

ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE AGRONOMIQUE DE RENNES

DÉPARTEMENT ENVIRONNEMENT ET EXPLOITATION  
DE RESSOURCES NATURELLES

Laboratoire Halieutique

---

MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDE  
POUR L'OBTENTION DU DIPLÔME D'AGRONOMIE APPROFONDIE  
OPTION HALIEUTIQUE

LA FILIERE DE PRODUCTION  
DE LA PECHE THONIERE PALANGRIERE  
EN POLYNESIE FRANCAISE :  
EVOLUTION ENTRE 1991 ET 1996  
-RAPPORT-

Vol. : I

PRÉSENTÉ PAR : Erwan ROUDAUT  
SOUTENU LE : 24 septembre 1997

DEVANT LE JURY :

Mr BOUDE J.P., ENSAR, Halieutique  
Mr GASCUEL D. ENSAR, Halieutique  
Mr ABBES R., IFREMER, Ressources Halieutiques

LABORATOIRE D'ACCUEIL :

Antenne IFREMER  
ORSTOM  
BP 529 Papeete TAHITI  
POLYNESIE FRANCAISE



**ENSA**  
**RENNES**

Département : Environnement et Exploitation  
des Ressources Naturelles

Spécialisation Halieutique

Enseignant Responsable : J. P. BOUDE

Cadre réservé à la Bibliothèque Centrale

Auteur(s) : ROUDAUT Erwan

Organisme d'accueil : IFREMER-ORSTOM

Adresse : B.P. 529 TAHITI

Nombre de pages : 134 annexe(s) : 146

Responsable scientifique : René ABBES

Année de soutenance : 1997

Titre :

Résumé : Initié par le gouvernement de Polynésie Française en 1988, le programme de développement d'une pêcherie semi-industrielle a déjà permis la mise à l'eau de plus de 70 palangiers. Les espèces principalement recherchées sont : le germon (*Thunnus alalunga*), le thon à nageoires jaunes (*Thunnus albacares*) et le thon obèse (*Thunnus obesus*).

La mise en place de cette flottille a profondément transformé l'ensemble de la filière de production des poissons du large : construction d'une criée, apparition du métier de mareyeur, modernisation des circuits de commercialisation et enrichissement de la gamme de produits proposée. Les répercussions au plan social se sont révélées être importantes, surtout en terme d'emplois. L'image traditionnelle du pêcheur polynésien mais aussi les relations entre les différents acteurs se sont largement modifiées. Jusqu'à présent le marché intérieur a totalement absorbé l'augmentation de la production, mais a atteint son point de saturation.

Les développements futurs passent obligatoirement par les exportations. L'objectif de 11 000 tonnes prévu pour 2003 ne sera atteint que si la flottille est capable, par une grande flexibilité au niveau des stratégies d'exploitation, de profiter des opportunités du marché international.

Abstract : Since 1988, the French Polynesia gouvernement has been running a program to develop a semi-industrial pelagic fishery. A new fleet emerged which now comprises 70 longline fishing units which are mainly targetting on 3 species of tuna : albacore (*Thunnus alalunga*), yellowfin (*Thunnus albacares*) and bigeye (*Thunnus obesus*).

The development of this new fleet has led to adaptation of the local economic system of pelagic fishes : creation of the salesroom, development of wholesale fish activities, modernization of the marketing system, development of new product for the market. This new fishery has been contributing to important socio-economic changes

- creation of employment,
- contribution to new relationships between the different actors of the system,
- traditional fishing habits to modern techniques

The objective of this fishery is to produce up to 11 000 tons yearly from 2003. To reach this amount of catches, the fleet has to innovate new fishing strategies and must adapt to the international market.

Mots clés Polynésie Française, thon, filière,  
socio-économique

Diffusion

- non limitée  
 limitée (préciser au verso)

Je soussigné ROUDAUT Erwan propriétaire des droits de reproduction du contenu du présent document, autorise toutes les sources bibliographiques à signaler et publier ce résumé.

Date 12 septembre 1997

Signature.

# Diffusion du mémoire

à remplir avec le Responsable Scientifique

Préciser les limites de la confidentialité (1) :

Confidentialité absolue :       oui       non  
Résumé diffusable :       oui       non  
Consultation :       sur place       reproduction       prêt  
durée de la confidentialité :

Personne et/ou organisme à contacter :

Nom : René ABBES - Antenne IFREMER

Adresse : ORSTOM BP 529 Tahiti Polynésie Française

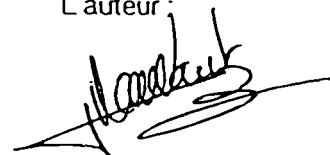
☎ 00 (689) 43 98 87 fax : 00 (689) 42 95 55

Le Responsable Scientifique :

  
René ABBES

Les membres du Jury :

L'auteur :



Romy Erwan

1) L'administration et les différents documentations de l'ENSAR s'engagent à respecter cette éventuelle confidentialité

## REMERCIEMENTS

Rédigé entre avril et septembre 1997, ce document est en partie fondé sur de nombreuses enquêtes et interviews réalisées auprès des professionnels de la filière.

A ce titre, je tiens à remercier tous les pêcheurs, mareyeurs, armateurs, transformateurs, distributeurs qui ont accepté de répondre à mes nombreuses questions. Sans leur contribution, cette étude n'aurait pas pu se réaliser.

Je remercie chaleureusement l'armement « TALLASSA » qui m'a permis de faire une marée sur l'un de ses palangriers. Toute ma reconnaissance va particulièrement à l'équipage et notamment « Sirop » pour les nombreuses discussions constructives que nous avons eues.

Je tiens à remercier vivement les centres IFREMER de Vairao et ORSTOM de Papeete, en particulier, René ABBES, mon maître de stage, Pascal BACH et Laurent DAGORN, pour leur aide précieuse, surtout pour la rédaction de ce mémoire, Christophe MISSELIS et Arnaud BERTRAND pour leurs conseils avisés ; l'ensemble du personnel du service pêche de l'EVAAM, et tout particulièrement Stephen YEN et Arsène STEIN.

Enfin, une pensée pour l'ensemble du personnel local du centre ORSTOM de Tahiti qui m'a si gentiment accueilli et fait découvrir quelques spécialités locales.

Erwan ROUDAUT



## TABLE DES MATIERES

TABLE DES FIGURES.....	4
LISTE DES TABLEAUX.....	7
INTRODUCTION.....	10
<b>I. LA PÊCHE THONIÈRE DANS LE PACIFIQUE ET EN POLYNÉSIE.....</b>	<b>12</b>
I.1. LES PÊCHERIES À L'ÉCHELLE DU PACIFIQUE.....	12
I.1.1. <i>La pêche à la canne</i> .....	15
I.1.2. <i>La pêche à la senne</i> .....	16
I.1.3. <i>La pêche à la palangre</i> .....	17
I.1.4. <i>La pêche du germon de surface</i> .....	18
I.1.5. <i>Conclusion</i> .....	19
I.2. LA PÊCHE THONIÈRE DANS LA Z.E.E. POLYNÉSIIENNE AVANT 1990.....	20
I.2.1. <i>Exploitation des stocks de subsurface par les flottilles palangrières asiatiques</i> .....	20
I.2.2. <i>Exploitation des stocks de surface par les bonitiers polynésiens</i> .....	26
I.2.3. <i>La pêche polyvalente des « poti marara »</i> .....	27
I.3. LES PÊCHERIES POLYNÉSIIENNES DEPUIS 1990.....	28
I.3.1. <i>Les flottilles</i> .....	28
I.3.2. <i>La production</i> .....	32
I.3.3. <i>Les zones de pêche</i> .....	34
I.4. LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT DE LA PÊCHE HAUTURIÈRE EN POLYNÉSIE FRANÇAISE ET SES CADRES POLITIQUE, JURIDIQUE ET ADMINISTRATIF.....	35
I.4.1. <i>Cadres du plan de développement</i> .....	35
I.4.2. <i>Evolution du cadre politique</i> .....	41
I.4.3. <i>Le plan initial</i> .....	42
I.4.4. <i>Les principales étapes du plan de développement</i> .....	44
<b>II. ECOULEMENT DE LA PRODUCTION PALANGRIÈRE.....</b>	<b>48</b>
II.1. LA PREMIÈRE MISE EN MARCHÉ.....	49
II.1.1. <i>Les structures en 1992</i> .....	49
II.1.2. <i>Les structures en 1996</i> .....	51
II.2. LA FORMATION DES PRIX.....	52
II.2.1. <i>Le thon blanc frais</i> .....	52
II.2.2. <i>Les thons rouges frais: thon obèse et thon à nageoires jaunes</i> .....	54
II.2.3. <i>Les espèces accessoires</i> .....	55
II.2.4. <i>Conclusions</i> .....	56
II.3. LES PRODUITS ET LEUR DISTRIBUTION SUR LE MARCHÉ LOCAL.....	56
II.3.1. <i>La gamme des produits locaux</i> .....	56
II.3.2. <i>La distribution</i> .....	59
II.4. LE COMMERCE EXTÉRIEUR.....	68
II.4.1. <i>Les importations de thon</i> .....	69
II.4.2. <i>Les exportations</i> .....	70
II.4.3. <i>Conclusion</i> .....	80

<b>III. QUELQUES CONSIDÉRATIONS ÉCONOMIQUES ET FINANCIERES.....</b>	<b>83</b>
III.1. INDICE GÉNÉRAL DES PRIX.....	83
III.2. ETUDE DES MARGES COMMERCIALES .....	84
III.2.1. <i>Thon blanc</i> .....	85
III.2.2. <i>Thon rouge en filet</i> .....	87
III.3. RENTABILITÉ DES BATEAUX .....	88
III.3.1. <i>Description technique des différentes unités</i> .....	88
III.3.2. <i>Choix d'indices de performance économique</i> .....	89
III.3.3. <i>Les résultats</i> .....	92
III.3.4. <i>Analyse</i> .....	104
<b>IV. SYNTHÈSE ET DÉVELOPPEMENT.....</b>	<b>107</b>
IV.1. LA FILIÈRE DE PRODUCTION : ASPECTS QUANTITATIF ET QUALITATIF .....	107
IV.2. CONSIDÉRATIONS D'ORDRE SOCIO-ÉCONOMIQUE .....	113
IV.3. APPROCHES ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE.....	116
IV.3.1. <i>Les retombées en terme d'emplois</i> .....	116
IV.3.2. <i>Environnement économique de l'activité palangrière</i> .....	117
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>120</b>
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES .....</b>	<b>122</b>
<b>CARNET D'ADRESSES .....</b>	<b>129</b>
<b>LISTE DES ANNEXES .....</b>	<b>134</b>

