. On a donc estimé que les flux que représentaient ces trois catégories pouvaient être évalués indirectement. Le rôle et la contribution des restaurateurs, des collectivités et des magasins avaient de plus déjà fait l'objet de plusieurs études, dont les résultats sont disponibles.

A l'échelle du Territoire, le principal pôle de consommation en produits de la mer achetés reste Nouméa. Ainsi, pour la réalisation des enquêtes il a été pris comme point de départ les principaux points de vente existant à Nouméa (poissonniers du marché et poissonneries des GMS) afin de déterminer les caractéristiques des flux commerciaux, pour ensuite remonter les réseaux de commercialisation jusqu'aux producteurs. La deuxième étape des enquêtes concerne donc les colporteurs.

La liste définitive des intervenants conduisant une ou plusieurs des six activités retenues a été établie à partir des renseignements fournis par les services administratifs (SMMPM, Provinces, fichier des entreprises de la CCI) ou obtenus de manière informelle au cours des enquêtes.

La liste complète des intervenants concernés figure à l'annexe 3 du présent rapport.

1-3 Mode de récolte de l'information

L'enquête a été menée par questionnaires.

Ce type d'approche a été adopté afin de se baser pour l'estimation des flux sur les chiffres moyens des achats et ventes donnés de tête.

En effet, les personnes concernées ne sont que rarement disponibles et pour peu de temps. De plus, peu sont enclin à donner accès à leur comptabilité ou à s'y plonger pour en extraire les chiffres utiles. Les renseignements à recueillir devaient permettre de décrire le type d'opérations, la qualité, la quantité et le prix des produits de la mer commercialisés, les fournisseurs et les clients (provenance et destination).

Des questionnaires uniques ont été élaborés. Ainsi, les informations ont été recueillies de manière identique auprès de chaque catégorie d'intervenants interrogés, et elles peuvent aisément être comparées (les questionnaires figurent en annexe 2).

L'étude visait à interroger tous les opérateurs retenus.

Tous les entretiens ont eu lieu en face-à-face, sur rendez-vous. Si une personne n'était pas disponible pour un entretien en face-à-face, les informations d'ordre quantitatif du premier volet étaient recueillies par téléphone.

Le questionnaire comportait deux parties. La première partie, entièrement structurée, était constituée de questions fermées permettant de recueillir des données sur 5 points principaux. Il s'agissait au premier abord de savoir qui conduisait des activités de commercialisation et à quelle étape dans la chaîne ou le circuit, quels étaient les types de produits commercialisés, en quelle quantité et sous quelle forme, quels étaient les prix d'achat et de vente des produits commercialisés, qui étaient les fournisseurs (catégorie et zone géographique) et les clients (catégorie et zone géographique). La seconde partie comportait quelques questions ouvertes visant à évaluer le niveau de satisfaction personnelle de chaque personne interrogée, et les éléments qui pourraient être améliorés.

Les principaux sujets abordés dans le questionnaire du premier volet étaient les suivants :

1) Renseignements sur l'entreprise

Les renseignements permettant d'identifier la source des informations étaient consignés. Il s'agissait aussi de classer l'entreprise dans une des six catégories principales ou dans un sous-groupe combinant des catégories.

2) Achats

Cette partie visait à évaluer ce qui est acheté par l'opérateur. Il s'agissait de récolter les informations par grand groupe de produits à savoir les poissons récifo-lagonaires, les langoustes et crustacés, les crabes de palétuvier, les coquillages (y compris les bêtes de trocas), les céphalopodes, les bêtes de mer ainsi que les coquilles de trocas. En outre, certaines questions permettaient de rendre compte d'une éventuelle saisonnalité des approvisionnements. Pour chaque espèce, les prix à l'achat et à la

vente ont été demandés, et si possible les quantités. Le type de fournisseur a été enregistré, en fonction de catégories définies.

3) Conservation, stockage, transformation

Cette rubrique avait pour objet d'établir si des opérations de conservation, stockage ou transformation avaient lieu, et dans ce cas, quels étaient les produits et les quantités concernés. Pour la transformation, cela intéressait essentiellement les bûches de mer.

4) Vente

Il s'agissait d'évaluer ce que vendait l'opérateur. Les questions de cette rubrique suivaient le même schéma que celles de la rubrique (2) « Achats », mais avec des questions supplémentaires relatives aux pertes éventuelles de produits.

5) Prix

Une série de questions devaient permettre de cerner les prix, les fluctuations et les mécanismes de fixation des prix de certains produits dans certaines conditions.

6) Entretien

Cette rubrique et ses questions de type ouvert visaient à obtenir une appréciation qualitative du secteur d'activité et éventuellement des informations sur le devenir de l'entreprise.

7) Spécial Colporteurs

Cette nouvelle rubrique a été ajoutée pour essayer de mieux cerner le rôle des colporteurs dans le système. Les questions cherchaient en particulier à établir si les colporteurs ont ou non d'autres fonctions en plus de la commercialisation de produits de la pêche (fourniture de matériel, etc.).

2 Traitements des données

Les données quantitatives concernant les informations recueillies sur les prix et les volumes commercialisés ont été saisies sous Excel.

Les données à caractère qualitatif ont fait l'objet d'une synthèse.

2-1 Quantités

a) Evaluation des volumes annuels

- Les quantités à la vente sont estimées comme étant égales aux quantités à l'achat pour tous les produits sauf pour le crabe.
En effet, en dehors du cas du crabe pour lequel certains colporteurs ont déclaré subir des pertes de 10% environ en poids entre l'achat et la vente², les opérateurs n'ont pas signalé de perte.
- Les données d'achat et de vente ont le plus souvent été recueillies à la semaine, parfois au mois mais rarement à l'année, le commerçant n'ayant souvent pas assez de recul pour fournir les quantités annuelles moyennes achetées sans consulter sa comptabilité. Or la production lagonaire est caractérisée par une importante irrégularité des approvisionnements. Ainsi, afin de réaliser l'extrapolation à l'année, il n'était pas possible de considérer que la quantité moyenne donnée était valable 52 semaines par an.
Parfois l'opérateur précisait que la quantité annoncée n'était valable que pour une période déterminée ou qu'il avait de lui-même ramené les quantités achetées à une valeur hebdomadaire moyenne en tenant compte de la forte variabilité des approvisionnements. Mais dans les autres cas, il déclarait acheter en cette quantité « toute l'année » et il était nécessaire d'appliquer des coefficients de correction aux informations recueillies.
Ces coefficients varient selon les types de produits, car il faut aussi tenir compte de leur saisonnalité biologique et/ou des périodes d'interdiction de commercialisation.

² Ces pertes comportent les crabes morts et les pertes de poids dues à la dessiccation

Tableau 1 : Récapitulation des coefficients de pondération appliqués aux quantités déclarées dans le but d'extrapoler à l'année

Type de produit	Données hebdomadaires	Données mensuelles	Données semestrielles
Poissons	46 ³	11	2
Picots ⁴	25	6	/
Céphalopodes	16 ou 20 ⁵	4 ou 5 ³	/
Crabes de palétuvier ⁶	40	9.5	/
Langoustes ⁷	12	3	/

Remarque : cas du poisson

Tous les chiffres ont été recueillis pour du poisson entier vidé (forme sous laquelle la majorité des transactions en poisson lagonaire sont effectuées au niveau des opérateurs enquêtés). Aucune correction n'est de plus appliquée entre l'achat et la vente sauf lorsqu'il a été spécifié que le poisson était revendu en filet : à ce moment là, on a multiplié par 2.

- Lorsque les retours de données des enquêtes réalisées n'étaient pas de 100%, il n'a été réalisé aucune correction afin d'extrapoler l'information obtenue auprès de l'échantillon disponible à l'ensemble des opérateurs à considérer. En effet, la plupart du temps, si les informations n'étaient pas disponibles c'était qu'il s'agissait d'achats en petites quantités et assez rares ou de façon très irrégulière.

b) Vérification des informations récoltées

Une vérification des données a pu être effectuée par recoupement d'informations.

- Grâce aux quantités déclarées des pêcheurs.**
Cela nous a permis d'effectuer les vérifications des quantités vendues par les pêcheurs détenant une stalle au marché de Nouméa.
Ce genre de vérification a pu être appliqué aux achats de certains opérateurs, mais pas de tous car il aurait pour cela fallu demander les noms de tous les pêcheurs fournisseurs pour pouvoir faire une vérification complète, ce qui n'a pas été effectué dès le début des enquêtes. De plus, il faut rester prudent en ce qui concerne ce genre d'information, car comme on l'a vu plus haut, les déclarations des pêcheurs ne sont pas nécessairement complètes. Ainsi, il n'est pas forcément justifié de les utiliser pour valider ou revoir à la baisse les achats des colporteurs ou des poissonniers. Mais cela permet tout de même d'obtenir une idée de l'ordre de grandeur de la production : si la différence entre celle déclarée par l'acheteur et celle déclarée par le pêcheur est trop importante, on peut vérifier la production du pêcheur sur plusieurs années consécutives, ou se renseigner à nouveau auprès de l'opérateur enquêté.
- Par comparaison des achats des opérateurs du niveau suivant dans la chaîne.** Cela a permis de réajuster les données en donnant le plus de crédit à la quantité achetée déclarée. En effet, on a remarqué que les personnes enquêtées peuvent facilement donner les quantités qu'ils achètent, mais moins facilement celles qu'ils vendent.
- Enfin, **par vérification des bilans des sociétés déposés auprès du greffe du tribunal mixte de commerce⁸.**

³ on suppose que les pêcheurs ne sortent pas en moyenne 6 semaines par an (durée estimée à partir d'entretiens avec les pêcheurs)

⁴ le picot n'est autorisé à la commercialisation que 7 mois par an

⁵ espèces à forte saisonnalité biologique : le coefficient a été appliqué selon la période d'achat plus ou moins étalée en fonction l'opérateur

⁶ la commercialisation des crabes est interdite 2 mois de l'année

⁷ la commercialisation est très saisonnière, concentrée sur 2 mois pour l'essentiel

⁸ En effet, les sociétés ont pour obligation d'y déposer leurs comptes annuels, de sorte qu'il est possible d'avoir accès à leur bilan.

Cela permet de pouvoir vérifier la validité des données récoltées en calculant approximativement le CA à partir des déclarations des quantités et des prix à l'achat et à la vente recueillies lors des enquêtes.

Il a été ainsi possible d'obtenir le bilan de 4 sociétés sur 17 identifiées.

2-2 Prix

Les prix moyens à l'achat et à la vente recueillis ont été saisis par type de produits et d'opérateurs. Une moyenne a ensuite été effectuée pour chaque catégorie ainsi définie. Les marges brutes moyennes ont été ensuite déduites.

3 Résultats concernant la méthodologie

3-1 Les problèmes rencontrés lors des enquêtes

- Dans l'ensemble, les opérateurs interrogés ont bien coopéré. Cependant, certains ont été réticents pour répondre aux questions posées dans le cadre des entretiens, notamment en ce qui concerne les opérateurs traitant des bêtes de mer. Cette partie de l'étude était la plus sensible de par une forte concurrence pour trouver des fournisseurs donc un secret maintenu au niveau des prix surtout et des quantités par peur de la concurrence.
- En ce qui concerne les **ventes**, il a été très difficile (voire impossible) d'obtenir des données par destination sur les produits commercialisés, et même d'obtenir une estimation de leur répartition en pourcentage.
On peut penser que :
 - soit les opérateurs n'ont réellement pas d'idée précise de la répartition de leurs ventes
 - soit ils ne souhaitent pas donner ce genre de précision par peur de divulguer des informations sur leurs clients.
- Les opérateurs n'étaient pas souvent capables d'estimer leurs **transactions annuelles**. Il a donc rarement été possible de récolter des données à l'année. Cependant pour les produits très saisonniers (langouste, poulpe), dont la vente est regroupée sur quelques mois, la quantité commercialisée pouvait en général être renseignée à l'échelle de la saison.
- Lorsque les quantités achetées s'avèrent être faibles et très irrégulières, la qualité des données recueillies laisse à désirer car les opérateurs ne pouvaient pas donner d'information de fréquence ni de quantité moyenne.
- La durée des entretiens dépendait des caractéristiques de l'activité de la personne enquêtée (commercialisation d'un plus ou moins grand nombre de produits, plus ou moins grand nombre de fournisseurs ou de clients). En général, les entretiens étaient assez longs : de trente minutes à plus d'une heure.
Lorsque la durée de l'entretien devenait trop importante, l'accent était mis sur les informations les plus importantes, c'est à dire celles concernant les principaux produits : en l'occurrence, les poissons et crabes de palétuvier.
La récolte de données pour les autres produits est donc parfois assez incomplète.

3-2 Niveau de détail des données recueillies

Etant donné la précision des informations obtenues, la présentation des résultats n'est possible que **par grands types de produits**.

Le détail au niveau des espèces était impossible excepté dans le cas de produits remarquables comme les crabes de palétuvier, les langoustes (cependant celles-ci sont souvent commercialisées avec les popinées et cigales) et les coquilles de trocas.

Mais ceci n'est valable que pour les sociétés et de nombreuses entreprises de commerce de produits de la mer sont enregistrées en nom propre.
De plus, parmi les quelques entreprises enregistrées en sociétés certaines n'ont pas déposé leurs comptes annuels.

En ce qui concerne le poulpe, bien que ce produit soit assez facilement isolable du fait de sa particularité, les trop faibles quantités commercialisées n'ont pas permis une récolte optimale de l'information.

Pour les poissons, une étude au niveau spécifique est impossible avec l'approche utilisée.

En effet, bien que certaines méthodes de pêches soient adaptées à certaines espèces, et certains pêcheurs soient spécialisés (par exemple, les pêcheurs de maquereaux dans le sud ou de perroquets à bosse dans le Nord), dans la plupart des cas les pêcheries sont **multi-spécifiques** et la demande des acheteurs ne cible pas certaines espèces en particulier, mais est orientée vers tout un éventail de produits.

ANNEXE 2 : QUESTIONNAIRES UTILISES LORS DES ENQUETES

N° :

1) Identification

- a) Nom : _____
- b) Type d'entreprise : _____
- c) Adresse : _____
- d) Téléphone : _____ / Fax : _____
- e) e-mail : _____
- f) Nom de la personne rencontrée : _____
- g) Depuis combien d'année exercez-vous votre activité ? _____
- h) Avez-vous suivi une formation en relation avec votre activité (vente, qualité, découpe...) : _____

2) Activités

- a) Pêche
- b) Transport
- c) Transformation
- d) Vente
- e) Export
- f) Autre (préciser) : _____
- _____
- _____

3) Types de produits concernés

(classement par importance +quantités annuelles)

- Poissons : RL _____ / P _____
- crabes de palétuvier _____
- langoustes et autres crustacés _____
- céphalopodes : poulpe, calamar, seiche _____
- coquillages (intégrant trocas bêtes et bénitiers) _____
- bêtes de mer _____
- coquilles de trocas _____

4) Renseignements complémentaires

- i) Affiliation a une société ? O / N _____
- j) Collaborateurs / sous-traitants ? O / N _____
- _____
- k) Nombre d'employés :
- temps plein : _____
 - temps partiel : _____

Ont-ils suivi une formation en rapport avec votre activité ? O / N _____

2- ACHAT

N°:

**Type : vous-même, pêcheurs en particulier, tribus, colporteurs, poissonniers, grossistes, autres*

*** Produits : poissons RL, langoustes et autres crustacés, céphalopodes : poulpe, calamar, seiche, crabes de palétuvier, coquillages, bèches de mer, trocas / coquille, poissons pélagiques*

****Formes : Vivant, Frais entier, Congelé entier, Transformé (préciser le type de transformation : vidé, fileté, étêté, séché, salé...)*

Fournisseurs

Type*	Identité/Nb	Lieu	Fréquence d'achat	Produit ** (voir si spécialisation pour un type de produit ou une espèce)	Quantité moyenne kg	Forme***	Nb de sem ou de mois /an

2-2 Poissons

N°:

Espèce	<i>cocher</i>	Forme	Quantités	Provenances	Prix		Variations prix ? O/N	Si oui : raison ? (saison, lieu d'achat, qualité, quantité de l'offre, compétition...)
		Achat/Vente	Achat/Vente		Achat	Vente		
Aiguillette								
Baleinier								
Barbillon								
Bec de cane								
Barracuda								
Bossu								
Bossu blanc								
Bossu d'herbe								
Bossu doré								
Carangue								
Castex								
Crocro/Yoyo								
Lanterne								
Loches								
Loche bleue								
Loche crasseuse								
Loche grisette								
Loche ronde/ L. cabillaud								