## TABLE DES FIGURES

<u>FIGURE 1</u> : LES CAPTURES DE THONS PAR PAYS POUR L'ANNÉE 1994 DANS LA ZONE DE LA COMMISSION DU PACIFIQUE SUD (SOURCE : SPC, 1995) .....	13
<u>FIGURE 2</u> : LOCALISATION DE LA ZONE CPS (SOURCE : SPC, 1997) .....	14
<u>FIGURE 3</u> : LA PART DES DIFFÉRENTES ESPÈCES DE THONS DANS LES CAPTURES DANS LA ZONE CPS EN 1995 (SOURCE : SPC, 1996).....	15
<u>FIGURE 4</u> : EXPANSION GÉOGRAPHIQUE DE LA ZONE DE PÊCHE DES PALANGRIERS JAPONAIS DANS L'OcéAN PACIFIQUE (SOURCES : SUZUKI <i>ET AL.</i> , 1978 ; TOMLINSON & HOMNA, 1978 ; SPC, 1993).....	18
<u>FIGURE 5</u> : LA ZONE ECONOMIQUE EXCLUSIVE POLYNÉSIEENNE AU SEIN DU PACIFIQUE.....	21
<u>FIGURE 6</u> : LA POLYNÉSIE FRANÇAISE ET SES ARCHIPELS. ....	22
<u>FIGURE 7</u> : PALANGRIERS JAPONAIS - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DE L'EFFORT DE PÊCHE (EN NOMBRE D'HAMEÇONS POSÉS) CUMULÉ POUR LA PÉRIODE 1984 - 1992 (SOURCE : CHABANNE <i>ET AL.</i> , 1993). ....	24
<u>FIGURE 8</u> : PALANGRIERS CORÉENS - RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DE L'EFFORT DE PÊCHE (EN NOMBRE D'HAMEÇONS POSÉS) CUMULÉ POUR LA PÉRIODE 1984 - 1992 (SOURCE : CHABANNE <i>ET AL.</i> , 1993). ....	25
<u>FIGURE 9</u> : EVOLUTION DE LA TOTALITÉ DE LA FLOTTILLE PALANGRIÈRE ACTIVE DE 1990 À 1996 (SOURCE : EVAAM, 1997).....	30
<u>FIGURE 10</u> : PRODUCTION TOTALE COMMERCIALISABLE DE LA FLOTTILLE HAUTURIÈRE EN DIVERSES ESPÈCES COMMERCIALES (SOURCE : EVAAM, 1997).....	34
<u>FIGURE 11</u> : INTENSITÉ DE L'EFFORT DE PÊCHE (NOMBRE TOTAL D'HAMEÇONS POSÉS) DANS LES DIFFÉRENTS ARCHIPELS DE POLYNÉSIE FRANÇAISE EN 1996 (SOURCE : EVAAM, 1997)...	35
<u>FIGURE 12</u> : STRUCTURE DE MISE EN MARCHÉ DES POISSONS PÉLAGIQUES EN POLYNÉSIE FRANÇAISE EN 1992 (SOURCE : ROZIER, 1993) .....	50
<u>FIGURE 13</u> : STRUCTURE DE MISE EN MARCHÉ DES POISSONS PÉLAGIQUES EN POLYNÉSIE FRANÇAISE EN 1996 (SOURCES : CCISM ET ENQUÊTE AUPRÈS DES DIFFÉRENTS ACTEURS DE LA FILIÈRE).....	51
<u>FIGURE 14</u> : RELATION QUANTITÉ/PRIX DE VENTE POUR LE THON BLANC OU GERMON À LA CRIÉE ENTRE JUILLET 1995 ET MARS 1997 (SOURCE : ANONYME, 1997A) .....	53
<u>FIGURE 15</u> : RELATION QUANTITÉ/PRIX DE VENTE POUR LE THON OBÈSE À LA CRIÉE ENTRE JUILLET 1995 ET MARS 1997 (SOURCE : ANONYME, 1997A) .....	54
<u>FIGURE 16</u> : RELATION QUANTITÉ/PRIX DE VENTE POUR LE THON À NAGEOIRES JAUNES À LA CRIÉE ENTRE JUILLET 1995 ET MARS 1997 (D'APRÈS ANONYME, 1997A).....	55

<b>FIGURE 17</b> : VENTES MENSUELLES DE POISSONS DU LARGE AU MARCHÉ DE PAPEETE DE 1992 À 1996 (SOURCES : MUNICIPALITÉ DE PAPEETE, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996).....	60
<b>FIGURE 18</b> : VENTES MENSUELLES DE POISSONS DU LARGE AU MARCHÉ DE PIRAE DE 1992 À 1996 (SOURCES : MUNICIPALITÉ DE PIRAE, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996) .....	60
<b>FIGURE 19</b> : LES EFFECTIFS DES DIFFÉRENTES ENTREPRISES DU SECTEUR COMMERCIAL DE DÉTAIL NON SPÉCIALISÉ POUR L'ANNÉE 1992 (SOURCE : GRANIER, 1994) .....	62
<b>FIGURE 20</b> : EVOLUTION DES CHIFFRES D'AFFAIRES DES DIFFÉRENTES ENTREPRISES DU SECTEUR COMMERCIAL DE DÉTAIL NON SPÉCIALISÉ ENTRE 1988 ET 1992 (SOURCE : GRANIER, 1994).....	63
<b>FIGURE 21</b> : IMPORTATIONS DE THON EN CONSERVES EN POLYNÉSIE FRANÇAISE ENTRE 1992 ET 1996 (SOURCES : SMA, 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997A ; SMA, 1997B).....	69
<b>FIGURE 22</b> : PROVENANCE DES IMPORTATIONS DE CONSERVES DE THONS EN 1994 (SOURCE : SMA, 1996).....	70
<b>FIGURE 23</b> : EXPORTATIONS TOTALES DE POISSONS ENTRE 1992 ET MARS 1997 (SOURCES : SMA 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997A ; SMA, 1997B) .....	71
<b>FIGURE 24</b> : DÉTAILS DES EXPORTATIONS DE POISSONS EN POLYNÉSIE FRANÇAISE DE 1992 A MARS 1997 (SOURCES : SMA, 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997A ; SMA, 1997B).....	72
<b>FIGURE 25</b> : DESTINATION DES EXPORTATIONS DE POISSONS PÉLAGIQUES POLYNÉSIENS ENTRE 1992 ET 1997(LES 3 PREMIERS MOIS) (SOURCES : SMA, 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997A ; SMA, 1997B).....	74
<b>FIGURE 26</b> : EXPORTATIONS DE POISSONS PÉLAGIQUES VERS LES ETATS-UNIS ENTRE 1992 ET 1996 (SOURCES : SMA, 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997A ; SMA, 1997B).....	75
<b>FIGURE 27</b> : EXPORTATIONS DE POISSONS PÉLAGIQUES VERS L'UNION EUROPÉENNE ENTRE 1992 ET 1996 (SOURCES : SMA, 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997A ; SMA, 1997B).....	78
<b>FIGURE 28</b> : EXPORTATIONS DE POISSONS PÉLAGIQUES VERS LE JAPON ENTRE 1992 ET 1996 (SOURCES : SMA, 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997A ; SMA, 1997B) .....	79
<b>FIGURE 29</b> : INDICE GÉNÉRAL DES PRIX ET INDICE DES PRIX MOYENS DU POISSON FRAIS ENTRE SEPTEMBRE 1991 ET MAI 1997 (SOURCES : ITSTAT, 91 ; ITSTAT, 92 ; ITSTAT, 93 ; ITSTAT, 94 ; ITSTAT, 95 ; ITSTAT, 96 ; ITSTAT, 97).....	83
<b>FIGURE 30</b> : EVOLUTION DU PRIX DU THON ROUGE EN DARNES EN F CFP CONSTANTS/KG ENTRE SEPTEMBRE 1991 ET MAI 1997 (SOURCES : ITSTAT, 91 ; ITSTAT, 92 ; ITSTAT, 93 ; ITSTAT, 94 ; ITSTAT, 95 ; ITSTAT, 96 ; ITSTAT, 97).....	84
<b>FIGURE 31</b> : EVOLUTION MENSUELLE DES « MARGES COMMERCIALES » POUR LE THON BLANC EN TRANCHE ENTRE AVRIL 95 ET FÉVRIER 97 (SOURCES : SAE, 1996 ; SAE, 1997) .....	86
<b>FIGURE 32</b> : EVOLUTION MENSUELLE DES « MARGES COMMERCIALES » POUR LE THON BLANC EN FILET ENTRE AVRIL 95 ET FÉVRIER 97 (SOURCES : SAE, 1996 ; SAE, 1997).....	87
<b>FIGURE 33</b> : EVOLUTION MENSUELLE DES « MARGES COMMERCIALES » POUR LE THON ROUGE EN FILET ENTRE AVRIL 95 ET FÉVRIER 97 (SOURCES : SAE, 1996 ; SAE, 1997).....	88

---

<u>FIGURE 34</u> : LIEN ENTRE LA VALEUR AJOUTÉ ET LES DIFFÉRENTS INDICATEURS ÉCONOMIQUES (SOURCE : BONCOEUR ET AL., 1996).....	90
<u>FIGURE 35</u> : QUELQUES INDICES DE PERFORMANCES ÉCONOMIQUES DES UNITÉS DE 13 MÈTRES.	95
<u>FIGURE 36</u> : QUELQUES INDICES DE PERFORMANCES ÉCONOMIQUES DES UNITÉS DE 16 MÈTRES.	97
<u>FIGURE 37</u> : QUELQUES INDICES DE PERFORMANCES ÉCONOMIQUES DES UNITÉS DE 20 MÈTRES.	99
<u>FIGURE 38</u> : QUELQUES INDICES DE PERFORMANCES ÉCONOMIQUES DES UNITÉS DE 25 MÈTRES EN PÊCHE FRAÎCHE.....	101
<u>FIGURE 39</u> : QUELQUES INDICES DE PERFORMANCES ÉCONOMIQUES DES UNITÉS DE 25 MÈTRES EN PÊCHE CONGELÉE. ....	103
<u>FIGURE 40</u> : ASPECTS QUANTITATIFS DE LA FILIÈRE « POISSONS PÉLAGIQUES » EN POLYNÉSIE FRANÇAISE (1996).....	108
<u>FIGURE 41</u> : ASPECTS QUALITATIFS DE LA FILIÈRE « POISSONS PÉLAGIQUES » EN POLYNÉSIE FRANÇAISE (1996).....	110
<u>FIGURE 42</u> : LES POINTS DE BLOCAGE DUS À DES PROBLÈMES EXTERNES À LA FILIÈRE (1996) .	111
<u>FIGURE 43</u> :FILIÈRE « PÊCHE » DE LA FORMATION DISPENSÉE À L'E.F.A.M. ....	114
<u>FIGURE 44</u> : CALCUL DU TAUX DE DÉVALUATION QUI COMPENSE LA SUPPRESSION TOTALE DES TAXES DOUANIÈRES (SOURCE : POIRINE, 1996) .....	118

## LISTE DES TABLEAUX

<u>TABLEAU 1</u> : EVOLUTION DES CAPTURES DE THONS (EN TONNES) RÉALISÉES PAR L'ENSEMBLE DES CANNEURS DE DIVERSES NATIONALITÉS DANS LA PACIFIQUE OUEST (D'APRÈS SPC, 1993)	16
<u>TABLEAU 2</u> : EVOLUTION DES CAPTURES DE THONS (EN TONNES) RÉALISÉES PAR L'ENSEMBLE DES SENNEURS DE DIVERSES NATIONALITÉS DANS LA PACIFIQUE EST (D'APRÈS IATTC, 1993)..	16
<u>TABLEAU 3</u> : EVOLUTION DES CAPTURES DE THONS (EN TONNES) RÉALISÉES PAR L'ENSEMBLE DES SENNEURS DE DIVERSES NATIONALITÉS DANS LA PACIFIQUE EST (D'APRÈS SPC, 1993).....	17
<u>TABLEAU 4</u> : EVOLUTION DES CAPTURES DE THONS (EN TONNES) RÉALISÉES PAR L'ENSEMBLE DES PALANGRIERS DE DIVERSES NATIONALITÉS DANS LA PACIFIQUE OUEST (D'APRÈS SPC, 1993).....	18
<u>TABLEAU 5</u> : EVOLUTION DES CAPTURES DE THONS (EN TONNES) RÉALISÉES PAR L'ENSEMBLE THONIERS DE DIVERSES NATIONALITÉS DANS LA ZONE CPS (D'APRÈS SPC, 1993) .....	20
<u>TABLEAU 6</u> : NOMBRE ET LOCALISATION DES BONITIERS EN POLYNÉSIE FRANÇAISE (D'APRÈS CHABANNE & JOSSE, 1993) .....	26
<u>TABLEAU 7</u> : PRISES DES BONITIERS DE POLYNÉSIE FRANÇAISE DE 1986 À 1990 (D'APRÈS CHABANNE & JOSSE, 1993) .....	27
<u>TABLEAU 8</u> : PRODUCTION DES « POTI MARARA » DE TAHITI (D'APRÈS SERVICE DE LA MER ET DE L'AQUACULTURE, 1993).....	28
<u>TABLEAU 9</u> : EVOLUTION DE LA PRODUCTION (EN TONNES) DES BONITIERS TRADITIONNELS DE TAHITI ENTRE 1991 ET 1996 (D'APRÈS SMA, 1997B). .....	29
<u>TABLEAU 10</u> : EVOLUTION DE LA PRODUCTION (EN TONNES) DES POTI MARARA DE TAHITI ENTRE 1991 ET 1996 (D'APRÈS SMA, 1997B). .....	29
<u>TABLEAU 11</u> : LES ESPÈCES THONIÈRES CIBLÉES PAR LA FLOTTILLE PALANGRIÈRE POLYNÉSIEENNE (D'APRÈS EVAAM, 1997).....	32
<u>TABLEAU 12</u> : LES PRISES ACCESSOIRES DE LA FLOTTILLE PALANGRIÈRE POLYNÉSIEENNE (D'APRÈS EVAAM, 1997) .....	33
<u>TABLEAU 13</u> : LISTE CHRONOLOGIQUE DES RÉGLEMENTATIONS SANITAIRES RÉGISSANT TOUTES LES DENRÉES ALIMENTAIRES D'ORIGINE ANIMALE .....	37
<u>TABLEAU 14</u> : LISTE CHRONOLOGIQUE DES RÉGLEMENTATIONS SPÉCIFIQUES AUX PRODUITS DE LA PÊCHE .....	38
<u>TABLEAU 15</u> : DÉTERMINATION THÉORIQUE DES MARGES ET DES PRIX MOYENS APPLIQUÉS SUR LES PRINCIPALES ESPÈCES VENDUES EN FRAIS (AOÛT 1993 ; SOURCE : ROZIER, 1993) ....	39
<u>TABLEAU 16</u> : LES OBJECTIFS ET LA RÉALITÉ EN TERME D'UNITÉS DE PÊCHE ET DE PRODUCTION (D'APRÈS ANONYME, 1988 ; ANONYME, 1989 ; STEIN <i>ET AL.</i> , 1994).....	43
<u>TABLEAU 17</u> : DIFFÉRENTS TYPES DE FINANCEMENT D'UNE NOUVELLE UNITÉ DE PÊCHE EN POLYNÉSIE FRANÇAISE (D'APRÈS SAE, 1996).....	45

<u>TABLEAU 18</u> : THÈMES ABORDÉS DANS LES QUESTIONNAIRES - NOMBRE DE STRUCTURES SONDÉES ET REPRÉSENTATIVITÉ.....	49
<u>TABLEAU 19</u> : EVOLUTIONS DES PRIX ( EN F CFP/KG) À LA CRIÉE ENTRE JUILLET 1995 ET MARS 1997 POUR LES POISSONS DÉBARQUÉS (SAUF LES THONS) PAR LA FLOTTILLE THONIÈRE (D'APRÈS ANONYME, 1997A).....	55
<u>TABLEAU 20</u> : LES DIFFÉRENTS PRODUITS DISPONIBLES SUR LE MARCHÉ POLYNÉSIE (1997) (D'APRÈS ENQUÊTES ET INTERVIEWS AUPRÈS DES MAREYEURS ET DES DISTRIBUTEURS) ....	58
<u>TABLEAU 21</u> : EXEMPLES DE VALORISATION DE PRODUITS DE LA MER POSSIBLES EN POLYNÉSIE FRANÇAISE (D'APRÈS KNOCKAERT, 1997) .....	59
<u>TABLEAU 22</u> : EXEMPLES DE PRIX EN F CFP/KG PRATIQUÉS AU SEIN DES MARCHÉS POUR 4 TYPES DE PRODUITS (AOÛT 1997) (D'APRÈS ENQUÊTES PERSONNELLES SUR LES MARCHÉS). ....	61
<u>TABLEAU 23</u> : CARACTÉRISTIQUES PRINCIPALES DES RAYONS POISSONNERIES DES 4 HYPERMARCHÉS DE TAHITI POUR L'ANNÉE 1996 (D'APRÈS ENQUÊTES AUPRÈS DES GRANDES SURFACES) .....	64
<u>TABLEAU 24</u> : PRIX DES 3 ESPÈCES PRINCIPALES DE POISSONS PÉLAGIQUES MISES À LA VENTE DANS LES HYPERMARCHÉS DE TAHITI (JUN 1997) (D'APRÈS ENQUÊTES AUPRÈS DES GRANDES SURFACES).....	65
<u>TABLEAU 25</u> : COMPARATIF DES PRIX DE L'OFFRE TAHITIENNE ET DES PRIX À L'IMPORT AUX U.S.A. POUR LE THON À NAGEOIRES JAUNES SURGELÉ (D'APRÈS BONNET, 1996) .....	76
<u>TABLEAU 26</u> : LES ATOUTS ET LES CONTRAINTES DU MARCHÉ NORD AMÉRICAIN POUR L'EXPORTATION DU POISSON POLYNÉSIE.....	77
<u>TABLEAU 27</u> : LES ATOUTS ET LES CONTRAINTES DU MARCHÉ EUROPÉEN POUR L'EXPORTATION DU POISSON POLYNÉSIE .....	78
<u>TABLEAU 28</u> : LES ATOUTS ET LES CONTRAINTES DU MARCHÉ JAPONAIS POUR L'EXPORTATION DU POISSON POLYNÉSIE .....	80
<u>TABLEAU 29</u> : QUELQUES CARACTÉRISTIQUES DE CERTAINES UNITÉS DE LA FLOTTILLE PALANGRIÈRE .....	89
<u>TABLEAU 30</u> : COMPTE D'EXPLOITATION D'UNE UNITÉ DE 13 MÈTRES EN POLYNÉSIE FRANÇAISE (COMPTE ESTIMATIF). .....	93
<u>TABLEAU 31</u> : ESTIMATION DU PRIX DE REVIENT D'UN KILO DE POISSON PÊCHÉ PAR UNE UNITÉ DE 13 MÈTRES.....	94
<u>TABLEAU 32</u> : COMPTE D'EXPLOITATION D'UNE UNITÉ DE 16 MÈTRES EN POLYNÉSIE FRANÇAISE (COMPTE ESTIMATIF). .....	96
<u>TABLEAU 33</u> : ESTIMATION DU PRIX DE REVIENT D'UN KILO DE POISSON PÊCHÉ PAR UNE UNITÉ DE 16 MÈTRES.....	97
<u>TABLEAU 34</u> : : COMPTE D'EXPLOITATION D'UNE UNITÉ DE 20 MÈTRES EN POLYNÉSIE FRANÇAISE (COMPTE ESTIMATIF). .....	98

<u>TABLEAU 35</u> : ESTIMATION DU PRIX DE REVIENT D'UN KILO DE POISSON PÊCHÉ PAR UNE UNITÉ DE 20 MÈTRES.....	99
<u>TABLEAU 36</u> : : COMPTE D'EXPLOITATION D'UNE UNITÉ DE 25 MÈTRES PÊCHE FRAÎCHE EN POLYNÉSIE FRANÇAISE (COMPTE ESTIMATIF).....	100
<u>TABLEAU 37</u> : ESTIMATION DU PRIX DE REVIENT D'UN KILO DE POISSON PÊCHÉ PAR UNE UNITÉ DE 25 MÈTRES EN PÊCHE FRAÎCHE.....	101
<u>TABLEAU 38</u> : : COMPTE D'EXPLOITATION D'UNE UNITÉ DE 25 MÈTRES PÊCHE CONGELÉE EN POLYNÉSIE FRANÇAISE (COMPTE ESTIMATIF).....	102
<u>TABLEAU 39</u> : ESTIMATION DU PRIX DE REVIENT D'UN KILO DE POISSON PÊCHÉ PAR UNE UNITÉ DE 25 MÈTRES EN PÊCHE CONGELÉE.....	103
<u>TABLEAU 40</u> : RÉSUMÉ DES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES DE 5 CATÉGORIES D'UNITÉS DE PÊCHE PALANGRIÈRE.....	104



## INTRODUCTION

Le développement de l'activité commerciale thonière dans le Pacifique trouve son origine dans les années 20, pour devenir après la seconde guerre mondiale une activité industrielle de grande envergure. Au fur et à mesure de cette progression, les flottilles exploitent des zones de plus en plus larges. C'est le cas des navires asiatiques (Japon, Corée, Taiwan) qui, dès le milieu des années 60, quadrillent l'ensemble du Pacifique grâce à leurs flottilles palangrières.

L'instauration des Zones Economiques Exclusives fût un bouleversement majeur dans le monde halieutique, avec des conséquences multiples. De nombreux Territoires et Etats insulaires du Pacifique se sont vus confier la propriété et la gestion de zones maritimes souvent très importantes. La mise en place d'accords bilatéraux sont alors devenus nécessaires entre ces nouveaux propriétaires et les nations qui pêchaient historiquement dans ces zones. Au même moment, ces pays mirent en place des programmes de développement de leur propre flottille.

Ce fut le cas de la Polynésie Française qui dispose d'une Z.E.E. de plus de 5 millions de km<sup>2</sup>. Sous l'impulsion de grands programmes de développement des Territoires français, l'idée d'instaurer une flottille semi-industrielle naquit à la fin des années 80. La technique de la pêche à la palangre fut retenue. Les raisons de ce choix furent doubles. Tout d'abord, les flottilles palangrières coréennes et japonaises pêchaient dans la Z.E.E. polynésienne grâce aux accords bilatéraux depuis 1982. Ces derniers ont permis un suivi précis de ces flottilles, ce qui donnait un certain recul quand aux potentialités de cet engin de pêche en Polynésie. Par ailleurs, la palangre dérivante, que la mécanisation récente met à la portée d'unités de taille modeste, est l'engin qui permet de capturer des thons de grande taille et de bonne qualité qui possèdent une forte valeur ajoutée sur un marché international en pleine expansion.

L'histoire de la pêche palangrière en Polynésie Française a aujourd'hui 7 ans. Soixante-dix unités forment actuellement l'ensemble de la flottille avec comme espèces cibles, par ordre d'importance en terme de tonnage, le thon blanc (*Thunnus alalunga*), le thon à nageoires jaunes (*Thunnus albacares*) et le thon obèse (*Thunnus obesus*). Sa constitution a profondément modifié le paysage halieutique du Territoire. Le passage d'une pêche traditionnelle (bonitiers, « poti-marara ») à une pêche semi-industrielle fut très rapide et eut de nombreuses conséquences (création d'une criée, apparition de l'activité de mareyage,

développement de l'exportation, etc...). Les documents sur ce thème sont nombreux mais abordent le plus souvent des points particuliers. Ce travail propose donc une vision globale de l'ensemble de ces modifications, en décrivant tout d'abord, l'évolution de cette filière entre 1991 et 1996, puis, en dressant un bilan de la situation socio-économique. Pour cela seront utilisés tous les documents disponibles (statistiques, bibliographie, revue de presse) mais également les résultats des questionnaires et des interviews qui ont été réalisés dans le cadre de ce travail.