Loche rouge								
Matu								
Blanc-blanc								
Mékoua								
Mulets								
Queue bleue								
Mulet Blanc								
Queue jaune								
Espèce	<i>cocher</i>	Forme	Quantités	Provenances	Prix		Variations prix ? O/N	Si oui : raison ? (saison, lieu d'achat, qualité, quantité de l'offre, compétition...)
		Achat/Vente	Achat/Vente		Achat	Vente		
Mulet noir								
Petits mulets								
Napoléon								
Papillon								
Perroquets								
Perroquet bleu								
Perroquet à bosse								
Maito								
Picot kanak								
Picot gris								
Picot rayé								
Pouatte								

Raie								
Requin de récif								
Rouget de nuit								
Rouget de palétuvier/Vieille de pal								
Jaunets								
Rouget de jour								
Saumonée								
Tazar du lagon								
Maquereau								
Dawa								
Prête								
Sardine								
Wiwa								

2-2- Crustacés

N°:

Espèce	cocher	Forme	Quantités	Provenances	Prix		Variations prix ? O/N	Si oui : raison ? (saison, lieu d'achat, qualité, quantité de l'offre, compétition...)
		Achat/Vente	Achat/Vente		Achat	Vente		
Crabe de palétuvier								
Crabe batailleur								
Crabe de cocotier								
Crabe domino								
Crevette de mer								
Langouste								
Langouste Porcelaine								
Popinée								
Cigale								

N°:

2-2- Céphalopodes

Espèce	cocher	Forme	Quantités	Provenances	Prix		Variations prix ? O/N	Si oui : raison ? (saison, lieu d'achat, qualité, quantité de l'offre, compétition...)
		Achat / Vente	Achat/Vente		Achat	Vente		
Poulpe								
Calamar								
Seiche								

2-2- Coquillages

N° :

P	Espèce	cocher	Forme	Quantités	Provenances	Prix		Variations prix ? O/N	Si oui : raison ? (saison, lieu d'achat, qualité, quantité de l'offre, compétition...)
			Achat / Vente	Achat/Vente		Achat	Vente		
	Araignée								
	Bénitier								
	Bigorneau								
	Clap-clap								
	Coquilon / Toli								
	Grisette								
	Huître de palétuvier								
	Huître pintadine								
	Huître de roche								
	Palourde								
	Pétoncle								
	Porte-montre								
	Sauteur								
	Troca								

2-2- Bêches de mer / Coquilles Trocas

N°:

Espèce	cocher	Forme	Quantités	Provenances	Prix		Variations prix ? O/N	Si oui : raison ? (saison, lieu d'achat, qualité, quantité de l'offre, compétition...)
		Achat / Vente	Achat/Vente		Achat	Vente		
Ananas								
Mauritana								
Noire rond								
Noire long								
Tété noire								
Tété blanche								
Greenfish								
Grise/sable G								
Grise/sable M								
Grise/sable P								
Mouton								
Curry								
Coquille Troca								

3-1-CONSERVATION / STOCKAGE

1) Stockez-vous les produits achetés (/ pêchés) jusqu'à la revente ? O / N

Si oui, quels produits, en quelle quantité comment, où et pour quelle durée maximale ?

Produit	Quantité	Forme*	Lieu	Durée max

**Forme : réfrigération, congélation*

3-2 -TRANSFORMATION

2) Transformez –vous certains de vos produits ? O / N

Produit	Type transfo*	Quantité	Régularité/ Fréquence	Lieu	Destination**

**Type de transformation filetage, séchage, fumage, salage, autre...*

***Pour quel destination : Export (préciser pays et entreprises), Local (préciser la clientèle)*

N°:

4- VENTE

**Type : particuliers (commandes, porte à porte, marché, magasin, GMS), GMS, restaurants, poissonniers, magasins, collectivités, transformateurs, export, autres*
** *Produits : poissons RL, langoustes et autres crustacés, céphalopodes : poulpe, calamar, seiche, crabes de palétuvier, coquillages, bèches de mer, trocas / coquille, poissons pélagiques*
****Forme sous laquelle est vendue le produit : Vivant, Frais entier, Congelé entier, Conditionné Transformé (préciser le type de transformation : vidé, fileté, étêté, séché, salé...).*

Clients

Type*	Identité/Nb	Lieu	Fréquence de vente	Produit ** (voir si spécialisation pour un type de produit ou une espèce)	Quantité moyenne kg	Forme***	Nb de sem ou mois / an

5- PRIX (suite)

N°:

1) Quelles sont les variables déterminant vos prix d'achat ?

2) Quelles sont les variables déterminant vos prix de vente ?

- prix d'achat
- espèce
- saison
- lieu d'achat ou de vente
- qualité

- transformation
- promotion
- offre
- demande
- offre / demande

- prix
imposé

3) Au marché : variation du prix au cours de la matinée ?
Toujours / Parfois (fréquence?) / Jamais

Pourquoi ?

4) Quel est le prix le plus haut que vous puissiez fixer pour vos achats ?

Quels sont les facteurs qui le déterminent ?

Picot	Perroquet	Dawa	Bec	Bossu	Maquereau	Mulet	Langouste

Crabe pal	Poulpe	Seiche	Troca	Bénitier	Bigorneau	Araignée	Palourde

5) Quel est le prix le plus bas que vous puissiez fixer pour vos ventes ?

Quels sont les facteurs qui le déterminent ?

Picot	Perroquet	Dawa	Bec	Bossu	Maquereau	Mulet	Langouste

Crabe pal	Poulpe	Seiche	Troca	Bénitier	Bigorneau	Araignée	Palourde

N° :

6- ENTRETIEN

1) Bénéficiez-vous de subventions ?

a) Au transport : O/ N

Si oui, montant :

b) Autres aides ? Type et montant :

2) Faites vous appel à un transporteur ? O / N

Si oui, qui ?

3) Avez-vous des projets pour l'évolution de votre entreprise ?

4) Quel est votre niveau de satisfaction par rapport à votre activité en général ?

(Qualité, Irrégularité de la production ? Organisation ? Souhaits ? Idées ?)

- - -	- -	-	+	++	+++
-------	-----	---	---	----	-----

Quelles sont pour vous les améliorations principales qui permettraient d'atteindre la situation +++ ? (classer par ordre d'importance vos remarques)

7- SPECIAL COLPORTEURS

Autres services rendus

- a) Glace, sel, sacs, bidons, tout ce qui concerne la conservation (laissé à l'aller ?)

ANNEXE 3 : LISTE DES OPERATEURS ENQUETES

Poissonniers du Marché de Nouméa	Capecchi
	Deschamps Dominique
	Deschamps Jean-Pierre
	Guillaume
	Kiwada (Poncelet)
	Kolokimoana Christine
	Kolokimoana David
	Li-Khau / Uparu
	Morlet
	Ollivier
	Olonde
	Perronnet
	Raban
	Rolland
	Sodefich (Maillet)
	Song
	Thalassa (Roustan)
	Toi
Colporteurs	Areski Alex
	Chenu/Mezieres
	Chung Eric
	Dubois Michèle
	Harmmasa
	Boi Henriette
	Maperi
	Menaouer Ginette
	Ponidja Michel
	Roustan Jean
	Said ben Toumi
	Unger Patrick
	Young Serge
Poissonneries Hors Marché	Au beau rivage
	La rascasse
	Menaouer
GMS	Cap Fraicheur
	Carrefour
	Casino Johnston
	Champion Ducos
	Champion N'Gea
	Géant Ste Marie
	Magéco
	Super U Kamere
Transformateurs	Cigogne
	Délices de l'Océan
	Grand large
	Reflets de l'océan

GIE Coopératives Associations	Association ADEVY
	Association des Pêcheurs de Maré
	Association des pêcheurs d'Ouvéa
	Association MARA JATI
	GIE Wabwana
	GIE Wedalik
Grossiste Import Export Stockage	SODEBEL
	France Calédonie Tropic Export
	Nouméa Volailles
	Pacific Sea Food
	SEDEF

Circuits Bêches de mer / Coquilles de trocas

Société de pêche	IAORA
	Manuia
	Polynesia
	TUMAT SARL
Colporteurs	AYMARD Pêche SARL
	Osman Pierre
	Pala Armand

ANNEXE 4 : LES REMARQUES DES OPERATEURS SUR LEUR PROFESSION : CONSTATS ET AMELIORATIONS SOUHAITEES

Cette partie se contente de synthétiser les remarques émises par les personnes enquêtées.

Colporteurs/ Coopératives	Poissonniers pêcheurs	Ensemble des poissonniers du marché	GMS
• Approvisionnement - souhait de plus de régularité de la part des pêcheurs, - souhait de quantités fournies plus importantes, - attente d'une certaine qualité. • Glace / Conservation - Certains rencontrent des problèmes au niveau du glaçage des produits par les pêcheurs, d'autres au contraire sont satisfaits (« les gens habitués à la pêche utilisent bien la glace »). - Beaucoup signalent le problème de l'approvisionnement des pêcheurs du Nord en glace. • Label d'origine Certains opérateurs se sont déclarés favorable à la mise en place d'un label d'origine qui permettrait de signaler que le poisson vient du Nord. Selon eux, cela peut avoir un impact sur la clientèle. • Laboratoires Plusieurs opérateurs ont émis le souhait de la mise en place de laboratoires de transformation pour la chair de crabe et de filetage de poisson.	• La remarque principale concerne l'absence de structure de débarquement de la pêche lagonaire à Nouméa ou dans le Nord : pas de pontons, pas de port pour les pêcheurs professionnels. • Certains signalent de plus : - le problème de la réglementation de la commercialisation de la langouste vivante, compte tenu de la réalité des équipements - le souhait d'une aide au carburant - des difficultés au niveau de l'accès aux zones de pêche, à l'Ile des Pins par exemple - le souhait de voir la mise en place de réserves tournantes - le souhait d'une diminution de la quantité autorisée par personne pour la pêche de plaisance : la quantité actuelle jugée trop élevée favoriserait la revente illégale d'un surplus de cette pêche	• Recherche de régularité dans l'approvisionnement • Aspects pratiques du marché, les souhaits suivants ont été émis : - <u>Rénovation et mise aux normes du marché</u> (fuites du toit, peinture qui s'écaille, carrelage cassé dans les chambres froides), les problèmes d'hygiène semblent préoccuper un grand nombre des poissonniers ; séparation des stalles ; agrandissement des chambres froides ; mise en place d'un laboratoire de transformation - <u>Services</u> : mise en place d'une balance commune pour peser à l'arrivée les produits livrés ; meilleure organisation de l'approvisionnement en glace (parts égales, vente directe sans passer par des tickets) - <u>Accueil</u> : des horaires d'ouverture du marché mieux adaptés pour la clientèle (pas seulement le matin ou par exemple avec la mise en place d'une nocturne en milieu de semaine) ; un effort du côté de la décoration (couleurs, plantes) et des animations (danses folkloriques, dégustations) pour attirer les clients. • Problèmes rencontrés pour effectuer les déclarations des membres de la famille qui viennent aider. • Concurrence des GMS qui possèdent quasiment toutes une poissonnerie.	• Les améliorations principales souhaitées par les poissonniers des GMS concernent : - la régularité des livraisons (notamment le poisson en provenance des Iles, ce qui semble être le frein principal, en plus du prix élevé dû transport – cité une fois) - la qualité du poisson : fraîcheur et conditionnement (pas de rupture de la chaîne du froid) et état (poisson parfois éclaté pendant déchargement), ce qui mène souvent à des refus de marchandise auprès des pêcheurs ou des colporteurs. • Certains ont signalé rencontrer des problèmes d'approvisionnement en ce qui concerne les langouste, vivaneau, troca, araignée, bénitier, et parfois le poulpe. • Réglementation - non-respect des tailles minimales et la pratique de sur-pêche notamment dans le cas des langoustes, popinées et cigales - problème de la langouste qui devrait être commercialisée vivante, alors qu'il n'existe pas de viviers. • Label - qualité : certains seraient intéressés par la mise en place d'un label de certification de qualité (un opérateur s'est déclaré prêt à payer 50 à 100 FCFP supplémentaires /kg) - origine : plusieurs opérateurs pensent qu'un étiquetage mentionnant l'origine du poisson peut être un argument vendeur, en rassurant par rapport au facteur gratte pour le poisson des îles et en faisant jouer le facteur mode ou d'identification du client originaire de la région (N, Iles). Certains notent une différence dans le goût du poisson provenant du N ou du S : présence d'un goût d'iode plus fort pour le poisson en provenance du Nord.

ANNEXE 5 : CARACTERISTIQUES DE LA PECHE LAGONAIRE

1. Définition de la pêche lagonaire (*Anonyme, 1992 à 2003*)

L'activité des pêches maritimes en Nouvelle-Calédonie se répartit en 3 secteurs qui sont :

- la pêche lagonaire, pratiquée en général à la journée à partir d'embarcations mesurant moins de 10 m de longueur ;
- la pêche côtière, exploitant les ressources en poissons profonds (vivaneaux, loches,...) présents à l'extérieur du récif, grâce à des navires polyvalents pratiquant également la pêche à la traîne des poissons pélagiques ;
- la pêche hauturière, presque exclusivement thonière, qui est le fait de palangriers visant les marchés à l'exportation, celui du sashimi principalement.

La pêche hauturière est le fait de sociétés de pêche alors que les pêches lagonaire et côtière relèvent du secteur **artisanal**.

En 2001 le secteur artisanal regroupait 699 pêcheurs pour 288 navires armés à la pêche professionnelle (271 pour la seule pêche lagonaire), contre un total (pêche hauturière comprise) de 310 navires (dont 22 palangriers) et 826 marins (voir l'annexe x pour le détail des chiffres).

La pêche lagonaire tient donc une place importante dans le secteur « pêche professionnelle » de par le nombre de navires engagés et le nombre de pêcheurs concernés.

Ses caractéristiques sont définies comme étant les suivantes.

Tableau 1 : caractéristiques de la pêche lagonaire (*Anonyme, 1992 à 2003*)

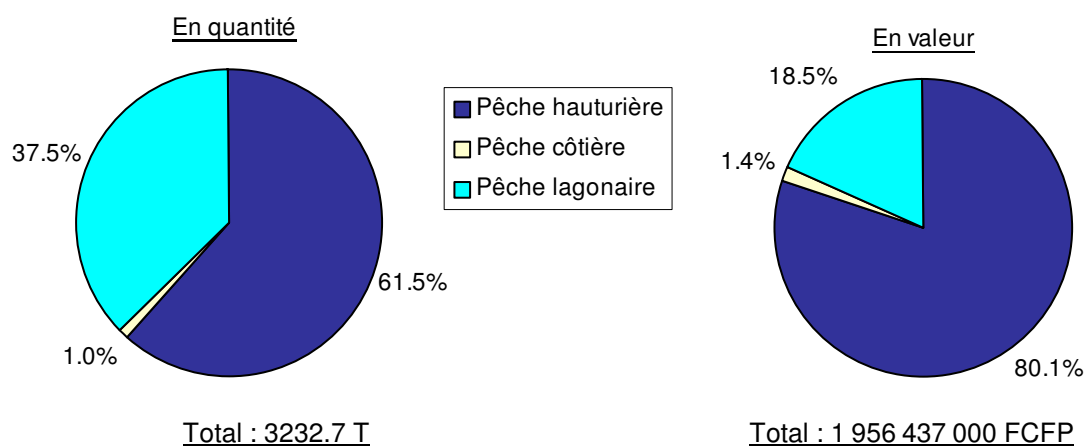
Zone d'activité	Intérieur du lagon jusqu'au récif barrière inclus
Type de pêche pratiquée	Filets maillants, traîne, palangrotte...
Type de navires	Navires de moins de 10m et propulsion hors-bord
Durée moyenne des campagnes	1 journée à 1 semaine
Commercialisation	Marché local et exportations (trocas, holothuries)

2. La production

L'année la plus récente pour laquelle les données de production sont disponibles pour l'ensemble du territoire est 2001. Toutes les données de production qui vont suivre seront donc celles de 2001.

2.1. La production de la pêche lagonaire parmi les pêches maritimes professionnelles

Figure 1 : Répartition des productions des pêches maritimes professionnelles destinées à l'alimentation selon les types de pêche (*Anonyme, 1992 à 2003*) (voir en annexe 2 pour le détail des chiffres)



La pêche lagonaire représente presque 40% de la production totale des pêches maritimes en volume, mais seulement environ 20% en valeur.

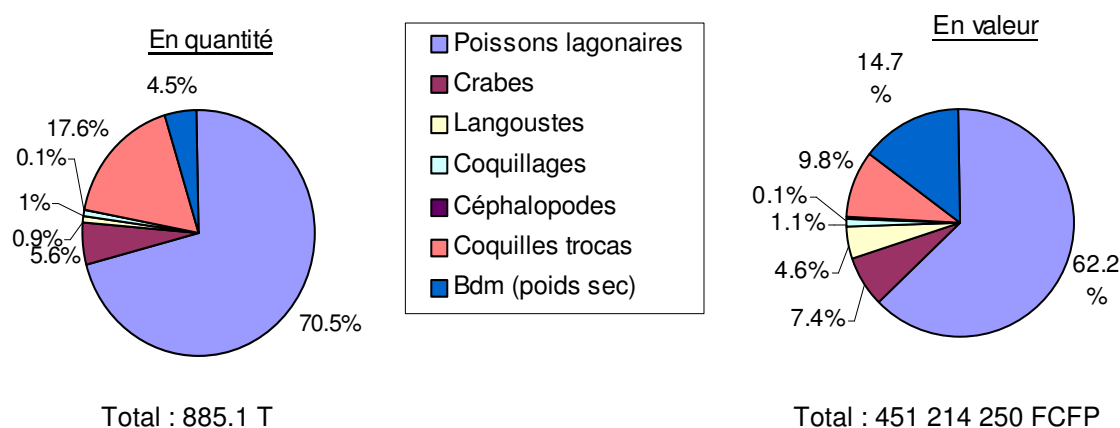
Remarque : Les produits pris en compte pour ces statistiques sont :

- Pour la pêche lagonaire : les produits décrits au chapitre précédent. Les holothuries ont été comptabilisées en poids frais.
- La pêche côtière concerne les poissons de fond (vivaneaux, brèmes) et pélagiques côtiers
- La pêche hauturière concerne les pélagiques du large : thons blanc, jaune et obèse et prises accessoires de cette pêche : espadon, mahi-mahi (dorade coryphène), marlin, saumon des dieux, veau de mer (requin mako), wahoo (tazar du large).

2.2. Part des grands types de produits dans la production lagonaire

Ces graphiques ont été réalisés à partir des chiffres extraits des différentes sources disponibles. La synthèse de ces données est présentée en annexe 7.

Figure 2 : Productions destinées à la consommation locale : répartition en quantité et en valeur (d'après la synthèse des chiffres présentée en annexe 5 et des prix à la première vente extraits de Anonyme, 1992 à 2003)



Même si le poisson lagonaire représente la majeure partie de la production professionnelle en quantité et en valeur, son importance relative est plus faible en valeur (62% contre 70% en volume). Les coquilles de trocas représentent la seconde production en quantité et les bêtes de mer la seconde en valeur alors qu'elles ne se placent qu'au quatrième rang en quantité (cela témoigne d'une forte valeur ajoutée).

La seconde production en ce qui concerne les produits de consommation locale autant en quantité qu'en valeur reste le crabe de palétuvier.

Par contre, les langoustes, représentent une petite part de la production en quantité, mais une part assez importante en valeur, de par leur prix élevé.

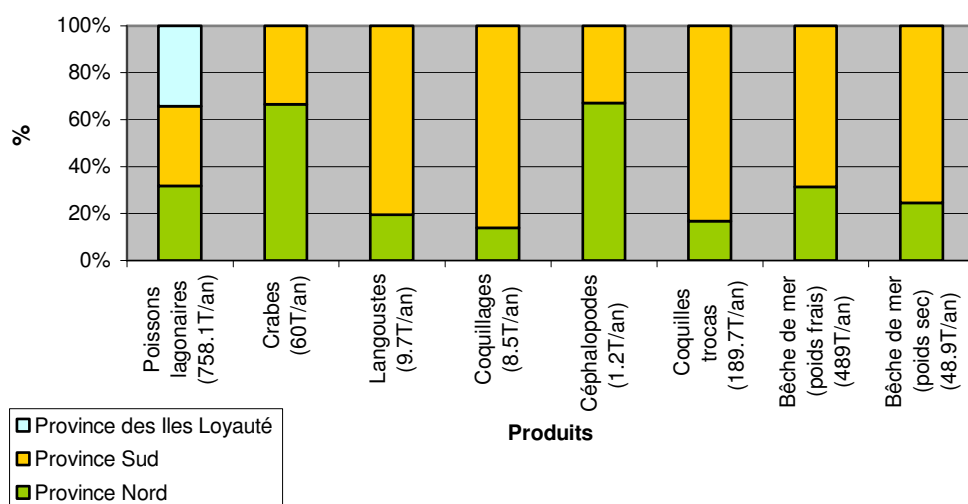
Enfin, les coquillages et céphalopodes représentent une très faible part de la production, que ce soit en quantité ou en valeur.

La production destinée à l'export (bêtes de mer et coquilles de troca) représente environ un quart de la production totale. Son importance relative est plus élevée en valeur qu'en volume.

2-3 Répartition provinciale des productions lagonaires annuelles

a) En quantité

Figure 3 : Part des productions en volume des 3 Provinces par grand type de produits

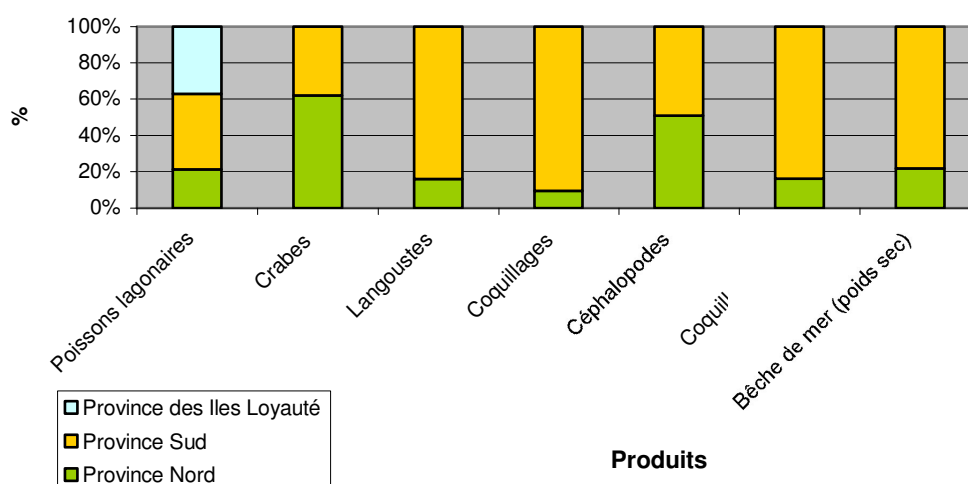


Remarques :

- Produits destinés à la consommation locale
 - Pour les produits destinés à la consommation locale, la production n'est probablement pas nulle dans les îles Loyauté. Notamment pour la langouste, commercialisée de Maré vers Nouméa. Mais, les déclarations ne sont pas effectuées par les pêcheurs dont peu détiennent des autorisations de pêche.
 - Les chiffres n'étant pas disponibles pour le poisson lagonaire on a présenté ici les productions en poisson de la pêche artisanale, qui regroupe les pêches lagonaires et côtières. Les productions des trois Provinces sont à peu près également réparties.
 - Les crabes et les céphalopodes sont principalement pêchés dans le Nord
 - Les langoustes et les coquillages sont principalement exploités dans le Sud.
- Produits destinés à l'export
 - L'essentiel des produits destinés à l'export (et à forte valeur ajoutée) est comptabilisé **dans le Sud**.
 - Cependant, pour les bêtes de mer, la différence de proportion entre le produit frais et le produit sec semble indiquer qu'une partie des holothurides est achetée non transformée (c'est à dire fraîche) dans le Nord puis séchée dans le Sud.
 - Leur pêche n'est pas seulement artisanale, mais peut être le fait de sociétés de pêche

b) En valeur

Figure 4 : Part des productions en valeur des 3 Provinces par grand type de produits



La part en valeur des différentes Provinces varie de façon non négligeable en ce qui concerne la plupart des produits. Cela est dû à une différence des prix au premier achat à partir desquels ont été calculées les valeurs des productions.

3. Les producteurs et la commercialisation

3.1. Typologie des producteurs

La commercialisation des produits de la pêche n'est autorisée que pour les pêcheurs détenant une autorisation de pêche. Cependant, de nombreux pêcheurs commercialisent tout de même le produit de leur pêche sans détenir d'autorisation.

Cette situation est reflétée dans la typologie des pêcheurs que propose le rapport d'Astri (*Ekelmans et Dudon, 2001*). Il y est distingué :

- **Les professionnels à temps plein qui ne vivent que de la pêche.**
Leurs productions sont essentiellement commercialisées sur le grand Nouméa via les colporteurs.
- **Les pêcheurs professionnels à temps partiel, qui ont d'autres activités.**
Le surplus de leur autoconsommation est écoulé auprès des commerçants locaux, ensuite auprès des colporteurs.
- **Les pêcheurs à pied qui commercialisent leur production.**
Ils n'ont pas de statut reconnu par l'administration : leur activité n'est pas encadrée et le nombre de ces pêcheurs n'est pas connu.

3.2. Caractéristiques du système de commercialisation en place

On peut signaler plusieurs points qui caractérisent la commercialisation des produits de la pêche locale sur le Territoire :

- un **cloisonnement entre** les circuits de commercialisation des débarquements de la **pêche industrielle et de la pêche artisanale** qui ne concernent pas les mêmes espèces (pélagique / lagonaire), pas la même qualité et pas le même marché de destination (particularité du thon : activité essentiellement réservée à l'exportation et vers le Japon)
- la **dispersion des débarquements** en de nombreux points sur l'ensemble du Territoire
- l'absence de criée ou de lieu où seraient rassemblées les productions en vue de la vente.

Les divers rapports font état de :

- « l'absence d'organisation du marché » (*Anonyme, 1999*),
- d'une « filière non organisée, comme par exemple en France, du pêcheur au consommateur » (*Ekelmans et Dudon, 2001*),

de l'inexistence de « démarche collective de commercialisation » et de « l'absence de transparence du marché » (*Anonyme, 2004c*).

4. Description des pêcheries rencontrées

4.1. Poisson lagonaire

Dans la plupart des cas, pêcheries sont multi-spécifiques

Certaines régions sont caractérisées par des espèces plus présentes que d'autres, selon les types d'habitats existants.

Cette pêche est pratiquée à partir de petites embarcations motorisées pour la plupart d'une taille inférieure à 10m. En général, les équipages sont composés de 2 à 3 personnes, ou de pêcheurs seuls dans le cas de « plates ».

Selon la taille des embarcations la marée va durer d'une journée à une semaine maximum.

Le type de pêche (habitat et espèce ciblés) que les pêcheurs vont choisir est déterminé par la marée, la météo, le marché, les commandes éventuelles.

Les techniques les plus utilisées sont le filet maillant (sennes ou filet droit), la ligne et l'épervier (principalement pour capturer les appâts ou lorsque le pêcheur pêche à pied en bord de rivage). Pour la ligne, on peut citer quelques exemples d'appâts utilisés : le poulpe, le noir de poulpe, le prêtre, la sardine, le bernard-l'ermite ou l'aiguillette pêchés, le calmar ou le maquereau congelés achetés.

Les pêcheurs pêchent en général tout au long de l'année, leur activité étant limitée par le mauvais temps (de grosses conditions ne permettent pas de sorties étant donné la taille des embarcations) ou par les interdictions de pêche de certaines espèces (picot) (voir annexe 9).

- Réglementation particulière (*Anonyme, 2003b*) :

La commercialisation des picots est interdite du 1er au 31 janvier.

La pêche des mulets dits à « queue bleue » au moyen de tout filet autres que l'épervier est interdite dans les estuaires du 1er avril au 31 juillet.

4.2. Crabe de palétuvier

Le crabe de palétuviers colonise tous les substrats meubles vaseux ou sablo-vaseux de faible profondeur (0-10m) associées à des formations végétales de mangroves. En Nouvelle-Calédonie, les plus vastes mangroves sont situées sur la côte Ouest et au Nord de l'île. Elles couvrent environ 20000 ha du littoral, soit 1.2% de la superficie globale du Territoire (*Quidet, 2000*).

Ces crabes sont pêchés grâce à deux techniques : à l'aide d'une **nasse** dans laquelle on place un appât ou bien **à pied**.

Ce second type de pêche est majoritairement pratiqué par les femmes des tribus et leur permet un revenu.

La pêche se pratique à peu près toute l'année. La période d'abondance des crabes s'étend de mai à août.

- Réglementation particulière (*Anonyme, 2003b*) :

La pêche, le transport et la commercialisation des crabes de palétuviers sont interdits du 1er décembre au 31 janvier.

Sont interdits en tout temps la pêche, le transport et la commercialisation des crabes mous et de ceux dont la taille est inférieure à 14 cm.

4.3. Langouste

- Réglementation particulière (*Anonyme, 2003b*) :

Sont interdits en tout temps la pêche, le transport, la vente, la détention et la consommation des langoustes grainées et de celles dont la taille est inférieure à 7.5 cm (mesure prise sur la tête, le long de la ligne médiane, entre la base des épines supraorbitales et l'extrémité postérieure du céphalothorax).

4.4. Poulpe

La pêche au poulpe est saisonnière. La saison s'étale **de mai à août**.

Cette pêche est pratiquée **à pied** sur le récif à l'aide d'un crochet métallique (afin de sortir le poulpe de son trou) et éventuellement d'une sagaïe. Elle peut être pratiquée en agitant une « souris » (une porcelaine plantée d'un bâton au bout d'un fil) afin d'attirer le poulpe hors de son trou.

Elle **dépend donc fortement des coefficients de marée**. Les pêcheurs ne sortant que par fort coefficient (hauteur de mer à marée basse comprise entre 0.1m et 0.3m).

En dehors de la saison, les quantités pêchées sont minimales.

Les opérateurs ont signalé une abondance sur le marché pouvant varier fortement d'une année sur l'autre. Ainsi, les deux années passées (2003 et 2004) ont été des années à poulpes. Mais la production serait très variable d'une année sur l'autre.

4.5. Coquillages

Les trocas sont collectés à pied sur le récif ou bien en plongée sur la pente externe du récif.

La coquille est destinée à la vente et à l'exportation vers l'Asie et l'Europe pour la fabrique de boutons nacrés.

La bête est destinée à la consommation ou à la vente sur le marché local. Les pêcheurs vendent séparément les 2 éléments : ils doivent d'abord faire cuire le coquillage pour en extraire l'animal. La coquille est vendue lorsqu'une certaine quantité a été accumulée et est disponible.

La collecte des bigorneaux, coquillongs (*Terebralia palustris*), sauteurs, araignées, bénitiers (*Tridacna sp.*), palourdes (*Anadara antiquata*) et grisettes (*Gafrarium sp.*), clovis est aussi réalisée. En dehors des ventes aux colporteurs, cette pêche est souvent réalisée pour l'auto-consommation, la vente sur commande ou la vente lors de fêtes (kermesses, foires).

• Réglementation particulière (Anonyme, 2003b)

→ Trocas

Nul ne peut pratiquer la pêche des trocas à titre commercial (que ce soit à pied ou à l'aide d'un navire) s'il n'est pas titulaire d'une autorisation spéciale de pêche délivrée par le SMMPM. L'autorisation spéciale de pêche doit être renouvelée chaque année et détenue à bord du navire utilisé pour la pêche.

La pêche est ouverte toute l'année, mais sont interdits la pêche, le transport et la commercialisation des trocas dont le plus grand diamètre est inférieur à 9cm.

→ Huîtres

La pêche des huîtres (de roche ou de palétuviers) est interdite :

- sur la côte Est
- sur la côte Ouest (sur toute la partie du rivage et sur les îlots compris entre la pointe Bouraké au Nord et le cap N'Doua au Sud)
- la nuit
- lorsque leur taille est inférieure à 6cm

La pêche, le transport et la commercialisation des huîtres sont interdits sur l'ensemble du Territoire pendant les mois de janvier, février, mars, avril, septembre, octobre, novembre et décembre de chaque année.

Sont interdits la commercialisation et le transport des huîtres en provenance des gisements naturels des communes de Voh, Pouembout, Koné, Kaala-Gomen et donc de la partie du Territoire située au nord de la route Koumac Ballade et de ces localités.

4.6. Bêches de mer

Elles sont ramassées à marée basse ou bien en plongée avec un masque et éventuellement un tuba.

Les bêches de mer sont conservées, après éviscération, en fûts dans de l'eau salée et éventuellement séchées par les pêcheurs. Elles sont ensuite collectées par les colporteurs éventuellement transformées (séchées) si cela n'avait pas été fait par le pêcheur et exportées vers l'Asie ou l'Australie. Certains les exportent congelées, ne pensant pas avoir une connaissance assez pointue des méthodes de transformation.