Les années 1997-1998 constituent certainement une période charnière dans le développement de l'activité. En effet, les premiers signes d'une saturation du marché local impliquent une montée en puissance de la production indispensable à l'ouverture des nombreux marchés à l'exportation. Le développement des activités ne semble pas dépendre aujourd'hui de la ressource et de son accessibilité. D'une part, l'outil et la technique de pêche sont de mieux en mieux maîtrisés. D'autre part, les tactiques à développer doivent être fournies par les résultats du programme de recherche ECOTAP (Etude du Comportement des Thonidés par l'Acoustique et la Pêche à la palangre) mené conjointement avec l'EVAAM<sup>1</sup>, l'IFREMER<sup>2</sup> et l'ORSTOM<sup>3</sup> qui arrive à son terme.

En revanche de nombreuses questions pèsent encore sur des stratégies à développer en terme d'investissements pour accroître l'outil de production. Jusqu'à présent l'activité a été largement subventionnée, mais qu'en sera-t-il des les mois ou les années qui viennent ? Donc, le problème de la rentabilité des différentes unités doit retenir l'attention des décideurs car elle conditionne le futur visage de la flottille et donc de l'activité dans les 10 prochaines années.

---

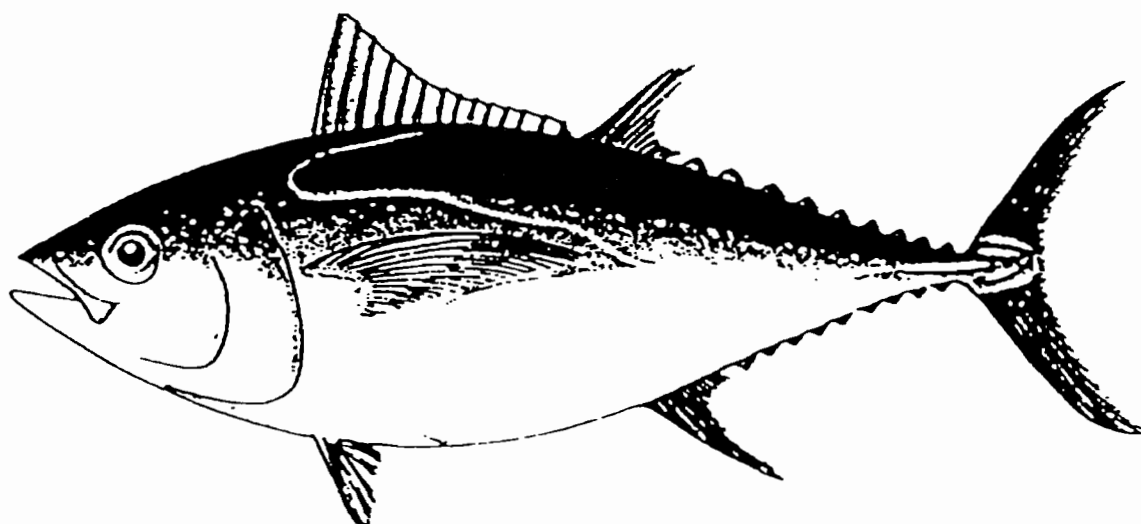
<sup>1</sup> Etablissement pour la Valorisation des Activités Aquacoles et Maritimes.

<sup>2</sup> Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la MER.

<sup>3</sup> Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération.

*PREMIERE  
PARTIE*

La pêche thonière dans le  
Pacifique et en  
Polynésie Française



## I. LA PECHE THONIERE DANS LE PACIFIQUE ET EN POLYNESIE

L'histoire de la pêche thonière dans l'ensemble du Pacifique permet de comprendre comment la Polynésie Française est passée d'une pêche de type artisanale à une pêche de type semi-industrielle à partir des années 1990.

Ce changement brutal a pu se réaliser grâce à la mise en place d'un plan de développement qui a permis d'encadrer l'activité durant cette période de lancement.

### ***1.1. Les pêcheries à l'échelle du Pacifique***

Cette description de la pêche thonière à l'échelle du Pacifique s'inspire largement du rapport ECOTAPP (Etude du COMportement des Thonidés par l'Acoustique et la Pêche à la palangre en Polynésie française ; Abbes *et al.*, 1995).

La pêche thonière dans le Pacifique a pendant longtemps constitué une pêche de subsistance. Les techniques de pêche étaient souvent nombreuses et adaptées à cet objectif : pièges, lignes à main, lignes de fond et filets.

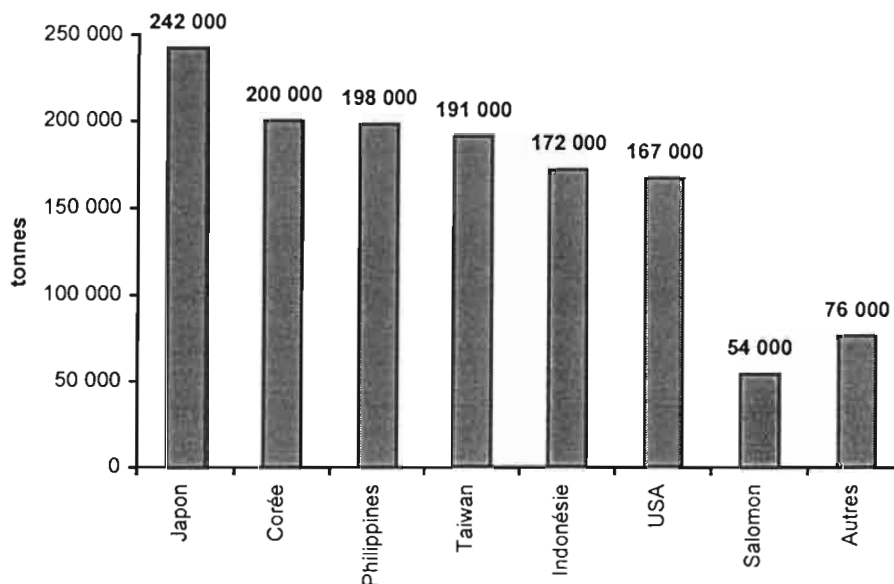
Actuellement, trois techniques de pêche dominant dans le Pacifique : la canne (pêche à l'appât vivant), la senne et la palangre. La traîne et le filet maillant dérivant existent également, mais ils sont localisés dans le Sud et le Nord du Pacifique pour la pêche du germon (ou thon blanc) de surface. Parmi tous ces engins, seule la palangre permet de capturer des individus en profondeur.

En 1994, les captures de « thons majeurs » atteignaient 3 400 000 tonnes, soit un peu plus de 4 % de la production halieutique mondiale. Ces vingt dernières années, 2 zones géographiques sont à l'origine du doublement de la production mondiale thonière :

- le Pacifique Ouest, domaine privilégié des premières flottilles hauturières japonaises (canneurs et palangriers) auxquelles se sont ajoutés dans les années 70 des senneurs de toute nationalité ;
- l'océan Indien fréquenté principalement par les flottilles de senneurs français et espagnols.

En 1994, l'exploitation de l'ensemble la zone Pacifique, et principalement le Pacifique Sud, a permis une production de plus de 2 200 000 tonnes, soit 65 % des tonnages à l'échelle mondiale.

En ce qui concerne la zone CPS (Commission du Pacifique Sud, fig. 2), en terme de production le Japon arrive en tête avec 250 000 tonnes, suivent 5 pays regroupés (Corée, Philippines, Taiwan, Indonésie et U.S.A.) autour d'une production de 200 000 tonnes chacun (fig. 1).



*Figure 1 : Les captures de thons par pays pour l'année 1994 dans la zone de la Commission du Pacifique Sud (Source : SPC, 1995)*

La production pour l'année 1994 s'établissait à près de 1 300 000 tonnes. La bonite (*Katsuwonus pelamis* ; avec 69 % des débarquements en poids) a une contribution plus élevée dans les captures dans cette zone que dans l'océan mondial (fig. 3).

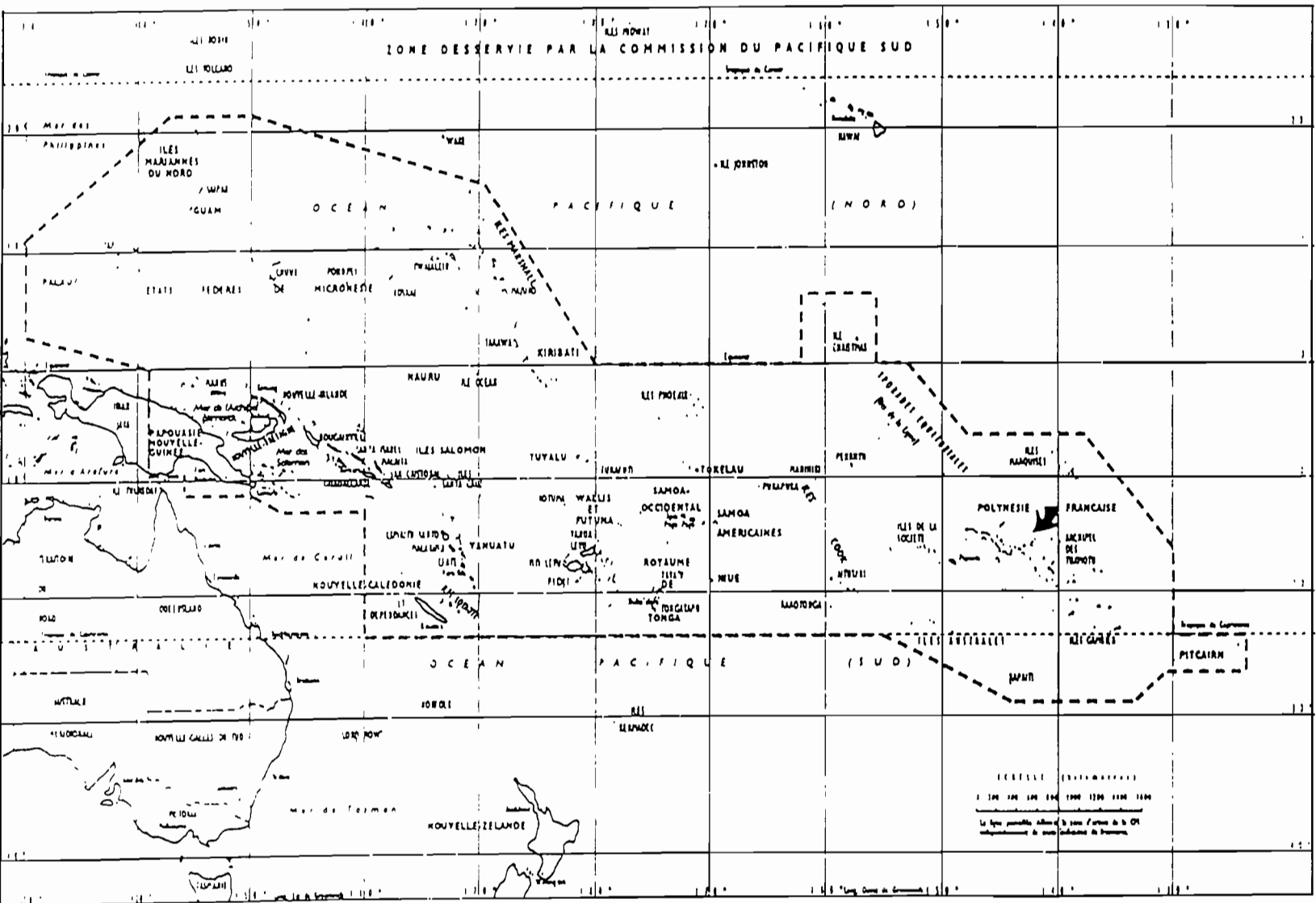
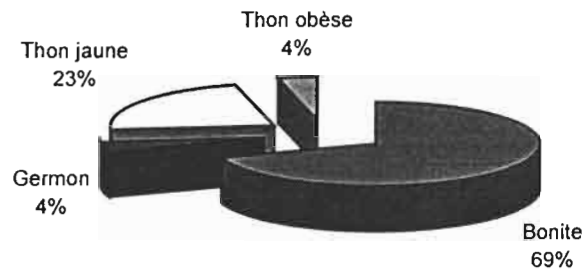


Figure 2 : Localisation de la zone CPS (Source : SPC, 1997)



*Figure 3 : La part des différentes espèces de thons dans les captures dans la zone CPS en 1995 (Source : SPC, 1996)*

### **I.1.1. La pêche à la canne**

#### *I.1.1.1. Le Pacifique Est*

L'historique de la pêche thonière dans le Pacifique Est remonte à 1918 (Whitehead, 1931). A cette époque, la pêche du thon s'effectuait à proximité des côtes du Mexique et de l'Amérique Centrale avec des canneurs. Dès la fin des années 1950, ces bateaux ont été progressivement remplacés par des senneurs. En 1962, il ne subsiste que 20 canneurs, alors que le nombre de senneurs atteint déjà le nombre de 150 (IATTC, 1993).