Le colporteur fournit en général les fûts en plastique et les sacs de sel pour les premiers traitements. Il doit porter une attention toute particulière au travail de « transformation » réalisé par les pêcheurs car les acheteurs asiatiques attendent une certaine qualité de leurs fournisseurs. Il leur faut parfois retraiter le produit qui n'est pas tout à fait sec, et de toute façon, effectuer un tri sur les marchandises reçues.

ANNEXE 6 : POURCENTAGE DE REPONSES OBTENUES

Tableau 1 : Récapitulation des enquêtes menées et des informations recueillies – commercialisation du **poisson lagonaire**

Type d'opérateur	Nb identifié commercialisant du poisson lagonaire	Nb enquêté	% enquêté	Nb de réponses obtenues	% de réponses obtenues
Colporteurs ss	9	7	77.8	7	77.8
Colporteurs poissonniers	5	4	80	4	80
Poissonniers du marché de Nouméa	12	12	100	12	100
GMS ⁹	8	8	100	7	87.5
Transformateurs	3	3	100	3	100
Poissonneries Hors Nouméa	3	3	100	3	100
Coopératives	3	2	66.7	0	0
TOTAL	43	39	90.7	38	88.4

Tableau 2 : Récapitulation des enquêtes menées et des informations recueillies – commercialisation de **crabe de palétuvier**

Type d'opérateur	Nb identifié commercialisant du crabe	Nb enquêté	% enquêté	Nb de réponses obtenues	% de réponses obtenues
Colporteurs	11	9	82	8	73
Poissonniers du marché de Nouméa	8	8	100	7	87.5
GMS	7	7	100	6	85.7
Transformateurs	2	2	100	2	100
Poissonneries Hors Nouméa	2	2	100	2	100
Coopératives	2	2	100	0	0
TOTAL	32	30	93.7	25	78.1

Tableau 3 : Récapitulation des enquêtes menées et des informations recueillies – commercialisation de **langouste**

Type d'opérateur	Nb identifié commercialisant des langoustes	Nb enquêté	% enquêté	Nb de réponses obtenues	% de réponses obtenues
Colporteurs	4	4	100	3	75
Poissonniers du marché de Nouméa	16	16	100	9	56.2
GMS	8	8	100	5	62.5
Transformateurs	1	1	100	1	100
Poissonneries Hors Nouméa	3	3	100	1	100
Coopératives	2	1	50	0	0
TOTAL	35	34	97.1	20	57.1

⁹ La poissonnerie indépendante traiteur a été comptabilisée dans les grandes surfaces car la majorité du poisson acheté est vendue entier en poissonnerie (70%, pour 30% transformé).

Tableau 4 : Récapitulation des enquêtes menées et des informations recueillies – commercialisation du **poulpe**

Type d'opérateur	Nb identifié commercialisant du poulpe	Nb enquêté	% enquêté	Nb de réponses obtenues	% de réponses obtenues
Colporteurs	5	4	80	3	60
Poissonniers du marché de Nouméa	15	15	100	7	46.7
GMS	7	7	100	4	57.1
Transformateurs	3	3	100	3	100
Poissonneries Hors Nouméa	2	2	100	1	50
Coopératives	2	1	100	0	0
TOTAL	34	32	94.1	18	52.9

ANNEXE 7 : SYNTHÈSE DES CHIFFRES DES PRODUCTIONS DE LA PÊCHE ARTISANALE EN 2001 À PARTIR DES INFORMATIONS DES DIFFÉRENTES SOURCES

Tableau 1 : Chiffres extraits du rapport : « Pêche maritimes et aquaculture, les chiffres de 2001, Service de la Marine Marchande et des Pêches Maritimes, 2003 » (*Anonyme, 1992 à 2003*)

Pêche artisanale	NORD kg	SUD kg	ILES kg	TOTAL kg	TOTAL T
Poissons	205502	256327	261000	722829	722.8
Crabes	4072	9581	0	13653	13.7
Langoustes	1642	7787	0	9429	9.4
Coquilles trocas	10221	1328	0	11549	11.5
Chair troca	158	0	0	158	0.2
Bénitiers	0	6238	0	6238	6.2
Autres coquillages	605	0	0	605	0.6
Poulpes, Calmars	11	387	0	398	0.4
Mollusques	774	6625	0	7399	7.4
Bdm (poids sec)	220	7557	0	7777	7.8
Total	223205	295830	261000	780035	780.0

Calculé à partir de : 53 navires / 114 licenciés 62 navires / 144 licenciés ? / 30 licenciés

Tableau 2 : Chiffres extraits du rapport : « Pêche maritimes et aquaculture, les chiffres de 2001, Service de la Marine Marchande et des Pêches Maritimes, 2003 » (*Anonyme, 1992 à 2003*)

Production Totale Territoire		Différences avec le tableau 1	
Espèces	Tonnes	kg	Explication
Poissons lagunaires	690.5	-32329	Poissons de la pêche côtière : 32.4 T
Crustacés	23.1	18	Différence négligeable
Coquilles trocas	342.7	331151	Ce sont les chiffres des douanes et le premier tableau est réalisé à partir des données des Provinces collectées grâce aux carnets des pêcheurs qui ne déclarent pas tout et les données n'ont pas été toutes reçues ou n'ont pas été nécessairement toutes saisies au moment où les Provinces communiquent leurs chiffres au SMMPM.
Mollusques	9.3	1901	Même remarque que ci-dessus excepté en ce qui concerne la douane
Holothuries (poids frais)	489	<i>Données non comparables</i>	

Tableau 3 : Chiffres extraits du rapport : « Pêche maritimes et aquaculture, les chiffres de 2001, Service de la Marine Marchande et des Pêches Maritimes, 2003 » (*Anonyme, 1992 à 2003*) / Statistiques des douanes

Exportations		Différences avec le tableau 1	Différences avec le tableau 2
Espèces	Tonnes	Tonnes	Tonnes
Holothuries séchées	48.9	41.1	<i>Données non comparables</i>
Coquilles de trocas	189.7	178.2	-153

La différence existant au niveau des coquilles de trocas n'est explicable que par une erreur de saisie des données. En effet, après vérification des statistiques des douanes, il s'avère que c'est le chiffre de 189.7 tonnes qui est juste.

Pour les bêtes de mer, les statistiques ne sont pas vérifiables auprès des douanes pour l'année 2001, on considérera tout de même qu'elles sont justes.

Tableau 4 : Chiffres extraits de la base de données pêche de la Province Nord (Bdd PN)

Production PN	kg
Crustacés	5994
Langouste	1922
Crabe	4072
Holothuries à l'état frais ou salé	127273
Bêche de mer (produit transformé sec)	4360
Mollusques bivalves / Bénitier	113
Mollusques céphalopodes / Poulpe	791
Mollusques gastéropodes	11142
Coquilles trocas	10221
Chair troca	316
Autres coquillages	605
Poissons de lagon et récif	240789

Tableau 5 : Chiffres extraits des bases de données spéciales bêches de mer et trocas de la Province Nord (Bdd PN)

	PN (tonnes)	Calédonie entière (tonnes)
Bdm (poids frais)	153.6	-
Bdm (poids sec)	12	-
Coquilles trocas	20.5	342.7

Tableau 6 : Chiffres extraits du Plan d'Action Economique de la Province Nord, 2004 (Anonyme, 2004c)

	PN (tonnes)	Calédonie entière (tonnes)
Crabes de palétuvier	40	60
Bêche de mer (produit transformé sec)	6.5	45
Coquilles trocas	32	78
Poissons de lagon et récif	198	423

Tableau 7 : Regroupement des données extraites des différentes sources

	NORD (T)	SUD (T)	ILES (T)	TOTAL (T)
Poissons lagunaires	240.8	256.3	261	758.1
Crabes	40	20	0	60
Langoustes	1.9	7.787	0	9.687
Crustacés	41.9	27.787	0	69.687
Coquilles trocas	32	157.7	0	189.7
Chair troca	0.316	0	0	0.316
Bénitiers	0.113	6.238	0	6.351
Autres coquillages	0.605	0	0	0.605
Poulpes, Calmars / Céphalopodes	0.791	0.387	0	1.178
Mollusques	1.825	6.625	0	8.45
Bdm (poids frais)	153.6	335.4	0	489
Bdm (poids sec)	12	36.9	0	48.9

Légende :

	Chiffres PAEPN (<i>Anonyme, 2004c</i>)
	Chiffres SMMPM 2003 (<i>Anonyme, 1992 à 2003</i>)
	Chiffres Statistiques des douanes
	Chiffres Base de données des pêches de la Province Nord (Bdd PN)
	Chiffres obtenus par différence ou somme des chiffres disponibles
	Catégorie regroupant plusieurs autres types de produits

Tableau 8 : Synthèse finale : répartition de la production par Province et par grands types de produits en quantité

PRODUITS	NORD (T)	%N	SUD (T)	%S	ILES (T)	%I	TOTAL (T)
Poissons lagunaires	240.8	31.8	256.3	33.8	261	34.4	758.1
Crabes	40	66.7	20	33.3	0	0	60
Langoustes	1.9	19.6	7.8	80.4	0	0	9.7
Coquillages	1	11.8	6.2	73.4	0	0	8.5
dont bénitiers	0.1	1.8	6.2	98.2	0	0	6.4
dont chair de troca	0.3	100	0	0	0	0	0.3
dont autres coquillages	0.6	100	0	0	0	0	0.6
Céphalopodes (poulpes, calmars)	0.8	67.1	0.4	32.9	0	0	1.2
Coquilles trocas	32	16.9	157.7	83.1	0	0	189.7
Bêches de mer (poids frais)	153.6	31.4	335.4	68.6	0	0	489
Bêches de mer (poids sec)	12	24.5	36.9	75.5	0	0	48.9

Commentaires :

- On obtient un total de 1325 tonnes (en comptabilisant le poids des bêches de mer fraîches et sans prendre en compte les coquilles de trocas). Le chiffre total énoncé dans le rapport SMMPM 2003 et que j'ai repris pour positionner la production lagunaire par rapport aux autres types de pêche professionnelle fait état de 1212 tonnes. On a donc une différence de 113 tonnes qui provient des corrections diverses apportées par recoupement avec d'autres sources.
- Les chiffres de la Province Nord devraient s'approcher de la réalité, par contre ceux de la Province des Iles sont inexistants en ce qui concerne les produits autres que le poisson.

Ré-évaluation de la quantité commercialisée de poissons récifo-lagunaires par Province en vue de la comparaison des chiffres obtenus lors de la présente étude

La plupart du poisson lagunaire pêché dans les îles n'est pas commercialisée par le circuit des opérateurs enquêtés.

Il était donc nécessaire d'effectuer une ré-estimation de la production de poisson lagonaire commercialisée afin de pouvoir comparer de façon réaliste et de façon plus fine au niveau des provenances, les chiffres obtenus par les enquêtes et ceux de la production déclarée.

L'estimation de la production qui peut être prise en compte d'après le circuit d'opérateurs enquêtés est donc la suivante :

Tableau 9 : Chiffres de la production pris en compte pour la comparaison des résultats obtenus

Production Nord	240.8
Production Sud	256.3
Production Iles	18.9 ¹⁰
Production totale	522.1

¹⁰ Ce chiffre correspond à la production commercialisée vers la grande terre par les pêcheurs des îles (extrait du rapport « Anonyme, 2003a »)

ANNEXE 8 : PRIX MOYENS (FCFP/KG) DES DIFFERENTS PRODUITS LAGONAIRES A L'ACHAT (Pa) ET A LA VENTE (Pv) ET LEURS VARIATIONS EVENTUELLES SELON LES CATEGORIES D'OPERATEURS

Les informations présentées dans cette annexe détaillent pour les espèces commercialisées (produits non transformés) et par type d'opérateur :

- les prix moyens pratiqués par ce type d'opérateur¹¹,
- les marges brutes (le différentiel de prix des produits à l'achat et à la vente)
- la variabilité moyenne éventuelle des prix et les facteurs qui la déterminent (les variations signalées ne s'appliquent pas à tous les opérateurs d'un groupe).

Lorsque l'information n'a pu être obtenue ou n'existe pas, la case du tableau présente un « - ».

Tableau 1 : Poissons lagunaires : fournisseurs, clients et marges brutes moyennes par opérateurs

Type opérateur	Type fournisseur	Type client	Pv-Pa (moyenne)
Coopérative, Association de pêcheurs	Pêcheur PS	Poissonnier du marché, GMS	200
Colporteur	Pêcheur PN, PS	Poissonnier du marché, Particulier, Restaurant	137,5
Poissonnier colporteur	Pêcheur PN	Marché Nouméa	306.2
Poissonnier pêcheur	Lui-même	Marché Nouméa	-
Poissonnier pêcheur acheteur	Pêcheur PS, Colporteur	Marché Nouméa	250
Poissonnerie hors Nouméa	Pêcheur PN, Poissonnier	Particulier	212.3
GMS	Pêcheur PS, Colporteur, Poissonnier	Particulier	268.2

Marché Nouméa = Particulier, Restaurant, Magasin

¹¹ La faible dispersion des prix à l'intérieur même des groupes d'opérateurs (écarts-type faibles) montre que les regroupement d'opérateurs effectués étaient justifiés. Cela permet donc de considérer les prix moyens pour chaque groupe comme étant assez fiables.

Tableau 2 : Prix moyen à l'achat des poissons lagunaires (FCFP/kg) par type d'opérateur

	Colporteur	Poissonnier colporteur	Poissonnier pêcheur	Poissonnier pêcheur acheteur	Poissonnerie hors Nouméa	GMS
Aiguillette	280	-		350	-	-
Baleinier	-	-		250	-	-
Barbillon	-	300		-	-	420
Bec de cane	316,7	313,3		450	412,5	495
Barracuda	-	-		-	-	-
Bossu	330	275		450	412,5	495
Bossu blanc	330	300		600	-	490
Bossu d'herbe	330	300		550	-	490
Bossu doré	330	275		550	-	492,5
Carangues	180	200		-	-	320
Carangue petite	-	-		-	-	-
Carangue moyenne	-	250		300	-	-
Carangue grosse	-	-		-	-	-
Castex	-	-		500	-	320
Crocro/Yoyo	-	300		-	-	400
Lanterne	-	250		350	-	-
Loches	-	200		600	450	590
Loche bleue	387,5	400		700	600	630
Loche crasseuse	235	-		-	600	535
Loche grisette	230	275		600	600	555
Loche ronde/ L. cabillaud	235	300		700	600	370
Loche rouge	350	300		-	-	370
Matu	400	400		250	-	600
Blanc-blanc	400	400		-	-	-
Mékoua	320	300		400	-	535
Mulets	226,7	200		350	287,5	350
Queue bleue	165	250		300	-	450
Queue jaune	165	250		300	-	-
Petits mulets	176,7	250	-	200	-	275
Napoléon	375	450		750	-	420
Papillon	-	300		-	-	400
Perroquets	387,5	441,7		750	-	650
Perroquet chocolat	400	-		-	-	-
Perroquet banane	400	-		-	-	-
Perroquet bleu	387,5	-		-	-	600
Perroquet à bosse	275	400		800	-	565
Maito (picot hirondelle)	-	-		800	-	-
Picots	-	700		-	600	-
Picot kanak	416,7	400		700	-	800
Picot gris	500	650		600	600	780
Picot rayé	600	800		900	-	937,5
Pouatte	453,3	450		800	-	650
Raie	-	-		-	-	-
Requin de récif	-	-		250	-	-
Rouget de nuit	390	500		650	600	630
Rouget de palétuvier	250	300		600	600	600
Jaunets	345	450		600	600	590
Rouget de jour	360	400		500	600	700
Saumonée	382	425		850	-	642,5
Tazar du lagon	323,3	500		750	-	500
Maquereau	350	250		300	400	433,3
Dawa	292,5	283,3		400	480	426
Prêtre	-	-		350	-	200
Sardine	350	400		350	-	275
Wiwa	255	375		500	480	440
Moyenne	330,3	360		523,8	524,8	510,5
Ecart-Type	92	131,4		196	101	153

Tableau 3 : Prix moyen à la vente des poissons lagunaires (FCFP/kg) par type d'opérateur

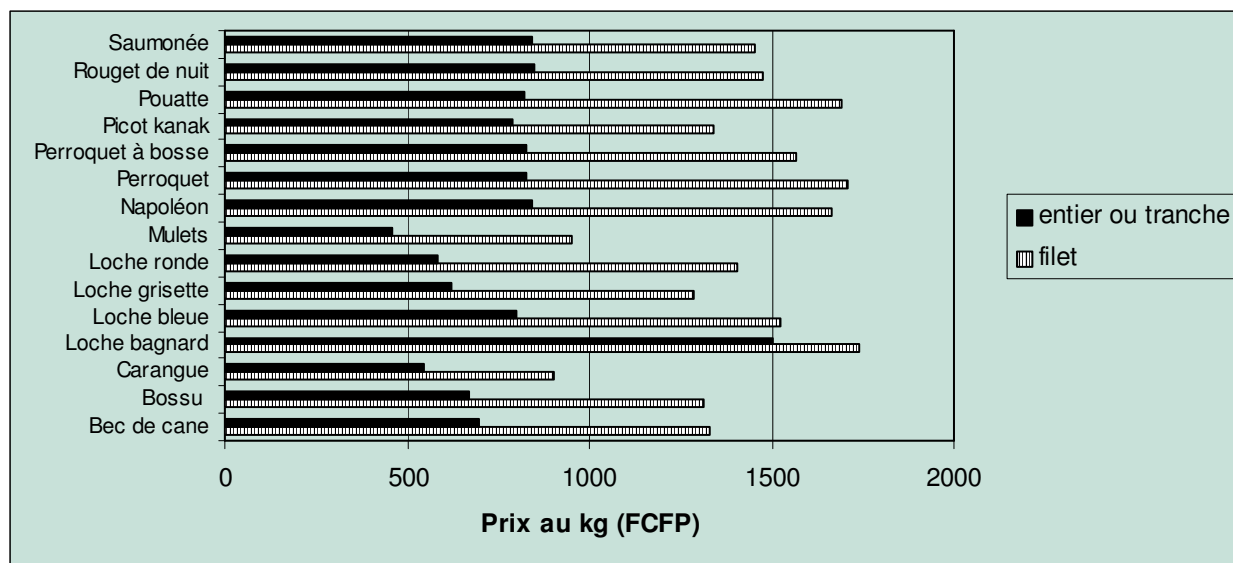
	Colporteur	Poissonnier colporteur	Poissonnier pêcheur	Poissonnier pêcheur acheteur	Poissonnerie hors Nouméa	GMS
Aiguillette	320	-	516,7	600	-	-
Baleinier	-	-	683,3	500	-	-
Barbillon	-	600	737,5	-	-	-
Bec de cane	432	558,3	640	700	612,5	720,8
Barracuda	-	-	500	-	-	-
Bossu	440	500	658,3	700	612,5	716,7
Bossu blanc	425	600	687,5	850	-	720
Bossu d'herbe	425	600	670	800	-	720
Bossu doré	425	500	670	800	-	740
Carangues	250	450	650	-	-	630
Carangue petite	-	-	600	-	-	-
Carangue moyenne	-	400	388,3	550	-	-
Carangue grosse	-	-	200	-	-	-
Castex	-	-	466,7	750	-	-
Crocro/Yoyo	-	600	616,7	-	-	-
Lanterne	-	500	800	600	-	-
Loches	-	500	537,5	850	575	945
Loche bleue	466,7	737,5	608,3	950	750	945
Loche crasseuse	340	-	450	-	750	895
Loche grisette	343,3	525	531,25	850	750	830
Loche ronde/ L. cabillaud	340	600	450	950	750	-
Loche rouge	450	600	450	-	-	-
Matu	650	800	950	500	-	1095
Blanc-blanc	500	800	916,7	-	-	-
Mékoua	400	700	-	650	-	895
Mulets	358,3	375	516,7	600	462,5	505
Queue bleue	287,5	462,5	500	550	-	695
Queue jaune	287,5	500	583,3	550	-	-
Petits mulets	275	462,5	625	450	-	495
Napoléon	525	1075	1050	1000	-	-
Papillon	-	600	800	-	-	-
Perroquets	505	850	835	1000	-	1022,5
Perroquet chocolat	520	-	887,5	-	-	-
Perroquet banane	520	-	791,7	-	-	-
Perroquet bleu	960	-	791,7	-	-	-
Perroquet à bosse	450	1600	900	1050	-	795
Maito (picot hirondelle)	-	-	1100	1050	-	-
Picots	-	900	900	-	700	-
Picot kanak	566,7	600	662,5	950	-	995
Picot gris	700	850	1350	850	900	1122,5
Picot rayé	783,3	1145	1350	1150	-	1272,5
Pouatte	600	762,5	750	1050	-	895
Raie	-	-	625	-	-	-
Requin de récif	-	-	462,5	500	-	-
Rouget de nuit	506,7	750	825	900	850	885
Rouget de palétuvier	400	600	750	850	850	795
Jaunets	470	775	662,5	850	850	797,5
Rouget de jour	485	750	762,5	750	850	847,5
Saumonée	490	750	791,7	1100	-	985
Tazar du lagon	493,3	775	650	1000	950	-
Maquereau	500	500	587,5	550	750	650
Dawa	445	475	550	650	760	606,7
Prêtre	-	-	500	600	-	-
Sardine	500	600	725	600	-	-
Wiwa	407,5	587,5	600	750	760	-
Moyenne	467.8	666.2	690	773.7	749	829.2
Ecart-Type	138.2	226.7	214.3	196.1	122.8	182.7

Tableau 4 : Marge brute moyenne (Prix vente-Prix achat) des poissons lagunaires (FCFP/kg) par type d'opérateur

	Colporteur	Poissonnier colporteur	Poissonnier pêcheur	Poissonnier pêcheur acheteur ¹²	Poissonnerie hors Nouméa	GMS
Aiguillette	40	-		250	-	-
Baleinier	-	-		250	-	-
Barbillon	-	300		-	-	-
Bec de cane	115,3	245,0		250	200	225,8
Barracuda	-	-		-	-	-
Bossu	110	225		250	200	221,7
Bossu blanc	95	300		250	-	230
Bossu d'herbe	95	300		250	-	230
Bossu doré	95	225		250	-	247,5
Carangues	70	250		-	-	310
Carangue petite	-	-		-	-	-
Carangue moyenne	-	150		250	-	-
Carangue grosse	-	-		-	-	-
Castex	-	-		250	-	-
Crocro/Yoyo	-	300		-	-	-
Lanterne	-	250		250	-	-
Loches	-	300		250	125	355
Loche bleue	79,2	337,5		250	150	315
Loche crasseuse	105	-		-	150	360
Loche grisette	113,3	250		250	150	275
Loche ronde/ L. cabillaud	105	300		250	150	-
Loche rouge	100	300		-	-	-
Matu	250	400		250	-	495
Blanc-blanc	100	400		-	-	-
Mékoua	80	400		250	-	360
Mulets	131,7	175		250	175	155
Queue bleue	122,5	212,5		250	-	245
Queue jaune	122,5	250		250	-	-
Petits mulets	98,3	212,5		250	-	220
Napoléon	150	625		250	-	-
Papillon	-	300		-	-	-
Perroquets	117,5	408,3		250	-	372,5
Perroquet chocolat	120	-		-	-	-
Perroquet banane	120	-		-	-	-
Perroquet bleu	572,5	-		-	-	-
Perroquet à bosse	175	1200		250	-	230
Maito (picot hirondelle)	-	-		250	-	-
Picots	-	200		-	100	-
Picot kanak	150,0	200		250	-	195
Picot gris	200	200		250	300	342,5
Picot rayé	183,3	345		250	-	335
Pouatte	146,7	312,5		250	-	245
Raie	-	-		-	-	-
Requin de récif	-	-		250	-	-
Rouget de nuit	116,7	250		250	250	255
Rouget de palétuvier	150	300		250	250	195
Jaunets	125	325		250	250	207,5
Rouget de jour	125	350		250	250	147,5
Saumonée	108	325		250	-	342,5
Tazar du lagon	170,0	275		250	-	-
Maquereau	150	250		250	350	216,7
Dawa	152,5	191,7		250	280	180,7
Prêtre	-	-		250	-	-
Sardine	150	200		250	-	-
Wiwa	152,5	212,5		250	280	-

¹² Ces informations n'ont pu être obtenues qu'auprès d'un opérateur qui appliquait une marge de 250 FCFP/kg pour tous les poissons

Figure 1 : Comparaison des prix des poissons entiers et en filets (d'après les données extraites de Mounier, 2003)



Remarque : Le Napoléon n'est pas vendu entier (excepté pour les jeunes poissons) mais en tranche, du fait de sa grande taille.

Tableau 2 : Crabe de palétuvier

Type opérateur	Type fournisseur	Pa	Variation de Pa (+/-)	Facteur de variation	Type client	Pv	Variation de Pv (+/-)	Facteur de variation	Pv - Pa
Coopérative, Association de pêcheurs	Pêcheur	462.5	<i>25 ou aucun</i>	<i>Si fournisseur est adhérent (450) ou non (400)</i>	Poissonnier du marché, GMS	800	-	-	337.5
Colporteur	Pêcheur PN	517	<i>50</i>	-	Poissonnier du marché, Particulier, Restaurant	754	<i>50</i>	<i>Type du client (vente aux poissonniers du marché : 700, vente aux particuliers ou restaurants : 800)</i>	237
Poissonnier colporteur	Pêcheur PN	587	<i>112</i>	-	Marché Nouméa	1000	<i>200</i>	-	413
Poissonnier pêcheur	Lui-même	-	-	-	Marché Nouméa	1100	-	-	-
Poissonnier pêcheur acheteur	Pêcheur PS, Colporteur	725	<i>150</i>	-	Marché Nouméa	1150	<i>200</i>	-	425
Poissonnerie hors Nouméa	Colporteur	700	-	-	Particulier	800	-	-	100
GMS	Pêcheur PS, Colporteur	709	<i>75</i>	-	Particulier	1034	<i>100</i>	-	325
Transformateur	Pêcheur PS	700	-	-	Particulier	1000¹³	-	-	300
Exportateur	Colporteur, Pêcheur PS	800	-	-	GMS Tahiti	1150	-	-	350

Marché Nouméa = Particulier, Restaurant, Magasin

¹³ Lorsque le transformateur revend les crabes entiers

Tableau 3 : Langouste (Les prix ci-dessous sont ceux pratiqués pour les langoustes, hors porcelaine)

Type opérateur	Type fournisseur	Pa	Variation de Pa (+/-)	Facteur de variation	Type client	Pv	Variation de Pv (+/-)	Facteur de variation	Pv - Pa
Coopérative, Association de pêcheurs**	Pêcheur	1950	100, en fonction du marché	Si adhérent (2000) ou non (1800), si fêtes de fin d'année	Poissonnier du marché, GMS	2500	En fonction du marché	Si fêtes de fin d'année	550
Colporteur	Pêcheur PN, PS	1900 ¹⁴	Les colporteurs n'ont pas signalé d'augmentation des prix au premier achat (information à vérifier cependant étant donné le faible nombre de réponses obtenues en ce qui concerne les prix, car certains poissonniers du marché-colporteurs ont signalé une augmentation de 800FCFP/kg à l'achat).		Poissonnier du marché, Restaurant	2250	-	-	350
Poissonnier colporteur*	Pêcheur PN	2600	400	Saison, quantité	Marché Nouméa	3475	525	Saison, quantité	875
Poissonnier pêcheur**	Lui-même	-	-	-	Marché Nouméa	2650	+950	Pendant les fêtes	-
Poissonnier pêcheur acheteur*	Pêcheur PS, Colporteur	2500	250	Saison, quantité	Marché Nouméa	3075	250 (Pv peut atteindre 5000 FCFP/kg à Noël)	Saison, quantité	575
Poissonnerie hors Nouméa*	Colporteur	2500	Uniquement commercialisé pendant les fêtes		Particulier	3200	Uniquement commercialisé pendant les fêtes		700
GMS*	Poissonnier marché, Colporteur	2327	Majoritairement commercialisé pendant les fêtes		Particulier	3213	Majoritairement commercialisé pendant les fêtes / Variation du prix selon la forme de vente (Pv cuit < Pv frais, 100 FCFP/kg de différence)		886
Transformateur**15	Pêcheur PS et Ile des Pins	2337	+ 463	Pendant les fêtes	Particulier	2800	+ 400	Pendant les fêtes	463

Marché Nouméa = Particulier, Restaurant, Magasin

* : le prix signalé est une moyenne réalisée sur toute la période de commercialisation

** : le prix signalé est un prix moyen hors période de fêtes

¹⁴ Il est à signaler que pour les 2 colporteurs dont nous avons les prix à l'achat, l'un achète à 1800 FCFP/kg aux pêcheurs de la PN et l'autre à 2000 FCFP/kg aux pêcheurs de la PS.

¹⁵ Les transformateurs sont ici des poissonniers indépendants traiteurs qui font essentiellement des plateaux de fruits de mer ou revendent la langouste entière

Tableau 4 : Différence de prix (FCFP/kg) des autres crustacés par rapport au prix moyen de la langouste¹⁶

Type d'opérateur	Langouste Porcelaine		Popinée / Cigale	
	<i>Différence Pa (FCFP/kg)</i>	<i>Différence Pv (FCFP/kg)</i>	<i>Différence Pa (FCFP/kg)</i>	<i>Différence Pv (FCFP/kg)</i>
Coopérative	-300	-300	-300	-300
Colporteur	-300	-200	-300	-200
Poissonnier colporteur	-200	-500	id.	id.
Poissonnier pêcheur	-	-650	-	Id.
Poissonnier pêcheur acheteur	-1000	-1000	-250 ou id.	-250 ou id.
GMS	-300	-400	-200	-200
Transformateur	-600	-1000	id.	id.

¹⁶ Les informations présentées ici, ne nous ont été fournies que par un très petit nombre d'opérateurs.

Nous avons préféré présenter l'information en prix relatif plutôt qu'en prix absolu, ce type d'information nous semblant plus intéressant pour deux raisons :

- étant donné le fait que ces produits sont souvent associés (soit dans les transactions en ce qui concerne les popinées, cigales et langoustes soit dans le type de produits pour les langoustes porcelaines et les langoustes)
- et étant donnée la représentativité assez faible des données obtenues.

Tableau 5 : Poulpe entier

Type opérateur	Type fournisseur	Pa	Variation de Pa (+/-)	Facteur de variation	Type client	Pv	Variation de Pv (+/-)	Facteur de variation	Pv - Pa
Coopérative, Association de pêcheurs	Pêcheur PS, Pêcheur PN	437.5	25	<i>Si fournisseur est adhérent (450) ou non (400)</i>	Transformateur, Grossiste, GMS, Poissonnier Marché	650	+150 hors saison	Saison	225
Colporteur	Pêcheur PN, Pêcheur PS	375	+200 Hors saison pour l'un des 2 colporteurs	Saison	Poissonnier du marché, Restaurant, Particulier	575	+100 Hors saison pour l'un des 2 colporteurs	Saison	200
Poissonnier colporteur	Pêcheur PN	550	50	Saison	Marché Nouméa	1000	200	Saison	450
Poissonnier pêcheur	Lui-même, Pêcheur PS	-	-	-	Marché Nouméa	777	160	Saison	-
Poissonnier pêcheur acheteur	Pêcheur PS, Colporteur	550	50 (ou +350 Hors saison)	Saison	Marché Nouméa	825	100	Saison	275
Poissonnerie hors Nouméa	Pêcheur PS, PN	500	-	-	Particulier	900	-	-	400
GMS	Poissonnier marché, Colporteur, Coopérative	712,5	-	Saison	Particulier	1154	-	-	441,5
Transformateur	Pêcheur PS, Coopérative PS, Colporteur	700	si frais (700) ou congelé (450)	Mode de conservation	Particulier	-	-	Saison	-
Grossiste	Coopérative	700	-	-	Restaurant, Transformateur	-	-	-	-

Marché Nouméa = Particulier, Restaurant, Magasin

Tableau 6 : Seiche¹⁷

Type d'opérateur	Pa	Pv	Pv-Pa
Poissonnier colporteur	900	1500	600
Poissonnier pêcheur	-	1000	-
Poissonnier pêcheur acheteur	1300	1800	500
GMS	900	1200	300

¹⁷ Les informations présentées ici, ne doivent être considérées que comme des indicatifs de prix, les données n'ayant été obtenues qu'auprès d'un très petit nombre d'opérateurs.

Tableaux 7a, b, c : Coquillages¹⁸

Les prix au kg indiqués ci-dessous concernent les bêtes décortiquées (hors de leur coquille) ; une * signale le cas contraire.