#### *I.1.1.2. Le Pacifique Ouest*

La pêche thonière de surface à l'appât vivant dans le Pacifique Ouest est très ancienne et les statistiques de prises sont disponibles depuis le début des années 20. A cette époque, les canneurs japonais opéraient dans le Pacifique Central à partir de ports d'attache localisés dans plusieurs îles de Micronésie.

A partir des années 1950, les japonais ont remis en état leur flottille et jusqu'en 1965 les bateaux restent de taille plutôt modeste. Les captures sont réalisées près des côtes, au Nord du 10°N. Les prises sont alors principalement constituées de thon à nageoires jaunes et de bonite (Marcille & Bour, 1981). Après 1965, la demande croissante en thons encourage alors le Japon à construire de nouvelles unités plus puissantes, et à mettre en place une flottille à long rayon d'action permettant la prospection de tout le Pacifique Ouest (puisque à l'époque les Zones Economiques Exclusives ne sont pas encore instituées).

A la fin des années 1970, l'instauration des ZEE et l'augmentation du prix du carburant freinent l'extension des canneurs vers l'Est. De nombreux pays mettent ou ont déjà

mis en place leur propre flottille (Palau en 1964, Papouasie-Nouvelle-Guinée 1970, Salomon en 1971, Australie et Fidji en 1976, Kiribati en 1979 et Nouvelle-Zélande en 1990). Entre 1980 et 1990, les captures ont été divisées par 2 (tab. 1) du fait d'une baisse de la production japonaise de 50 %.

*Tableau 1 : Evolution des captures de thons (en tonnes) réalisées par l'ensemble des canneurs de diverses nationalités dans la Pacifique Ouest (d'après SPC, 1993)*

Année	Total
1980	177 884
1990	85 286

### **1.1.2. La pêche à la senne**

#### *1.1.2.1. Le Pacifique Est*

La pêche thonière à la senne existe depuis plus de 60 ans dans le Pacifique Est et les statistiques de prises et d'efforts sont disponibles depuis 1930. Cette activité, essentiellement côtière dans un premier temps, évolue vers le milieu des années 60 avec la construction des grands senneurs américains. En 1966, en raison de l'exploitation intensive du thon à nageoires jaunes, une zone de pêche réglementée est instaurée par l'IATTC (Inter-American Tropical Tuna Commission). En 1978, les navires d'une douzaine de pays pêchent le thon de surface dans le Pacifique Est (2 espèces principales : le thon à nageoires jaunes et la bonite). La production des senneurs dans le Pacifique Est s'établissait à près de 450 000 tonnes en 1990 (tab. 2).

*Tableau 2 : Evolution des captures de thons (en tonnes) réalisées par l'ensemble des senneurs de diverses nationalités dans la Pacifique Est (d'après IATTC, 1993)*

Année	Total
1980	388 733
1990	448 887

#### *1.1.2.2. Le Pacifique Ouest*

Dans le Pacifique Ouest, la pêche à la senne est moins ancienne bien que traditionnellement pratiquée près des côtes du Japon avec de petits senneurs en bœuf. La fin des années 60 marquera le véritable point de départ de la pêche à la senne dans cette région.

A partir de 1976, la pêche à la senne s'effectue sur l'ensemble de la zone tropicale, mais avec des captures essentiellement localisées sur la Papouasie-Nouvelle-Guinée. Les coups de senne s'effectuent en général sur épave dérivante, au sud ou au nord du contre-courant équatorial nord.



Cette extension est due à l'effort d'équipement en senneurs de nombreux pays (Philippines en 1977, Corée et les îles Salomon en 1980, Thaïlande et Nouvelle-Zélande en 1983 et l'Indonésie en 1984). L'arrivée de ces nouveaux pays producteurs a contribué au développement fulgurant des débarquements des senneurs dans cette zone (tab. 3).

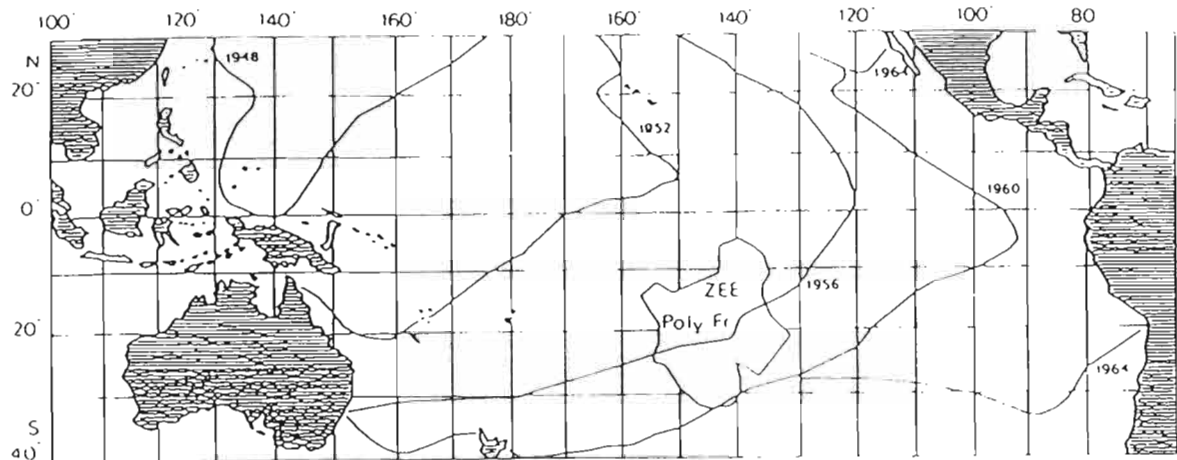
*Tableau 3 : Evolution des captures de thons (en tonnes) réalisées par l'ensemble des senneurs de diverses nationalités dans la Pacifique Est (d'après SPC, 1993)*

Année	Total
1980	53 044
1990	888 709

### **I.1.3. La pêche à la palangre**

Pendant que la pêche à la canne se développe dans les années 20 au Japon, la flottille palangrière qui existe également à cette époque, se modernise progressivement. En 1926, la motorisation de tous les palangriers permet l'extension de leur zone de pêche. En 1932, le premier grand palangrier industriel est affrété et en 1939, le Japon en dénombre 72 qui se consacrent à la pêche du thon à nageoires jaunes et du thon obèse en Micronésie.

Après la levée en 1952 des restrictions imposées à la circulation des navires japonais, pendant la seconde guerre mondiale, le nombre de palangriers hauturiers intervenant sur l'ensemble du Pacifique augmente de manière constante dans les années 50 et 60. En même temps, leur zone d'activité s'étend progressivement jusqu'aux côtes américaines (fig. 4). En raison du succès obtenu par les japonais (148 887 tonnes en 1962), la Corée met en place sa propre flottille, en 1958, suivi par Taiwan en 1967. En 1962, le Japon s'équipe de palangriers transocéaniques afin de pêcher dans le Pacifique Est (Suda & Shaeffer, 1965). Puis, c'est au tour de la Corée et de Taiwan avec néanmoins des captures bien moins importantes que les japonais.



*Figure 4 : Expansion géographique de la zone de pêche des palangriers japonais dans l'océan Pacifique (Sources : Suzuki et al., 1978 ; Tomlinson & Homna, 1978 ; SPC, 1993).*

Avec la diminution sensible des captures japonaises depuis le début 1980, les prises totales de thons dans l'ensemble du Pacifique Ouest sont en baisse (tab. 4).

*Tableau 4 : Evolution des captures de thons (en tonnes) réalisées par l'ensemble des palangriers de diverses nationalités dans la Pacifique Ouest (d'après SPC, 1993)*

Année	Total
1980	184 701
1990	119 888

Au cours des années 70 et 80, suite au retrait des navires les moins performants handicapés par l'augmentation des coûts et l'arrivée des senneurs, le nombre des palangriers hauturiers régresse. Simultanément, les îles Salomon mettent en place leur propre flottille palangrière en 1973, puis la Nouvelle-Calédonie en 1983, l'Australie en 1985, la Nouvelle-Zélande, la Polynésie Française et Fidji en 1989.

#### **1.1.4. La pêche du germon de surface**

##### *1.1.4.1. Le Pacifique Nord*

La pêche du germon de surface à la traîne dans le Pacifique Nord est pratiquée depuis 1959 par les américains, puis plus récemment par quelques unités du Canada. Les statistiques de pêche montrent que, entre 1959 et 1975, les captures étaient élevées, avec près de 20 000

tonnes par an. A partir de 1976, les captures ont fortement diminué pour atteindre 2 000 tonnes en 1989 (Bartoo & Foreman, 1994).

Les captures de germon par les flottilles japonaises équipées de filets maillants débutent en 1972. En 1985, les USA développent leur propre flottille, en 1987 c'est au tour de Taiwan. Les prises de germon aux filets maillants ont été maximales en 1988 (20 000 tonnes), puis ont fortement diminué (6 000 tonnes en 1989).

#### *1.1.4.2. Le Pacifique Sud*

La pêche du germon de surface à la traîne pratiquée de façon artisanale par certains pays insulaires a connu un regain d'intérêt en 1986 lorsque des études ont été menées par les compagnies américaines, encadrées par les laboratoires néo-zélandais (FDR), français (ORSTOM) et américains (NMFS). En raison des résultats positifs, 35 navires américains ont participé à des opérations de pêche à la traîne lors de la campagne 1987/1988 (3 016 tonnes de germons, 5 540 tonnes en 1990/91).

D'autres pays ont suivi l'exemple américain tels que les thoniers de Polynésie Française qui opèrent depuis 1989 dans la zone de convergence subtropicale (39 à 41°S entre les longitudes 140° et 165°W). Au cours, de la campagne 1991/92, 2 bateaux polynésiens ont capturé 72 tonnes de germon.

La flottille japonaise de pêche au filet maillant dérivant a ciblé le germon de surface dans le Pacifique Sud à partir de 1983. Mais à partir de 1990, plus aucun de ces navires n'a pêché dans cette zone (sous la pression des pays insulaires qui voulaient limiter l'effort de pêche).

Les captures totales réalisées aux filets maillants dans le Pacifique Sud ont été maximales pendant la saison 1988/89 avec près de 22 000 tonnes. Elles ont ensuite fortement diminué pour devenir nulle dès la campagne 1991/92.

#### **1.1.5. Conclusion**

En une vingtaine d'années, le Pacifique Sud, ou plus précisément la zone CPS élargie à l'Indonésie et aux Philippines, est devenu le premier producteur de thons et fournit près de la moitié des captures mondiales.

La multiplication par 10 de la production en 20 ans est la conséquence de l'intensification de l'effort de pêche (technique de pêche à la senne essentiellement) exercé sur les populations de surface (tab. 5).

La production palangrière, qui s'adressent à des poissons adultes vivant en profondeur, est restée sensiblement constante.