7a) Prix moyen d'achat (FCFP/kg)

	Colporteur	Poissonnier colporteur	Poissonnier pêcheur	Poissonnier pêcheur acheteur	Poissonnerie hors Nouméa	GMS
Araignée	1000	1000	-	750	1600	1500
Bénitier	800	1100		1100	1600	950
Bigorneau	-	1000		750	-	1000
Clap-clap	-	1000		725	-	-
Coquillon / Toli	500	1000		-	-	-
Grisette	90*	1000		150*	-	400*
Palourde	90*	1000		150*	-	400*
Porte-montre	1000	1000		1200	-	-
Sauteur	1000	1000		1200	-	-
Troca	1000	1000		1200	1600	1250

7b) Prix moyen de vente (FCFP/kg)

	Colporteur	Poissonnier colporteur	Poissonnier pêcheur	Poissonnier pêcheur acheteur	Poissonnerie hors Nouméa	GMS
Araignée	1375	1800	-	1275	2200	2100
Bénitier	1000	1800	1200	1500	2200	1250
Bigorneau	-	1800	-	1450	-	1595
Clap-clap	-	1800	-	1225	-	-
Coquillon / Toli	700	1500	-	-	-	-
Grisette	150*	2000	600*	650*	-	395*
Palourde	150*	2000	1350	650*	-	395*
Porte-montre	1300	2000	-	1700	-	-
Sauteur	1500	2500	2800	1700	-	-
Troca	1300	1950	-	1700	2200	1947,5

7c) Marge brute moyenne (Prix de vente-Prix d'achat)

	Colporteur	Poissonnier colporteur	Poissonnier pêcheur	Poissonnier pêcheur acheteur	Poissonnerie hors Nouméa	GMS
Araignée	375	800	-	525	600	600
Bénitier	200	700		400	600	300
Bigorneau	-	800		700	-	595
Clap-clap	-	800		500	-	-
Coquillon / Toli	200	500		-	-	-
Grisette	60	1000		500	-	-
Palourde	60	1000		500	-	-
Porte-montre	300	1000		500	-	-
Sauteur	500	1500		500	-	-
Troca	300	950		500	600	697,5

¹⁸ Les informations présentées ici, ne doivent être considérées que comme des indicatifs de prix, les données n'ayant été obtenues qu'à partir d'un très petit nombre d'opérateurs.

ANNEXE 9 : PARAMETRES DE FLUCTUATION DE LA COMMERCIALISATION

1. Saisonnalités des produits

a) Saisonnalité biologique des espèces

On distingue principalement en Nouvelle-Calédonie deux saisons :

- la saison chaude (été) : de novembre à mars
- la saison fraîche («hiver») : de mai à août

La plupart des espèces de poissons sont disponibles tout au long de l'année, avec une plus forte abondance en été. Quelques espèces sont cependant plus abondantes en hiver (voir tableau 1 ci-dessous).

Pendant les périodes de frai, on assiste à des agrégations dans les passes de Dumbéa et Prony pour les loches, et en baie de Maa pour les tazars.

Il est à noter la différence de texture du poisson, plus gras en hiver. Cela peut avoir une influence au niveau de la clientèle (notamment il a été signalé que la clientèle Wallisienne recherchait des poissons gras : dawas, wiwas gras).

Les céphalopodes regroupent les espèces sujettes à la plus forte saisonnalité avec une présence beaucoup plus prononcée pendant les mois d'hiver.

Cela s'explique par la récolte à pied des mollusques (céphalopodes et coquillages) surtout lors des grandes marées basses pendant la saison fraîche.

Tableau 1 : Récapitulation de la saisonnalité des espèces (renseignements obtenus auprès de pêcheurs)

Groupes de produits	Espèces	Saison prédominante
Poissons (pour lesquels la saisonnalité est différente ou plus marquée)	Dawa	Mai-Sept
	Loches	Nov-Déc
	Maquereau	Côte Ouest : hiver (mai à août) Côte Est : été
	Picot	Mai-août
	Prête	Mai-août
	Sardine	
	Wiwa	
Céphalopodes	Poulpe	
	Calmar	
	Seiche	

b) Saisonnalité de l'activité de pêche et de la commercialisation

Les mois de saison chaude, de janvier à mars, sont réputés plus difficiles, des coups de vents, voire des cyclones, interdisant les sorties en mer.

Pendant les mois de saison fraîche, de juin à août, l'activité de pêche en plongée est fortement réduite du fait de la température de l'eau plus fraîche (espèces concernées : bêtes de mer, trocas, langoustes, éventuellement binitiers).

Les langoustes sont commercialisées de façon extrêmement saisonnière : principalement de novembre à janvier et plus spécialement au moment des fêtes de fin d'année, avec la majorité des ventes aux particuliers effectuées pendant les 2 à 3 semaines de fin décembre - début janvier.

c) Périodes d'interdiction de la pêche

Quelques espèces sont interdites à la pêche et/ou à la commercialisation à certaines périodes de l'année.

Tableau 2 : Bilan de la réglementation sur la pêche ou la commercialisation des produits lagonaires
(Anonyme, 2003b)

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Picots												
Mulets "queue bleue"												
Crabes de palétuvier												
Huîtres palétuvier et roche												

	commercialisation interdite
	pêche au moyen de filets autres qu'éperviers interdite
	pêche interdite

2. Saisonnalité de la demande

Sur l'année, la période de plus forte consommation de poisson citée par les opérateurs interrogés est le **carême**.

Remarque : A l'échelle du mois, la période la plus favorable est le début du mois, cela coïnciderait avec le versement des salaires et donc une trésorerie plus fournie des ménages.

Au niveau de la semaine, la fin de semaine (vendredi et week-end) a été cité comme étant la période la plus propice aux ventes.

ANNEXE 10 : PARAMETRES DETERMINANT LA FIXATION DU PRIX A L'ACHAT (Pa) ET A LA VENTE (Pv) SELON LE TYPE D'OPERATEUR, PAR OCCURRENCE DE CITATION DECROISSANTE

Type opé -ra -teur	Critères pour la fixation de Pa	Commentaires	Critères pour la fixation de Pv	Commentaires
Colporteur	1 prix de vente pratiqués à Nouméa		1 prix d'achat (application d'une marge)	- marge fixe pour certains, fixée depuis des années pour certains, dépendante des charges (glace, mazout) pour d'autres, - marge variable pour d'autres selon le type de client : s'il s'agit de particuliers (porte à porte ou marché, la marge sera en général plus élevée : +100FCFP/kg en général pour le poisson).
	2 prix pratiqués par les autres colporteurs		2 offre et demande	L'offre peut elle-même être influencée par le temps (mauvaise mer, donc peu de sorties, donc peu de produits disponibles).
	3 prix fixé par les pêcheurs lorsqu'ils se mettent d'accord entre eux	Pour un opérateur, d'éventuelles augmentations des prix à l'achat interviennent lorsque les pêcheurs le demandent et après accord avec le client du colporteur.	3 Autre : Pour un colporteur le fait de ne pas avoir de stocks en reste est un facteur intervenant dans la fixation du prix de vente, alors que pour d'autres, leur surplus (invenus aux poissonneries ou aux restaurants) est écoulé par des ventes au porte à porte.	
	4 Autres : - Un opérateur nous a signalé pratiquer des prix identiques pour tous les poissons. - Un opérateur nous a signalé tenir compte de la qualité du produit dans la fixation de son prix : cela concernait les crabes (abîmés etc...).			
Poissonnier pêcheur			1 offre et demande	
			2 quantité pêchée	
			3 écoulement de leur stock	leurs prix diminueront au cours de la matinée, et ils vendront leurs produits aux autres poissonniers en fin de matinée ou de semaine (dimanche) s'ils voient qu'ils n'arriveront pas à l'écouler (donc à un prix inférieur que celui pratiqué au particulier) ou bien effectueront des promotions sur leurs produits pour déstocker. Les poissonniers pêcheurs sont très peu présents au marché en début de semaine, car en mer. Ils sont là à partir du jeudi ou vendredi. Ils doivent écouler leurs stocks pour des raisons de fraîcheur mais aussi car ils repartent pêcher le lundi. Ainsi pour ceux étant seuls, leur stand sera fermé.

			4 prix pratiqués par les autres poissonniers du marché	
			5 qualité / fraîcheur du produit	<i>Critère lié au critère écoulement des stocks</i>
			6 application d'une marge	<i>La dépendance de cette marge par rapport aux dépenses dues au bateau et à la table n'a été citée que par 2 opérateurs.</i>
			7 taille du poisson commercialisé	
			8 Autre Certains poissonniers pêcheurs déclarent appliquer un prix fixe pour certaines espèces : picot et/ou saumonée. Dans ces cas, l'espèce en question est une espèce « phare » du stand.	
Poissonnier achetant ses produits (colporteur ou non)	1 offre	<i>L'offre peut elle-même être influencée par le temps (mauvaise mer, donc peu de sorties, donc peu de produits disponibles).</i>	1 prix d'achat et fixation d'une marge moyenne	<i>La marge peut cependant diminuer en fonction de la quantité à écouler, et parfois être nulle..</i>
	2 quantité proposée par le fournisseur		2 Ecoulement du stock	<i>Certains diminuent leurs prix à la vente au cours de la matinée, parfois seulement le week-end (lorsque le marché est fermé le lundi, il ne sera plus possible d'écouler le poisson). D'autres font remarquer que leurs prix varient peu afin de fidéliser leur clientèle.</i>
	3 saison		3 alignement sur les prix des autres poissonniers	
	4 prix fixé par le producteur			
GMS	1 qualité	<i>En dehors d'un approvisionnement suffisant et régulier, la recherche de qualité et de fraîcheur chez les fournisseurs est le critère prévalent à l'achat. Des refus de marchandise ont parfois lieu à cause de problèmes de qualité, de chaîne du froid. « La qualité est plus importante que le prix pour l'achat ».</i>	1 marge fixe appliquée au prix d'achat	<i>excepté lors des promotions, pratiquées par la majorité des GMS</i>
	2 saison	<i>En général fixes, mais peuvent varier selon la saison pour certaines espèces (maquereau, poulpe)</i>	2 Un opérateur a déclaré aligner ses prix sur ceux du marché de Nouméa	

Annexe 11 : Base du questionnaire employé pour la détermination des coûts

Catégorie	Quantité	Sujet	Coût d'investissement (FCFP/unité)	Durée de vie	Quantité	Sujet	Coût d'exploitation (FCFP/an)	Fréquence d'achat
Pêche								
		Bateau				Assurance		
		Tout le matériel...						
						Entretien		
						Huile		
						Carburant		
Transport								
		Type de véhicule utilisé						
						Assurance		
						Vignette		
						Entretien :		
						Pneus		
						Réparations		
						Huile		
						Autres produits		
						Total		
						Carburant		consommation au km
Achat								
		Glacière (volume :)						
		Caisse pour payer les fournisseurs en brousse						
		Balance mécanique						
		Balance électronique						
		Bacs						
						Glace		
						Piles		
						Sacs		
Stockage								
		Etagères				Local		
		Système de réfrigération				Electricité		
						Entretien		

						Gardien		
Transformation								
		Machines?				Local		
						Electricité		
						Entretien		
						Ménage		
						Gardien		
Vente								
		Equipement (liste)				Patente		
		glacière				Charges		
		caisse (d'argent)				Location d'un emplacement		
		poche plastiques petit				Electricité		
		Poches plastiques grands				Eau		
		ticket caisses						
		ticket balances						
		plateaux exposes						
		couteaux						
		tabliers et bottes						
		aluminium (rouleau, taille)						
		glace (quantité)						
Main d'œuvre								
						salaires		
						CAFAT /RUAMM		
						comptable		
Détails concernant le transport								
Distance entre les points d'achat, Distance totale parcourue, Fréquence des tours, Temps par tour, Capacité théorique de transport, frais éventuels (hébergement)								

ANNEXE 12 : Niveaux de marge bénéficiaire moyenne (poissons et invertébrés)

Poissons

Dubois	Prix moyen	min	max
achat	320	250	700
vente	420	350	800

Raban	Prix moyen	min	max
achat	355	250	500
vente	524	350	750

Olonde	Prix moyen	min	max
achat	?	200	900
vente	?	450	1150

Menaouer	Prix moyen	min	max
achat	350	350	350
vente	500	500	500

1 seul prix pour tous les poissons

Capecchi	Prix moyen	min	max
achat	322	200	1000
vente	642	450	1600

Song	Prix moyen	min	max
achat	-		
vente			

Autres

Dubois	Prix moyen	min	max
achat	-		
vente			

Raban	Prix moyen	min	max
achat	600	600	600
vente	800	800	800

1 seul produit poulpe

Olonde	Prix moyen	min	max
achat	?	150	2750
vente	?	300	3250

Menaouer	Prix moyen	min	max
achat	846	450	2000
vente	1155	650	2500

Capecchi	Prix moyen	min	max
achat	?	500	2600
vente	?	1000	3475

Song	Prix moyen	min	max
achat	500	500	500
vente	1000	1000	1000

1 seul produit crabe

ANNEXE 13 : ANALYSE DES COUTS : MODELES DETAILLES

**Colporteur 1 (Model) (1 vehicle, no staff but pays a CAFAT lump sum for himself)
buys fish from (various) producers, transports to centres (Noumea), sells to (various) clients
(door-to-door)**

COST/year/FCFP **Interest rate:** 0.1

I. Investment

		<i>issues</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan (years)</i>	annual cost
	-				-
vehicle I	20833.3	vehicle I	2500000	10	20833.3

II. Operational Cost

		<i>Vehicle I</i>	<i>FCFP/year</i>
vehicle I	-782000	tyres	-88000
Licence	-5000	tax	-12000
		oil & repair	-100000
Equipment	-666042	nettoyage	-72000
		fuel	-450000
		insurance	-60000
	-	total annual cost:	-782000

III. Salaries

**Total annual cost
FCFP**

3033875

Licence

-5000

Equipment

<i>issue</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan (years)</i>	annual cost
			-
freezer box	175000	10	1458.33
ice box (x4)	120000	5	-1000
transport boxes (x10)	100000	5	833.333
mechanic scale	30000	3	-250
Electronic scale	60000	10	-500
sub-total			-
FCFP:			4041.67
annual cost FCFP:			
Issue	receipt blocks & stationary	plastic bags	ice
			-
amount/year	-12000	-50000	600000
GRAND TOTAL:			666042

Salaries

Salary	-1500000
CAFAT	-60000
total annual cost:	-1560000

**Model Colporteur 2 (2 vehicles, 1 staff and himself, both paid lump sums to CAFAT)
buys fish from (various) producers, transports to centres (Noumea), sells to (various) clients
(door-to-door)**

COST/year/FCFP **Interest rate:** 0.1

I. Investment

I. Investment

		<i>Issues</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan (years)</i>	<i>annual cost</i>
	-				-
vehicle I & II	35833.3	vehicle I	2500000	10	20833.3
		vehicle II	1800000	10	-15000
					-
		total cost:			35833.3

II. Operational Cost

II. Operational Cost

			<i>vehicle I</i>	<i>vehicle II</i>	
	-				
vehicle I & II	1316000		<i>FCFP/year</i>	<i>FCFP/year</i>	
		tyres	-88000	-60000	
licence	-5000	tax	-12000	-12000	
				-	
		oil & repairs	-100000	100000	
equipment	-666042	nettoyage	-72000	-72000	
				-	
		fuel	-450000	250000	
		insurance	-60000	-40000	
	-	total annual		-	-
III. Salaries	2820000	cost:	-782000	534000	1316000

**Total annual cost
FCFP**

-
4842875 **Licence** -5000

Equipment

<i>issue</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan (years)</i>	<i>annual cost</i>
			-
freezer box	175000	10	1458.33
ice box (x4)	120000	5	-1000
transport boxes (x10)	100000	5	-
mechanic scale	30000	3	833.333
Electronic scale	60000	10	-250
sub-total			-500
FCFP:			-
annual cost FCFP:			4041.67
Issue	receipt blocks & stationary	plastic bags	ice
amount/year	-12000	-50000	-600000
GRAND TOTAL:			-662000
			-666042

<i>Salaries</i>	<i>salary</i>	<i>CAFAT</i>	<i>sum</i>	
				-
Owner	-1500000	-60000	1560000	-
Staff	-1200000	-60000	1260000	-
total annual				-
cost:			2820000	

Model Stand Owner 1 (Colporteur 1 vehicle, 2 salaries)

buys fish from (various) producers, transports to centres (Noumea), sells to (various) clients (door-to-door)