**Tableau 5 : Evolution des captures de thons (en tonnes) réalisées par l'ensemble thoniers de diverses nationalités dans la zone CPS (d'après SPC, 1993)**

Année	Pêche à la Canne	Pêche à la Senne	Pêche à la Palangre	Germon de surface	Total
1970	10 510	456	79 082		90 048
1980	174 490	52 402	167 061	1 468	397 421
1990	82 801	667 969	111 870	14 118	876 758

## **1.2. La pêche thonière dans la Z.E.E. <sup>4</sup> polynésienne avant 1990**

### **1.2.1. Exploitation des stocks de subsurface par les flottilles palangrières asiatiques**

Avant l'instauration d'une Zone Economique Exclusive en Polynésie Française, 3 flottilles de palangriers exploitaient les thonidés de subsurface dans la région : le Japon, la Corée du Sud et Taiwan.

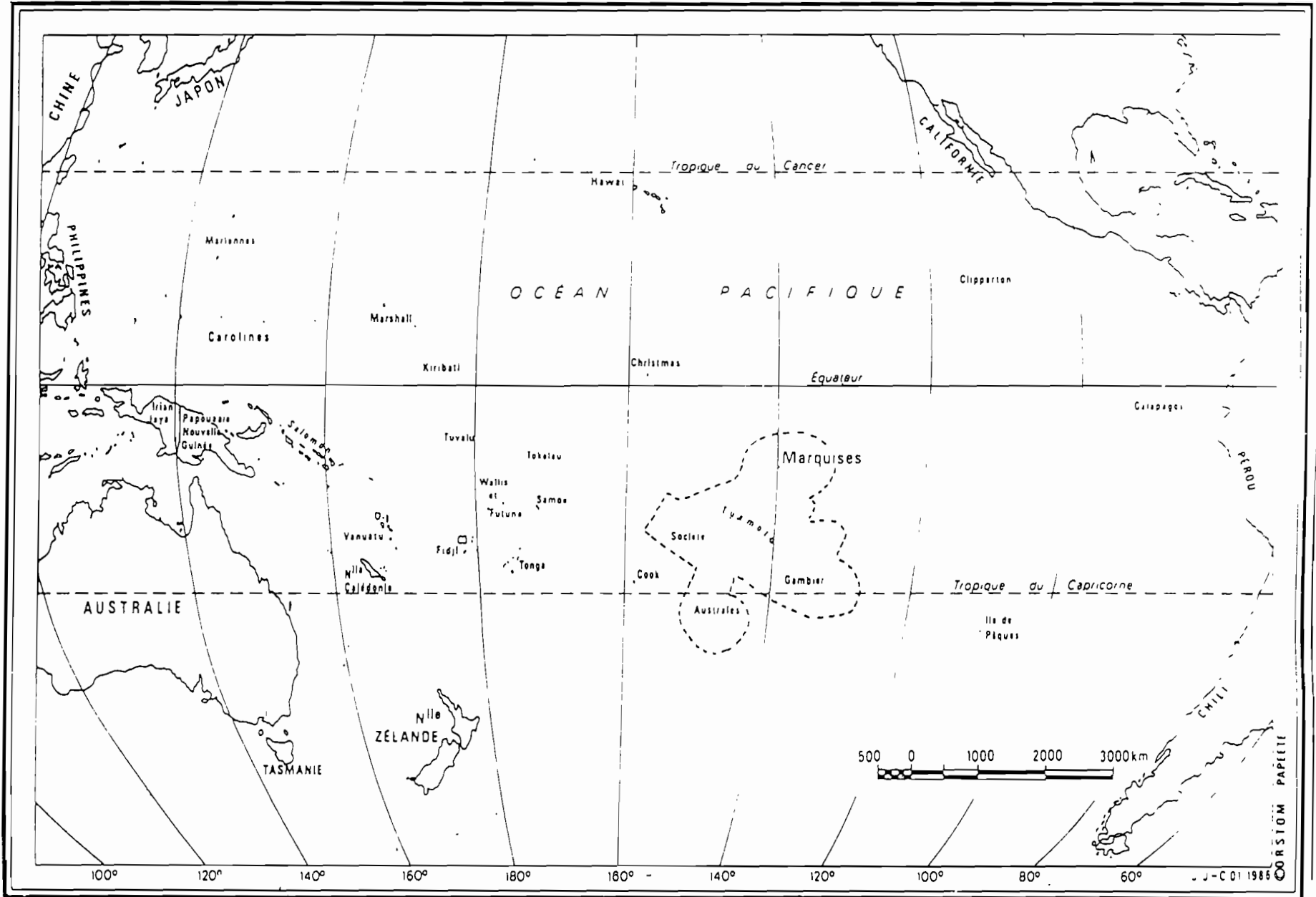
La convention de Montego Bay du 10 décembre 1982 dite Convention des Nations Unies sur le droit de la mer a permis à un grand nombre d'Etats et de Territoires insulaires d'accéder à la propriété de vastes espaces maritimes (Thiriez, 1995), ce fut le cas de la Polynésie Française. A partir de cette date, seuls les japonais et les coréens ont continué à exercer leurs activités dans le cadre d'accords bilatéraux signés annuellement.

Ces accords stipulent le nombre de navires autorisés à fréquenter la zone, le tonnage global des captures, le montant de la redevance annuelle et la fourniture de fiche de pêche. L'obligation de signaler les mouvements d'entrée et de sortie de la Z.E.E. (fig. 5 et 6) est progressivement remplacé par la généralisation de l'installation de balise ARGOS.

A l'aide de ces renseignements disponibles depuis 1984, un suivi des pêches a pu être réalisé (Chabanne *et al.*, 1993).

<sup>4</sup> Zone Economique Exclusive.

Figure 5. La Zone Economique Exclusive polynésienne au sein du Pacifique



D.A.A. Halieutique 1997 - ENSA Rennes

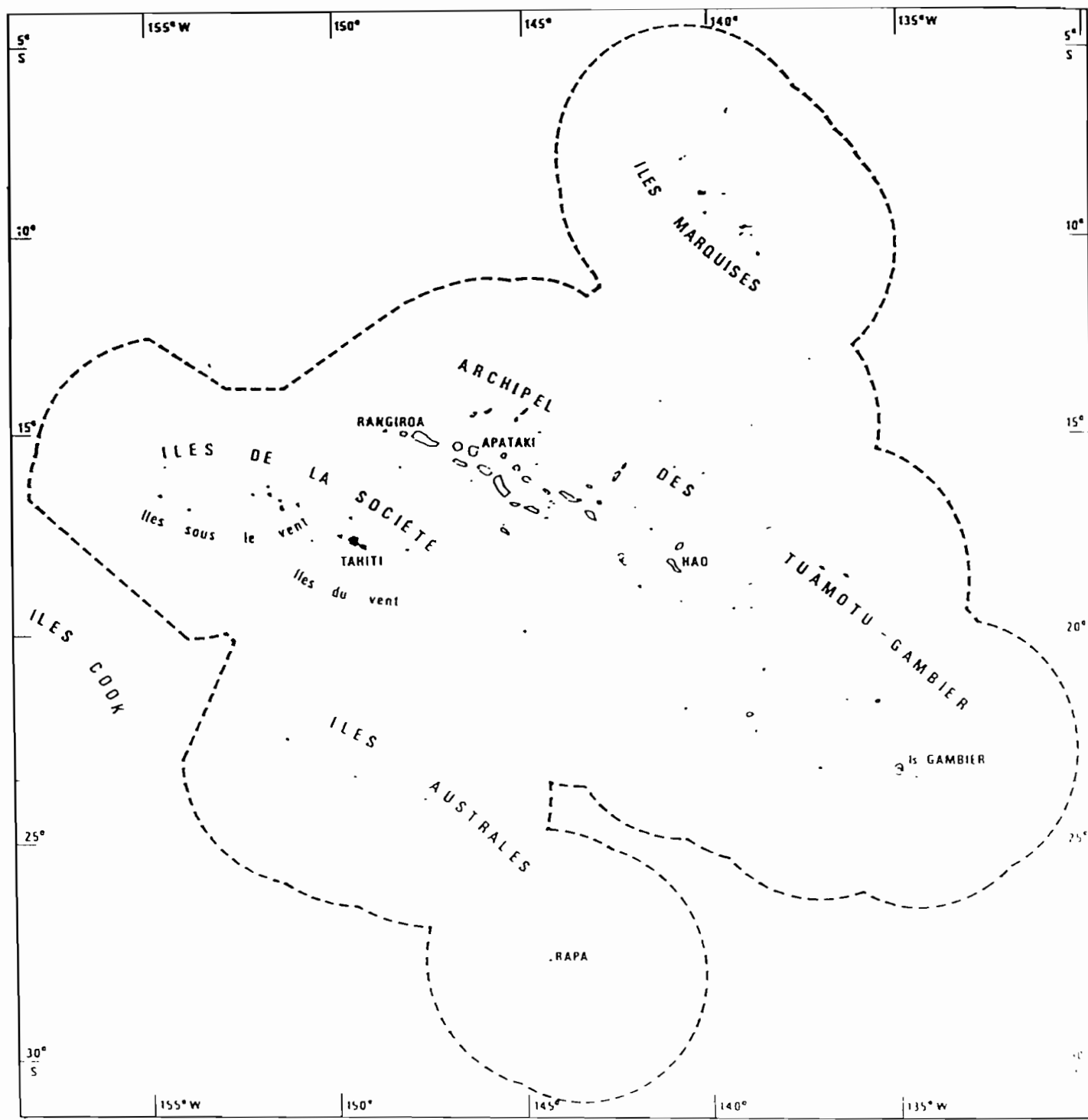


Figure 6 : La Polynésie Française et ses archipels.

Ainsi, il apparaît que la flottille japonaise a concentré ses efforts (fig. 7) dans le secteur des îles Marquises, c'est à dire au Nord du 13°S. Les coréens, quant à eux, ont exercé leurs activités (fig. 8) sur l'ensemble de la Z.E.E. mais, comme les précédents commencent de plus en plus leur effort sur le secteur des Marquises.

L'étude des captures (qui ont atteint 3 000 tonnes en 1988 pour les japonais et 3 850 t en 1990 pour les coréens) permet de distinguer 2 grandes zones :

- une zone au Nord de 13°S où les palangriers capturent essentiellement du thon obèse et du thon à nageoires ;
- une zone au Sud de 16°S où le thon blanc est dominant et où le thon obèse disparaît quasi totalement des captures.