COST/year/FCFP		Interest rate:	0.1		
I. Investment		I. Investment			
		<i>issues</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan (years)</i>	<i>annual cost</i>
	-				-
vehicle I	20833.33	vehicle I	2500000	10	20833.3
					-
		total cost:			20833.3
II. Operational Cost		II. Operational Cost			
		<i>vehicle I</i>			
vehicle I	-782000	<i>FCFP/year</i>			
		tyres	-88000		
licence	-5000	Tax	-12000		
		oil & repairs	-100000		
	-				
equipment	666041.7	nettoyage	-72000		
		Fuel	-450000		
		insurance	-60000		
III. Salaries	-9756000	total annual cost:	-782000		-782000
Total annual cost	-				
FCFP	11229875	Licence colporteur	-5000		
		Equipment			
		<i>issue</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan (years)</i>	<i>annual cost</i>
					-
		freezer box	175000	10	1458.33
		ice box (x4)	120000	5	-1000
					-
		transport boxes (x10)	100000	5	833.333
		mechanic scale	30000	3	-250
		Electronic scale	60000	10	-500
					-
		Sub-total FCFP:			4041.67
		annual cost FCFP:			
		Issue	stationary	plastic bags	ice
		amount/year	-12000	-50000	-600000
		GRAND TOTAL:			-662000
					-666042
		Salaries (all activities)	<i>FCFP</i>	<i>CAFAT</i>	<i>total</i>
					-
		salary 1 owner	-3600000	-468000	4068000
					-
		salary 2 owner	-3600000	-468000	4068000
					-
		staff	-1200000	-156000	1356000
		accountant	-264000	0	-264000
					-
		total cost:			9756000

Stand Noumea

investment cost

Item	FCFP	lifespan	
Caisses	150000	10	-1250
			-
Tablier	4000	1.5	33.3388
			-
Bottes	3000	1.5	25.0063
			-
Couteaux	25000	2	208.333
			-
Plateaux	13000	5	108.333
			-
Grattoirs	4000	2	33.3336
			-
sub-total:			1658.35

operational cost

	FCFP
Ticktes	-2500
Aluminium	-30000
rouleaux plastiques	-12000
plastic bags	-500000
sub-total	-544500
TOTAL COST:	-546158

Model Stand 2 (Colporteur 2 vehicles, 2 owner salaries + 1 staff)
buys fish from (various) producers, transports to centres (Noumea), sells to (various) clients
(door-to-door)

COST/year/FCFP

Interest rate:

0.1

I. Investment

I. Investment

		<i>Issues</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan (years)</i>
vehicle I & II	41666.66667	Vehicle I	2500000	10
		Vehicle II	2500000	10
		total cost:		

II. Operational Cost

II. Operational Cost

			<i>vehicle I</i>	<i>vehicle II</i>
			<i>FCFP/year</i>	<i>FCFP/year</i>
vehicle I & II	-1564000	Tyres	-88000	-88000
licence	-5000	Tax	-12000	-12000
		oil & repairs	-100000	-100000
equipment	666041.6667	nettoyage	-72000	-72000
		Fuel	-450000	-450000
		insurance	-60000	-60000
III. Salaries	-9756000	total annual cost:	-782000	-782000

IV. Stand costs

546158.3454

Total annual cost
FCFP

-
12578866.68

Licence colporteur

-5000

Equipment

<i>Issue</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan (years)</i>
Freezer box	175000	10
ice box (x4)	120000	5
transport boxes (x10)	100000	5
mechanic scale	30000	3
Electronic scale	60000	10
sub-total FCFP:		

Annual cost FCFP:

<i>Issue</i>	<i>stationary</i>	<i>plastic bags</i>	<i>ice</i>
amount/year	-12000	-50000	-600000
GRAND TOTAL:			

Salaries (all activities)	<i>FCFP</i>	<i>CAFAT</i>	<i>total</i>
salary 1 owner	-3600000	-468000	4068000
salary 2 owner	-3600000	-468000	4068000
staff	-1200000	-156000	1356000
accountant	-264000	0	-264000
total cost:			9756000

Stand Noumea

investment cost

<i>Item</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan</i>	
Caisses	150000	10	-1250
Tablier	4000	1.5	33.3388
Bottes	3000	1.5	25.0063
Couteaux	25000	2	208.333
Plateaux	13000	5	108.333
Grattoirs	4000	2	33.3336
sub-total:			1658.35

operational cost

	<i>FCFP</i>
Ticktes	-2500
Aluminium	-30000
rouleaux plastiques	-12000
plastic bags	-500000
sub-total	-544500
TOTAL COST:	-546158

**Model Stockist 1 and Colporteur 1 (1 vehicle, one salary, lump sums to CAFAT)
buys fish from (various) producers, transports to centres (Noumea), sells to (various) clients
(door-to-door)**

COST/year/FCFP

Interest rate: 0.1

I. Investment

I. Investment

		<i>Issues</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan (years)</i>	<i>annual cost</i>
vehicle I	20833.3	vehicle I	2500000	10	-20833.3

II. Operational Cost

II. Operational Cost

vehicle I	-782000	<i>Vehicle I</i>	<i>FCFP/year</i>
		Tyres	-88000
licence	-5000	Tax	-12000
		oil & repair	-100000
equipment	-666042	Nettoyage	-72000
		Fuel	-450000
		Insurance	-60000

III. Salaries 1560000 total annual cost: -782000

IV. Stocking -542000

Licence -5000

Equipment

Total annual cost FCFP		<i>Issue</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan (years)</i>	<i>annual cost</i>
3575875		freezer box	175000	10	-1458.33
		ice box (x4)	120000	5	-1000
		transport boxes (x10)	100000	5	-833.333
		mechanic scale	30000	3	-250
		Electronic scale	60000	10	-500
		sub-total FCFP:			-4041.67
		annual cost FCFP:			
		<i>Issue</i>	<i>stationary</i>	<i>plastic bags</i>	<i>ice</i>
		amount/year	-12000	-50000	600000
		GRAND TOTAL:			-666042

Salaries

Owner -1500000
CAFAT -60000
total annual cost: -1560000

Stocking	<i>annual cost FCFP</i>
Rent	-480000
Electricity	-32000
Maintenance	-15000
Cleaning	-15000
total annual cost	-542000

Model Stockist 2 and Colporteur 2 (2 vehicles, 1 staff and himself, both paid lump sums to CAFAT)
buys fish from (various) producers, transports to centres (Noumea), sells to (various) clients (door-to-door)

COST/year/FCFP **Interest rate:** 0.1

I. Investment

I. Investment

		<i>issues</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan (years)</i>	<i>annual cost</i>
vehicle I & II	35833.3	vehicle I	2500000	10	20833.3
		vehicle II	1800000	10	-15000
		total cost:			35833.3

II. Operational Cost

II. Operational Cost

			<i>vehicle I</i>	<i>vehicle II</i>	
vehicle I & II	1316000		<i>FCFP/year</i>	<i>FCFP/year</i>	
		tyres	-88000	-60000	
licence	-5000	tax	-12000	-12000	
		oil & repairs	-100000	100000	
equipment	-666042	nettoyage	-72000	-72000	
		fuel	-450000	250000	
		insurance	-60000	-40000	
	-	total annual			
III. Salaries	3120000	cost:	-782000	534000	1316000

IV. Stocking

-542000

Licence -5000

Equipment

Total annual cost
FCFP

-
5684875

<i>issue</i>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan (years)</i>	<i>annual cost</i>
freezer box	175000	10	1458.33
ice box (x4)	120000	5	-1000
transport boxes (x10)	100000	5	833.333
mechanic scale	30000	3	-250
electronic scale	60000	10	-500
sub-total			-
FCFP:			4041.67
annual cost FCFP:			
<i>issue</i>	<i>receipt blocks & stationary</i>	<i>plastic bags</i>	<i>ice</i>
amount/year	-12000	-50000	-600000
GRAND TOTAL:			-666042

Salaries	<i>salary</i>	<i>CAFAT</i>	<i>sum</i>	
				-
owner	-1500000	-60000	1560000	-
staff	-1500000	-60000	1560000	-
total annual cost:			3120000	-
 Stocking	 <i>annual cost FCFP</i>			
rent	-480000			
electricity	-32000			
maintenance	-15000			
cleaning	-15000			
total annual cost	-542000			

ANNEXE 14 :_Calculations de rentabilité des entreprises interrogées

Case 1: Agent: buying-transporting-selling (finfish and (others))

COST/year

	FCFP	kg
fish bought	5,648,800.00	17648
others bought	0.00	0
fish caught	0	0
others caught	0	0
total bought&caught	-5,648,800.00	17648

INCOME

	FCFP	kg
fish sold	7,413,600.00	17648
others sold	0.00	0
total sold	7,413,600.00	17648

BALANCE buy-sell:
1,764,800.00

TRANSPORT/year

		%total cost
vehicle investment	-318,106.76	-11.86212901
maintenance	-328,000.00	-12.23104576
operation	-400,000.00	-14.91590946
		-39.00908423

OPERATIONAL COST/year

licence fees	-5,000.00	-0.186448868
salaries	-1,560,000.00	-58.1720469
equipment (all)	-70,593.62	-2.63242
		-60.99091577

2,681,700.38 total annual cost
17648 total annual quantity marketed
151.95 FCFP/kg

TOTAL COST -8,330,500.38

TOTAL INCOME 7,413,600.00

TOTAL NET INCOME -916,900.38 -641,830.26 tax (30%)

vehicle investment

Vehicle 1

investment cost	3040000
lifespan (years)	10
interest rate/year	10%
annual cost	-318,106.76

total: -318,106.76

vehicle maintenance

tyres	88000
oil	96000
nettoyage	0
assurance	132000
tax	12000
total:	-328000

total: -328,000.00

vehicle operation: FCFP/year

fuel vehicle 1 400000

fuel vehicle 2 0

total: -400,000.00

professional licenses

agent licence fee 5000

total: -5,000.00

Vehicle 2

investment cost	0
lifespan (years)	
interest rate/year	0%
annual cost	0.00

tyres	0
oil	0
nettoyage	0
assurance	0
tax	0
total:	0

<u>salaries</u>	FCFP/year
salary 1	1500000
CAFAT 1	60000
salary 2	
CAFAT 2	0
salary 3	0
CAFAT 3	0
salary 4	0
CAFAT 4	0
accounting	0
total:	-1,560,000.00

buying-transport-selling

<u>equipment cost</u>	FCFP	lifespan/yr	interest	annual cost
scale mech	19000	3	10%	-7,711.06
scale electr	0	0	10%	0.00
freezer	0	0	10%	0.00
ice box	0	0	10%	0.00
cageots	24000	5.5	10%	-4,482.55
facturiers	2400	1	0%	-2,400.00
boxes	0	0	0%	0.00
chambre a air	0	0	0	0.00
ice	0	0	0	-56,000.00
plastic bags	0	0	0	0.00
caisses	0	0	0	0.00
total:				-70,593.62

Case 2: buying-transporting-selling (finfish and (others))

COST/year

	FCFP	kg
fish bought	16,066,000.00	58000
others bought	4,200,000.00	7920
total bought	-20,266,000.00	65920

INCOME

	FCFP	kg
fish sold	27,040,000.00	58000
others sold	6,100,000.00	7920
total sold	33,140,000.00	65920

BALANCE buy-sell:

12,874,000.00

TRANSPORT/year

		% of total cost
Vehicle investment	-313,921.14	-6.12861891
maintenance	-353,000.00	-6.891547523
operation	-480,000.00	-9.370942808
		-22.39110924 transport

OPERATIONAL COST/year

Licence fees	-5,000.00	-0.097613988
salaries	-3,120,000.00	-60.91112825
equipment	-850,295.58	-16.60014852
		-77.60889076 operation

TOTAL COST	-25,388,216.73	100%	5,122,216.73	total annual cost
TOTAL INCOME	33,140,000.00		65920	total annual quantity marketed
			77.70	FCFP/kg

TOTAL NET INCOME	7,751,783.27	5,426,248.29	tax (30%)
------------------	--------------	--------------	-----------

vehicle investment

Vehicle 1

investment cost	1200000
lifespan (years)	10
interest rate/year	10%
Annual cost	-125,568.46

total: **-313,921.14**

vehicle maintenance

Tyres	88000
Oil	60000
nettoyage	0
assurance	60000
Tax	12000
total:	-220000

total: **-353,000.00**

vehicle operation:

FCFP/year

fuel vehicle 1 300000

fuel vehicle 2 180000

total: **-480,000.00**

professional licenses

agent licence fee 5000

total: **-5,000.00**

Vehicle 2

investment cost	1800000
lifespan (years)	10
interest rate/year	10%
annual cost	-188,352.69

tyres	56000
oil	40000
nettoyage	0
assurance	30000
tax	7000
total:	-133000

<u>salaries</u>	FCFP/year
salary 1	1500000
CAFAT 1	60000
salary 2	1500000
CAFAT 2	60000
salary 3	
CAFAT 3	
accounting	
total:	-3,120,000.00

<u>equipment cost</u>	FCFP	lifespan/yr	interest	annual cost
Freezer box	150000	12	10%	-\$13,187.38
ice box	30000	5	10%	-\$6,150.83
boxes (2)	10000	5	10%	-\$2,050.28
mecanical scales (2)	50000	2.5	10%	-\$20,292.27
boxes	14000	5.5	10%	-\$2,614.82
receipt blocks	6000	1		-6000
ice	800000	1		-800000
TOTAL:				-\$850,295.58

Case 3: Agent: buying-transporting-selling (finfish and (others))

COST/year

	FCFP	kg
fish bought	466,200.00	1332
others bought	3,955,000.00	4675
fish caught	0	0
others caught	0	0
total bought	-4,421,200.00	6007

INCOME

	FCFP	kg
fish sold	666,000.00	1332
others sold	5,401,750.00	4675
total sold	6,067,750.00	6007

BALANCE buy-sell:
1,646,550.00

TRANSPORT/year

		% total cost
vehicle investment	-758,642.76	-25.04060554
maintenance	-189,000.00	-6.2383439
operation	-89,445.00	-2.952321006
		-34.23127045

OPERATIONAL COST/year

licence fees	-5,000.00	-0.165035553
salaries	-1,746,000.00	-57.63041508
equipment (all)	-122,604.74	-4.046828292
stocking	-118,957.72	-3.926450631
		-65.76872955

3,029,650.22 total annual cost
6007 total annual quantity marketed
504.35 FCFP/kg

TOTAL COST -7,450,850.22
TOTAL INCOME 6,067,750.00

TOTAL NET INCOME -1,383,100.22 -968,170.16 tax (30%)

vehicle investment

Vehicle 1

investment cost	3150000
lifespan (years)	10
interest rate/year	10%
annual cost	-329,617.20

total: -758,642.76

vehicle maintenance

tyres	50000
oil	80000
nettoyage	0
assurance	47000
tax	12000
total:	-189000

total: -189,000.00

vehicle operation: FCFP/year

fuel vehicle 1 44722.5

fuel vehicle 2 44722.5

total: -89,445.00

professional licenses

agent licence fee	5000
fisher license fee:	0
stand license fee	0
total:	-5,000.00

Vehicle 2

investment cost	4100000
lifespan (years)	10
interest rate/year	10%
annual cost	-429,025.56

tyres	50000
oil	80000
nettoyage	0
assurance	52000
tax	12000
total:	0

<u>salaries</u>	FCFP/year
salary 1	1500000
CAFAT 1	150000
salary 2	0
CAFAT 2	0
salary 3	0
CAFAT 3	0
salary 4	0
CAFAT 4	0
accounting	96000
total:	-1,746,000.00

buying-transport-selling

<u>equipment cost</u>	FCFP	lifespan/yr	interest	annual cost	<u>equipment cost</u>	FCFP	lifespan/yr	interest	annual cost
scale mech	0	0	0%	\$0.00	building	800000	15	10%	-56,957.72
scale electr	70000	10	0%	-7,000.00	elctricity	32000	0	0%	-32,000.00
freezer	250000	10	10%	-26,160.10	maintenance	15000	0	0%	-15,000.00
ice box	168000	5	10%	-34,444.65	cleaning	15000	0	0%	-15,000.00
cageots	0	0	0%	0.00	material	15000	0	0%	-15,000.00
facturiers	5000	0	0%	-5,000.00	ice box	0	0	10%	0
boxes	0	0	0%	0.00	ice box	0	0	10%	0
chambre a air	0	0	0%	0.00	total:				-118,957.72
ice	0	0	0%	0.00					
plastic bags	50000	0	0%	-50,000.00					
caisses:	0	0	0%	0.00					
total:				-122,604.74					

stockage (storage)

Case 4: Agent: buying-transporting-selling/stand (finfish and (others))