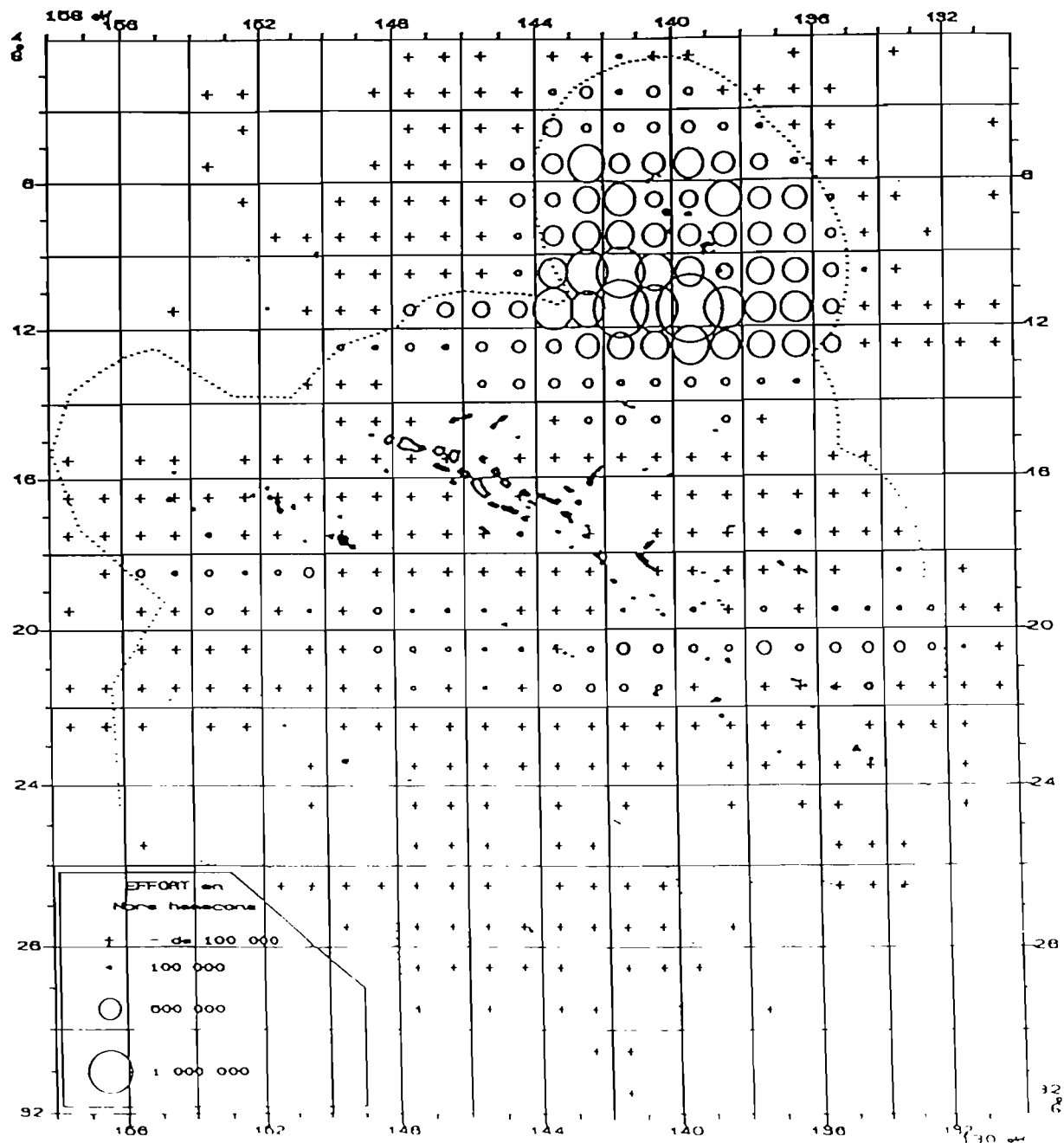


Figure 7 : Palangriers japonais - Répartition géographique de l'effort de pêche (en nombre d'hameçons posés) cumulé pour la période 1984 - 1992 (Source : Chabanne et al., 1993).



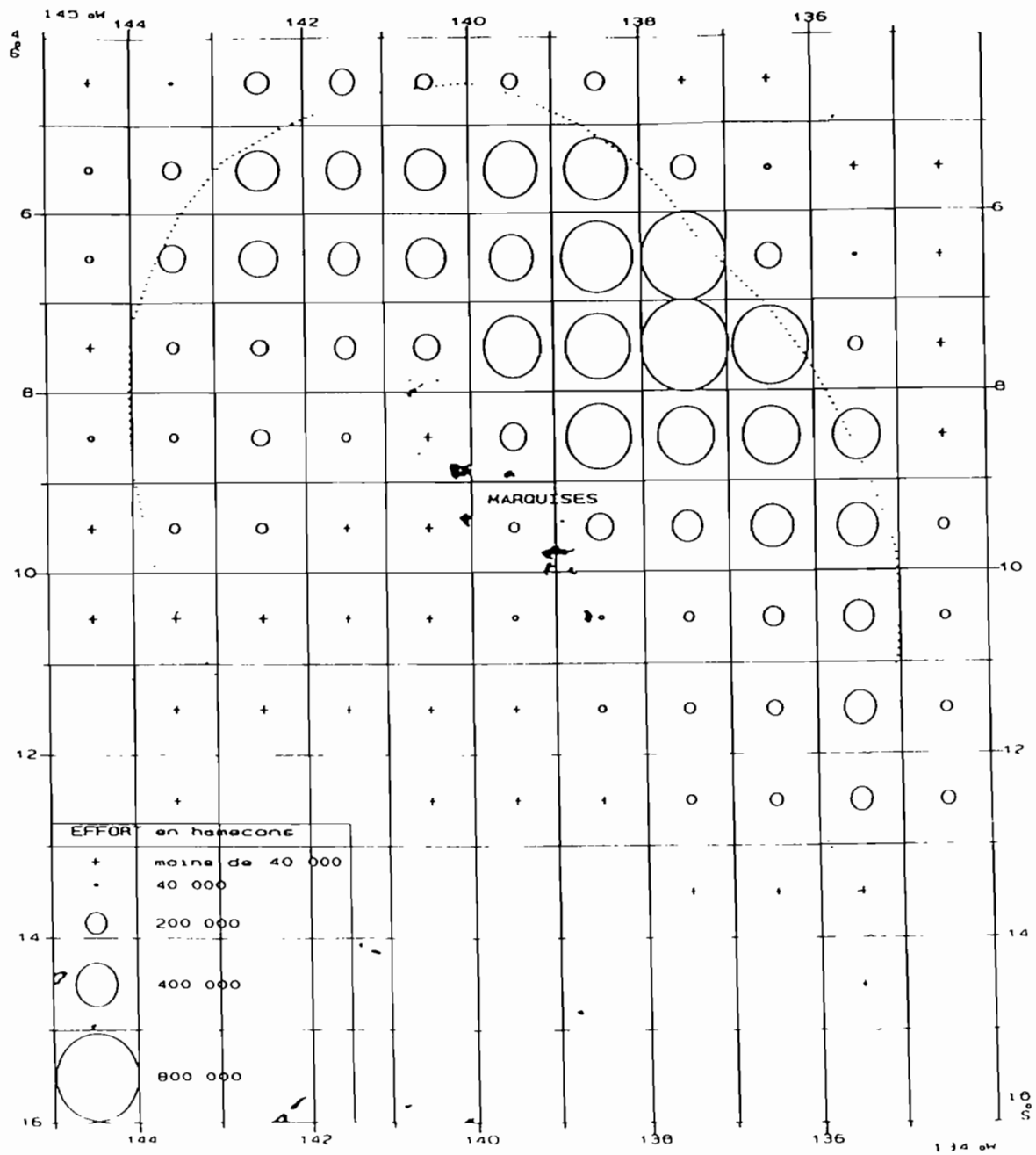


Figure 8 : Palangriers coréens - Répartition géographique de l'effort de pêche (en nombre d'hameçons posés) cumulé pour la période 1984 - 1992 (Source : Chabanne et al., 1993).

### I.2.2. Exploitation des stocks de surface par les bonitiers polynésiens

La pêche bonitière des thonidés de surface est une exploitation artisanale (Chabanne & Josse, 1993). Généralement, elle se localise en fonction de la répartition de la population. Ainsi, sur l'île de Tahiti, on trouve les deux tiers des bateaux et le principal centre de pêche se situe à Papeete.

Les bonitiers sont des bateaux type vedette le plus souvent en bois. Leur longueur varie de 10 à 13 m (8 à 10 tonneaux de jauge brute). La puissance des moteurs va de 200 à 450 ch pour les unités qui sont les plus récentes. L'équipage est composé de 2 ou 3 hommes.

Le nombre et la répartition géographique des bonitiers jusqu'en 1990 sont indiqués dans le tableau 6. L'accroissement était général, sauf pour le port de Papeete où le nombre de bonitiers diminuait de façon régulière.

*Tableau 6 : Nombre et localisation des bonitiers en Polynésie Française (d'après Chabanne & Josse, 1993)*

Lieu	1986	1987	1988	1989	1990
Iles du vent	80	92	94	86	83
dont Papeete	63	59	57	49	45
Iles sous le vent	17	21	18	19	20
Tuamotu	3	7	7	7	5
Marquises	4	6	6	8	9
Australes	0	0	0	0	1
Polynésie	104	126	125	120	118

Le repérage des bancs de thons s'effectuent le plus souvent à vue en repérant les bancs d'oiseaux. Le poisson est capturé à la canne. Les captures se composent d'une dizaine d'espèces. Les trois principales sont la bonite, le thon à nageoires jaunes et la daurade coryphène (ou mahi-mahi en tahitien, *Coryphaena hippurus*). Elles constituent environ 90 % des captures en nombre et 80 % en poids (Chabanne & Josse, 1993 ; tab. 7).

*Tableau 7 : Prises des bonitiers de Polynésie Française de 1986 à 1990 (d'après Chabanne & Josse, 1993)*

Année	Prises (en tonnes)
1986	1356
1987	1536
1988	1314
1989	1370
1990	1400

Depuis une vingtaine d'années, la pêche de surface des bonitiers est restée pratiquement identique. Une des raisons de cette stabilité réside dans la permanence du mode de commercialisation de la pêche (vente en bord de route et aux marchés municipaux), due principalement aux habitudes du consommateur qui préfère la bonite en produit frais.

### **I.2.3. La pêche polyvalente des « poti marara »**

Ces embarcations sont à mi-chemin entre les navires de pêche côtière et ceux de la pêche hauturière. Il s'agit en fait de bateaux de petite pêche au large, de construction locale, leur taille varie de 5 à 8 m. Ils sont équipés de moteur hors-bord (les unités les plus récentes possèdent des moteurs in bord diesel) d'une centaine de chevaux, et ils pêchent à la ligne de traîne en surface, ou à la ligne à main en profondeur près des « trous à thons » ou des DCP<sup>5</sup> (Moarii & Leproux, 1996).

Les principales espèces pêchées sont les mahi-mahi, les thons et les bonites. Les marées n'excèdent pas la journée avec 1 ou 2 hommes à bord. Les produits de la pêche sont vendus le plus souvent en bord de route.

Leur nombre exact sur l'ensemble du Territoire est difficile à évaluer car un bon nombre d'entre eux ne dispose pas de licence ou de carte de pêche. Toutefois des données existent à Tahiti où 3 coopératives de poti marara suivent régulièrement les sorties et les captures de leurs bateaux (tab. 8).

<sup>5</sup> DCP : Dispositif de concentration de poissons.

**Tableau 8 : Production des « poti marara » de Tahiti (d'après Service de la Mer et de l'aquaculture, 1993).**

Année	1987	1988	1989	1990
Nombre de bateaux	51	47	56	44
Nombre de sortie	6022	6919	6525	5566
Production totale (tonnes)	225	310	286	261
thons <sup>6</sup>	90	80	137	113
Marara <sup>7</sup>	61	106	67	59
Mahi-mahi	31	36	32	46
Autres	43	88	50	43

On peut tout de même penser que les quantités débarquées par ce type d'embarcations sont beaucoup plus importantes surtout si on y associe les possesseurs de poti marara non professionnels qui sont nombreux sur l'ensemble des archipels.

### ***1.3. Les pêcheries polynésiennes depuis 1990***

#### **1.3.1. Les flottilles**

##### *1.3.1.1. La flottille traditionnelle*

Depuis le début des années 90, le suivi de la flottille traditionnelle est assurée par le Service de la Mer et de l'Aquaculture. Beaucoup de suspicions existent autour de ces données (il semblerait exister une sous évaluation chronique de la production de la flottille traditionnelle, d'où les différences sensibles avec les données disponibles jusqu'en 1992 dans le travail de Chabanne & Josse, 1993). Toutefois, ces données sont la seule source disponible, elles feront donc office de référence.

La production des bonitiers traditionnels (tab. 9) a connu une baisse significative depuis 91 (elle passe de 935 tonnes en 1991 à 696 tonnes en 1996). Les baisses en terme d'effectif et de production constatées en 1992 s'expliquent par la reconversion de certaines unités traditionnelles à la palangre (à ce titre elles sont classées dans les bonitiers palangriers et non plus dans les bonitiers traditionnels).