COST/year

	FCFP	kg	INCOME	FCFP	kg
lagoon fish bought	38,640,000.00	120000	lagoon fish sold	77,040,000.00	120000
others bought	352,000.00	640	others sold	640000	640
fish caught	0	0			
others caught	0	0			
total bought & caught	-38,992,000.00	120640	total sold	77,680,000.00	120640

BALANCE buy-sell:
38,688,000.00

TRANSPORT/year

		% total cost
vehicle investment	-303,457.10	-1.879946968
maintenance	-266,400.00	-1.650374515
operation	-1,104,000.00	-6.839389883
		-10.36971137

OPERATIONAL COST/year

licence fees	-307,000.00	-1.901895556	16,141,790.70	total annual cost
salaries	-12,468,000.00	-77.24050096	120640	total annual quantity marketed
equipment (all)	-1,692,933.59	-10.48789211	133.80	FCFP/kg
		-89.63028863		

TOTAL COST -55,133,790.70

TOTAL INCOME 77,680,000.00

TOTAL NET INCOME 22,546,209.30 15,782,346.51 tax (30%)

vehicle investment

Vehicle 1

investment cost	1700000
lifespan (years)	10
interest rate/year	10%
annual cost	-177,888.65

total: -303,457.10

vehicle maintenance

tyres	56000
oil	9600
nettoyage	28800
assurance	160000
tax	12000
total:	-266400

total: -266,400.00

vehicle operation:

FCFP/year

fuel vehicle 1 552000

fuel vehicle 2 552000

total: -1,104,000.00

professional licenses

agent licence fee	0
fisher license fee:	3000
stand license fee	304000
total:	-307,000.00

Vehicle 2

investment cost	1200000
lifespan (years)	10
interest rate/year	10%
annual cost	-125,568.46

tyres	48000
oil	9600
nettoyage	28800
assurance	160000
tax	12000
total:	0

<u>salaries</u>	FCFP/year
salary 1	1800000
CAFAT 1	234000
salary 2	1800000
CAFAT 2	234000
salary 3	3600000
CAFAT 3	468000
salary 4	3600000
CAFAT 4	468000
accounting	264000
total:	-12,468,000.00

buying-transport-selling

<u>equipment cost</u>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan/yr</i>	<i>interest</i>	<i>annual cost</i>
scale mec	50000	2	10%	-33680.80
scale electr	160000	1.5	10%	0.00
freezer	0	0	10%	0.00
ice box	510000	1	10%	-514250.00
cageots	27000	1.5	10%	-18187.63
facturiers	0	1	0%	-2400.00
boxes	0	0	0%	0.00
chambre a air	0	0	0%	0.00
ice	393360	0	0%	-393360.00
plastic bags	516000	0	0%	-516000.00
caisses	360000	3.5	10%	-104792.38
plateaux	9000	1.5	10%	-6062.54
couteaux	40000	2	10%	-20250.35
tabliers+bottes	12000	0.5	10%	-24149.90
tickets caisse et balance	23400	0	0%	-23400
alu	36400	0	0%	-36400
		total		-1692933.59

Case 5: Agent, Fisher & Seller: fish- and sells at his stand and elsewhere)

COST/year

	FCFP	kg		FCFP	kg
fish bought	24,150,000.00	69000	fish sold	51,350,000.00	79000
others bought	4,032,500.00	4750	others sold	6,257,500.00	4750
fish caught	4,217,593.00	10000			
others caught	0	0			
total bought	-32,400,093.00	83750	total sold	57,607,500.00	83750

BALANCE buy-sell:
25,207,407.00

TRANSPORT/year

		% total cost
vehicle investment	-465,649.70	-3.792540241
maintenance	-331,500.00	-2.699941828
operation	-220,000.00	-1.791816598
		-8.284298667

OPERATIONAL COST/year

licence fees	-305,000.00	-2.484109374	12,278,042.31	total annual cost
salaries	-9,150,000.00	-74.52328123	83750	total annual quantity marketed
equipment (all)	-1,758,593.41	-14.3230766	146.60	FCFP/kg
stocking	-47,299.21	-0.385234134		
		-91.71570133		

TOTAL COST -44,678,135.31

TOTAL INCOME 57,607,500.00

TOTAL NET INCOME 12,929,364.69 9,050,555.28 -30% tax

vehicle investment

Vehicle 1

investment cost	1450000
lifespan (years)	10
interest rate/year	10%
annual cost	-151,728.55

total: -465,649.70

vehicle maintenance

tyres	0
oil	0
nettoyage	100000
assurance	47800
tax	11200
total:	-159000

total: -331,500.00

vehicle operation: FCFP/year

fuel vehicle 1 100000

fuel vehicle 2 120000

total: -220,000.00

professional licenses

agent licence fee	12000
fisher license fee:	3000
stand license fee	290000
total:	-305,000.00

Vehicle 2

investment cost	3000000
lifespan (years)	10
interest rate/year	10%
annual cost	-313,921.14

tyres	0
oil	0
nettoyage	100000
assurance	60000
tax	12500
total:	-172500

salaries	FCFP/year
salary 1	3600000
CAFAT 1	160000
salary 2	1200000
CAFAT 2	160000
salary 3	3600000
CAFAT 3	160000
salary 4	
CAFAT 4	
accounting	270000
total:	-9,150,000.00

buying-transport-selling

equipment cost	<i>FCFP</i>	<i>lifespan/yr</i>	<i>interest</i>	<i>annual cost</i>
scale mech	120000	1	10%	-121,000.00
scale electr	0	0	0%	0.00
freezer	164000	10	10%	-17,161.02
ice box	304000	10	10%	-31,810.68
cageots	240000	5	10%	-49,206.64
facturiers	10000	0	0%	-10,000.00
boxes	112000	2	10%	-56,700.97
chambre a air	0	0	0%	0.00
ice	360000	0	0%	-360,000.00
plastic bags	960000	0	0%	-960,000.00
caisses:	52000	2	10%	-26,325.45
chariots	200000	10	10%	-20,928.08
roues chariots	32000	0	0%	-32000
plateaux	17000	5	10%	-3,485.47
couteaux	20000	0.5	0%	-40000
grattoirs	4000	2	10%	-2,025.03
bottes	7500	0	0%	-7500
tabliers	8000	2	10%	-4,050.07
tabliers jetables	4400	0	0%	-4400

rouleau plastique	12000	0	0%	-12000
		total:		-1,758,593.41

stockage (storage)

<u>equipment cost</u>	<i>FCFP</i>	<i>lifespan/yr</i>	<i>interest</i>	<i>annual cost</i>
rent	0	0	0%	0.00
elctricity	0	0	0%	0.00
maintenance	0	0	0%	0.00
<i>cleaning material</i>	0	0	0%	0.00
ice box	98000	5	10%	-20,092.71
ice box	260000	10	10%	-27,206.50
total:				-47,299.21

Case 6: Fisher & Seller: fish- and sells at his stand)

COST/year

	FCFP	Kg
fish bought	0.00	0
others bought	0.00	0
fish caught	2853256	14349
others caught	291900.5	729.75
total bought/caught	-3,145,156.50	15078.75

TRANSPORT/year

		% total cost
vehicle investment	-240,149.67	-5.373752448
maintenance	-164,400.00	-3.678726214
operation	-75,000.00	-1.67825101
		-10.73072967

OPERATIONAL COST/year

licence fees	-363,000.00	-8.122734889
salaries	-3,120,000.00	-69.81524202
equipment (all)	-506,388.50	-11.33129342
		-89.26927033

TOTAL COST -7,614,094.67

TOTAL INCOME 8,904,211.14

TOTAL NET INCOME 1,290,116.47 903,081.53 tax (30%)

INCOME

	FCFP	kg	
fish sold	8,320,411.14	14349	579.86
others sold	583,800.00	729.75	
total sold	8,904,211.14	15,078.75	

BALANCE buy-sell:

5,759,054.64

4,468,938.17	total annual cost
15079	total annual quantity marketed
296.37	FCFP/kg

vehicle investment

Vehicle 1

investment cost	2295000
lifespan (years)	10
interest rate/year	10%
annual cost	-240,149.67

total: -240,149.67

vehicle maintenance

tyres	88000
oil	60000
nettoyage	0
assurance	3900
tax	12500
total:	-164400

total: -164,400.00

vehicle operation: FCFP/year

fuel vehicle 1 75000

fuel vehicle 2 0

total: -75,000.00

professional licenses

agent licence fee	0
fisher license fee:	3000
stand license fee	360000
total:	-363,000.00

Vehicle 2

investment cost	0
lifespan (years)	0
interest rate/year	0%
annual cost	0.00

tyres	0
Oil	0
nettoyage	0
assurance	0
Tax	0
total:	0

salaries	FCFP/year	
salary 1	1500000	80000/sem
CAFAT 1	60000	13%
salary 2	1500000	40000/sem
CAFAT 2	60000	13%
salary 3	0	
CAFAT 3	0	
salary 4	0	
CAFAT 4	0	
accounting		
total:	-3,120,000.00	

buying-transport-selling

equipment cost	<i>FCFP</i>	<i>lifespan/yr</i>	<i>interest</i>	<i>annual cost</i>
scale mech	50000	5	10%	-10,251.38
scale electr	0	0	0%	0.00
freezer	0	0	0%	0.00
ice box	114000	5.5	10%	-21,292.13
cageots	45000	5.5	10%	-8,404.79
facturiers	0	0	0%	0.00
boxes	0	0	0%	0.00
chambre à air	0	0	0%	0.00
ice	17640	1	0%	-17,640.00
plastic bags	360000	1	0%	-360,000.00
caisses	50000	10	10%	-5,232.02
remorque	300000	10	10%	-31,392.11
tablier	3000	1.5	10%	-2,020.85
bottes	3000	2	10%	-1,518.78
couteaux	21800	2	10%	-11,036.44
Couteaux normaux	5000	0.5	0%	-10000
tickets	2400	1	0%	-2400
Aluminium	25200	1	0%	-25200
Total:				-506,388.50

Case 7: Agent: buying-transporting-selling/stand others but fish

COST/year

	FCFP	kg
fish bought	0.00	0
others bought	9,000,000.00	18000
fish caught	0	0
others caught	0	0
total bought	-9,000,000.00	18000

INCOME

	FCFP	kg
fish sold	0.00	0
others sold	18,000,000.00	1800
total sold	18,000,000.00	1800

BALANCE buy-sell:
9,000,000.00

TRANSPORT/year

		% total cost
vehicle investment	-230,208.84	-7.523934927
maintenance	-276,000.00	-9.020531342
operation	-416,000.00	-13.59616318
		-30.14062945

OPERATIONAL COST/year

licence fees	-366,000.00	-11.96200895
salaries	-1,560,000.00	-50.98561193
equipment (all)	-211,477.89	-6.911749666
		-69.85937055

3,059,686.73 total annual cost
18000 total annual quantity marketed
169.98 FCFP/kg

TOTAL COST -12,059,686.73

TOTAL INCOME 18,000,000.00

TOTAL NET INCOME 5,940,313.27 4,158,219.29 tax (30%)

vehicle investment

Vehicle 1

investment cost	2200000
lifespan (years)	10
interest rate/year	10%
annual cost	-230,208.84

total: -230,208.84

vehicle maintenance

tyres	100000
oil	0
nettoyage	120000
assurance	50000
tax	6000
total:	-276000

total: -276,000.00

vehicle operation: FCFP/year

fuel vehicle 1 416000

fuel vehicle 2

total: -416,000.00

professional licenses

agent licence fee	6000
fisher license fee:	0
stand license fee	360000
total:	-366,000.00

Vehicle 2

investment cost	0
lifespan (years)	0
interest rate/year	10%
annual cost	0.00

tyres	0
oil	0
nettoyage	0
assurance	0
tax	0
total:	0

<u>salaries</u>	FCFP/year
salary 1	1500000
CAFAT 1	60000
salary 2	0
CAFAT 2	0
salary 3	0
CAFAT 3	0
salary 4	0
CAFAT 4	0
accounting	0
total:	-1,560,000.00

buying-transport-selling

<u>equipment cost</u>	FCFP	<i>lifespan/yr</i>	<i>interest</i>	<i>annual cost</i>
scale mech	50000	3	10%	-20,292.27
scale electr	0	0	0%	0.00
freezer	0	0	0%	0.00
ice box	0	0	0%	0.00
cageots	40000	10	10%	-4,185.62
receipt blocks	10000	1	0%	-10,000.00
boxes	0	0	0%	0.00
chambre a air	15000	0	0	-15,000.00
ice	0	0	0	0.00
plastic bags	156000	0	0	-156,000.00
caisses	1000	0	0	-1000
tableaux, bottles	5000	0	0	-5000
total:				-211,477.89

ANNEXE 15 : EXPORTATIONS DE COQUILLES DE TROCAS ET DE BECHES DE MER (source : www.douane.gouv.nc)

Tableau 1 : Coquilles de trocas : Quantités à l'export de 2001 à 2004 en tonnes

Destination	ITALIE	ROYAUME-UNI	ALLEMAGNE	JAPON	Total
2001	116,8	38,8	-	34	189,6
2002	33,5	-	18	26,4	77,9
2003	83,9	-	-	15,6	99,5
2004 ¹	120,3	-	-	-	120,3

Tableau 2 : Coquilles de trocas : Valeurs à l'exportation de 2001 à 2004 en millions de FCFP

	ITALIE	ROYAUME-UNI	ALLEMAGNE	JAPON	Total
2001	47	13	-	12	72
2002	12,8	-	7,2	9,7	29,7
2003	32,9	-	-	4,8	37,7
2004	46,4	-	-	-	46,4

¹ On note en 2004 des importations en provenance d'autres îles du Pacifique (Salomons, Vanuatu, Fidji) et de Thaïlande, cela à hauteur de 178 kg.

Tableau 3 : Exportations de bêtes de mer en quantité et en valeur entre 2001 et 2004 (produits secs sauf mention contraire)

Année	Genre	Pays de destination	Poids (kg)	Valeur (FCFP)
2004	Microthele	AUSTRALIE	32882	33375900
		HONG KONG	16268	53034000
		N. ZELANDE	614	2170600
		SINGAPOUR	1350	3312000
		<i>Sous Total</i>	<i>51114</i>	<i>91892500</i>
	Thelenota	AUSTRALIE	2676	2292200
		HONG KONG	2395	5112600
		<i>Sous Total</i>	<i>5071</i>	<i>7404800</i>
	Actinopyga	AUSTRALIE	5572	2225600
		HONG KONG	5954	14101300
		<i>Sous Total</i>	<i>11526</i>	<i>16326900</i>
	Autres genres	AUSTRALIE	7017	26613900
		HONG KONG	6335	26774700
		<i>Sous Total</i>	<i>13352</i>	<i>53388600</i>
	TOTAL		81063	169012800
2003	Microthele	AUSTRALIE	15792	21452700
		CHINE	405	2074500
		HONG KONG	5378	18186800
		VANUATU	219	857000
		<i>Sous Total</i>	<i>21794</i>	<i>42571000</i>
	Thelenota	AUSTRALIE	4522	1348900
		HONG KONG	1128	2455300
		<i>Sous Total</i>	<i>5650</i>	<i>3804200</i>
	Actinopyga	AUSTRALIE	4856	3492000
		HONG KONG	2114	5276200
		<i>Sous Total</i>	<i>6970</i>	<i>8768200</i>
	Autres genres	AUSTRALIE	7971	9272300
		HONG KONG	9290	26442574
		<i>Sous Total</i>	<i>17261</i>	<i>35714874</i>
	TOTAL		51675	90858274
2002	Microthele	AUSTRALIE	1505	4487900
		HONG KONG	2190	11584900
		VIET-MAN	204	491400
		<i>Sous Total</i>	<i>3899</i>	<i>16564200</i>
	Microthele (vivant, frais ou réfrigéré)	HONG KONG	160	1102800
		<i>Sous Total</i>	<i>160</i>	<i>1102800</i>
	Autres genres	AUSTRALIE	13821	10664300
		HONG KONG	16712	54642300
		<i>Sous Total</i>	<i>30533</i>	<i>65306600</i>
	TOTAL		34592	82973600
2001	Microthele	AUSTRALIE	1918	5823900
		HONG KONG	2656	18205300
		<i>Sous Total</i>	<i>4574</i>	<i>24029200</i>
	Thelenota	AUSTRALIE	280	1154900
		<i>Sous Total</i>	<i>280</i>	<i>1154900</i>
	Autres genres	AUSTRALIE	21133	41168400
		HONG KONG	22893	76453600
		<i>Sous Total</i>	<i>44026</i>	<i>117622000</i>
	TOTAL		48880	142806100