<sup>6</sup> Il s'agit principalement de germon et de thon à nageoires jaunes.

<sup>7</sup> Poissons volants : .

*Tableau 9 : Evolution de la production (en tonnes) des bonitiers traditionnels de Tahiti entre 1991 et 1996 (d'après SMA, 1997b).*

Année	Bateaux	Sorties	Bonites	Thons	Mahi-mahi	Autres	Total
1991	37		731	150	35	19	935
1992	20		593	134	26	19	772
1993	20	5 300	380	247	44	59	731
1994	25	4 821	488	80	21	9	598
1995	35	4 711	646	168	46	9	835
1996	41	4 145	574	91	22	9	696

La production des poti marara est restée stable depuis 1991 (tab. 10). Par contre, le nombre d'unités a augmenté (en définitive le nombre de poti marara doit être 5 à 10 fois plus important), ce qui amène à dire que sur l'ensemble des unités, les captures par unité d'effort ont fortement baissé. En fait, il semblerait que beaucoup d'unités qui possèdent une licence de pêche ne soient en fait que peu assidues, ce qui biaise beaucoup les données globales. Pour les unités qui sortent régulièrement, les prises par unité d'effort n'ont certainement pas connu la tendance à une diminution comme l'évoque le tableau 10.

*Tableau 10 : Evolution de la production (en tonnes) des poti marara de Tahiti entre 1991 et 1996 (d'après SMA, 1997b).*

Année	Bateaux	JS <sup>8</sup>	Marara	Bonite	Thons	Mahi-mahi	Autres	Total
1991	46	5 331	66	18	102	33	20	237
1992	33	3 695	54	16	34	24	12	141
1993	53	3 414	25	14	41	32	14	126
1994	66	3 954	26	18	80	44	15	184
1995	79	4 794	12	70	109	32	29	251
1996	65	6 242	13	48	104	40	24	230

### 1.3.1.2. La flottille palangrière au sein de la pêche thonière polynésienne

La flottille palangrière polynésienne n'exerce son activité que depuis fin 1990. Cette pêche est actuellement en plein essor, et chaque année de nouvelles unités sont armées.

Une classification des thoniers établie par l'EVAAM (avec un découpage assez arbitraire, mais c'est la seule source disponible) nous permet de mesurer la diversité de cette flottille. Cette classification prend en compte le critère de rayon d'action des unités de pêche et permet d'individualiser :

1. La petite pêche au large : pêche à moins de 50 milles des côtes, longueur de ligne inférieure à 40 km. Cette catégorie comporte 2 types d'unités de

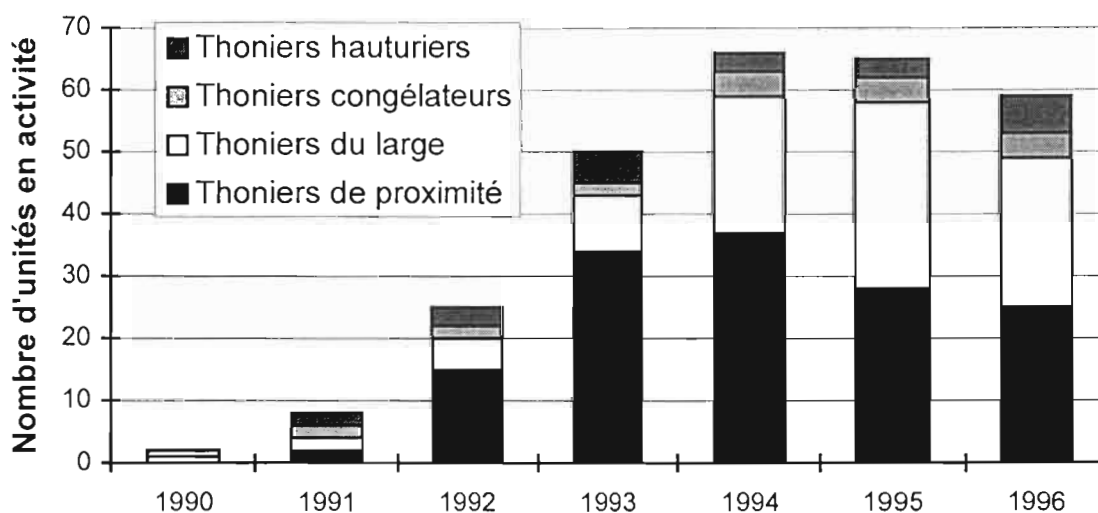
<sup>8</sup> JS : Jours de sortie.

pêche : les thoniers-bonitiers (bonitiers classiques en bois) et les thoniers de proximité (petits palangriers non équipés de lanceur de ligne et/ou superbonitiers) ;

2. La pêche au large : pêche effectuée normalement en totalité à l'intérieur de la Z.E.E. : elle comporte les thoniers du large (conservation sur glace essentiellement ou en saumure) et les thoniers congélateurs (disposant d'équipements importants pour la congélation) ;
3. La pêche hauturière : activité de pêche pouvant se faire au delà des limites de la Z.E.E. et pratiquée par les thoniers hauturiers.

Les unités de pêche de ces 3 catégories d'activité sont présentées dans les 3 paragraphes suivants.

Les premières unités sont apparues à la fin de l'année 1990 (fig. 9). L'augmentation pendant les 2 années suivantes (1992 et 1993) fut essentiellement due à la reconversion de bonitiers traditionnels à la palangre. Ensuite, ce sont surtout les thoniers du large qui ont connu un fort développement pour constituer la majorité de la flottille actuellement. La diminution du nombre d'unités en activité durant les dernières années correspond à l'arrêt des bateaux les moins rentables.



*Figure 9 : Evolution de la totalité de la flottille palangrière active de 1990 à 1996 (Source : EVAAM, 1997)*

En 1996, trois nouvelles unités ont été mises à l'eau : un thonier-bonitier et deux thoniers hauturiers. Cependant, le nombre de thoniers actifs en 1996 a diminué globalement

de 6 unités du fait de la désaffectation de 4 thoniers du large, 3 thoniers-bonitiers et 1 thonier de proximité.

#### 1.3.1.2.1. La petite pêche au large

De construction locale en bois, voire en polyester pour les unités les plus récentes et d'une taille comprise entre 9 et 12 m, ces bateaux sont équipés de palangre monofilament. L'équipage, composé généralement de 3 ou 4 personnes, effectue des marées de 2 à 3 jours.

Les espèces capturées sont souvent, les thons, les mahi-mahi (ou daurade coryphène), les marlins, les espadons et les saumons des dieux. Les poissons sont éviscérés à bord et mis sur glace pour la conservation.

Cette catégorie constitue la flottille de « thoniers de proximité ». Une vingtaine de ces unités étaient en activité à la fin de l'année 1996.

#### 1.3.1.2.2. La pêche au large

Ce sont des embarcations construites en acier, en aluminium ou en polyester dont la taille varie de 13 à 20 m. C'est actuellement la catégorie qui compte le plus d'éléments et qui connaît le plus fort taux d'expansion. Vingt sept unités sont répertoriées et 14 autres sont actuellement en construction ou vont l'être rapidement (livraison avant fin 1998).

Les espèces capturées sont les thons, les marlins et l'espadon. La marée dure le plus souvent de 6 à 15 jours avec un équipage de 4 à 5 hommes et la zone de pêche s'étend jusqu'à 100 milles nautiques pour les plus petites unités et dans toute la Z.E.E. pour les plus modernes (que l'on identifie comme « thonier du large »). Le poisson frais est éviscéré et conservé sur glace.

#### 1.3.1.2.3. La pêche hauturière

Ce sont les bateaux les plus modernes que l'on rencontre dans la flottille polynésienne. D'une taille de 25 m, on dénombre 6 unités en 1996 (4 nouveaux bateaux doivent être livrés en 1997, 1 par le C.N.P.S.<sup>9</sup> et 3 par les chantiers navals des îles Fidji). Leur zone de pêche s'étend sur toute la Z.E.E. et la durée des campagnes peut durer théoriquement jusqu'à 2 mois, avec un équipage composé de 6 à 12 marins.

Les captures recherchées sont les thons, les marlins et l'espadons. Au coeur de la marée le poisson est soit congelé entier à -35°C, soit préparé en filets qui sont ensuite

---

<sup>9</sup> Chantier Naval du Pacifique Sud.

congelés. Pour les pêches effectuées durant le retour vers leur port d'attache, les prises des derniers jours de pêche sont éviscérées et conservées sur de la glace pour alimenter le marché du poisson frais. Suivant le traitement le plus important (frais ou congelé), on identifie un bateau comme « thonier congélateur » ou comme « thonier hauturier ».

Certains de ces navires utilisent la technique de la traine pour la pêche aux germons de surface dans les 40° rugissants durant l'été austral (de janvier à avril).

#### I.3.1.2.4. Conclusion

Le port d'attache quasi exclusif de la flottille palangrière est celui de Papeete. Ce dernier possède les structures essentielles pour l'accueil des navires (criée, tour à glace, ect...). Ensuite, les types de navires sont nombreux, de par leur taille (de 12 à 25 m), mais aussi de par leur matériau de construction (acier, polyester ou aluminium). Ce qui amène les navires à partir en mer plus ou moins longtemps (marée de quelques jours à près de 2 mois). La palangre monofilament est bien évidemment l'engin dominant (bien qu'il existe des unités qui utilisent la technique de la traîne de temps en temps). Ces flottilles ciblent principalement les 3 espèces de thonidés, mais les autres prises commerciales sont tout aussi importantes.

### I.3.2. La production

#### I.3.2.1. Les espèces commerciales

##### I.3.2.1.1. Les thonidés

Trois espèces de thonidés constituent les principales prises de la flottille palangrière (tab. 11). En 1996, elles ont constitué près de 60 % des débarquements en poids.

*Tableau 11 : Les espèces thonières ciblées par la flottille palangrière polynésienne (d'après EVAAM, 1997)<sup>10</sup>*

Nom français	Nom anglais	Nom tahitien	Espèce	Débarquements en tonnes (1996)
Thon blanc ou germon	Albacore	Taria	<i>Thunnus alalunga</i>	1 463
Thon à nageoires jaunes	Yellowfin	Rea Rea	<i>Thunnus albacares</i>	380
Thon obèse	Bigeye	Tatumu	<i>Thunnus obesus</i>	184

<sup>10</sup> Des planches de ces espèces sont disponibles en « annexes II » pages 1 et 2.



## I.3.2.1.2. Les espèces accessoires

Les espèces accessoires sont assez nombreuses, mais les plus intéressantes, commercialement, demeurent l'espadon et la daurade coryphène (tab. 12).

**Tableau 12 : Les prises accessoires de la flottille palangrière polynésienne (d'après EVAAM, 1997)<sup>11</sup>**

Nom français	Nom anglais	Nom tahitien	Espèce	Débarquements en tonnes (1996)
Marlin bleu	Blue marlin	Haura moana	<i>Makaira mazara</i>	595
Marlin noir	Black marlin	Haura pererau	<i>Makaira indica</i>	
Marlin rayé	Striped marlin	Niuhi	<i>Tetrapturus audax</i>	
Espadon	Swordfish	Meka	<i>Xiphias gladius</i>	
Daurade coryphène	Dolphinfish	Mahi-mahi	<i>Coryphaena hippurus</i>	200
Requin touille	?	Mako	<i>Isurus oxyrinchus</i>	
Thazard	Wahoo	Paere	<i>Acanthocybium solandri</i>	
Saumon des dieux	Kingfish	Tamonatua	<i>Lampris guttatus</i>	

## I.3.2.2. Production annuelle de la flottille palangrière

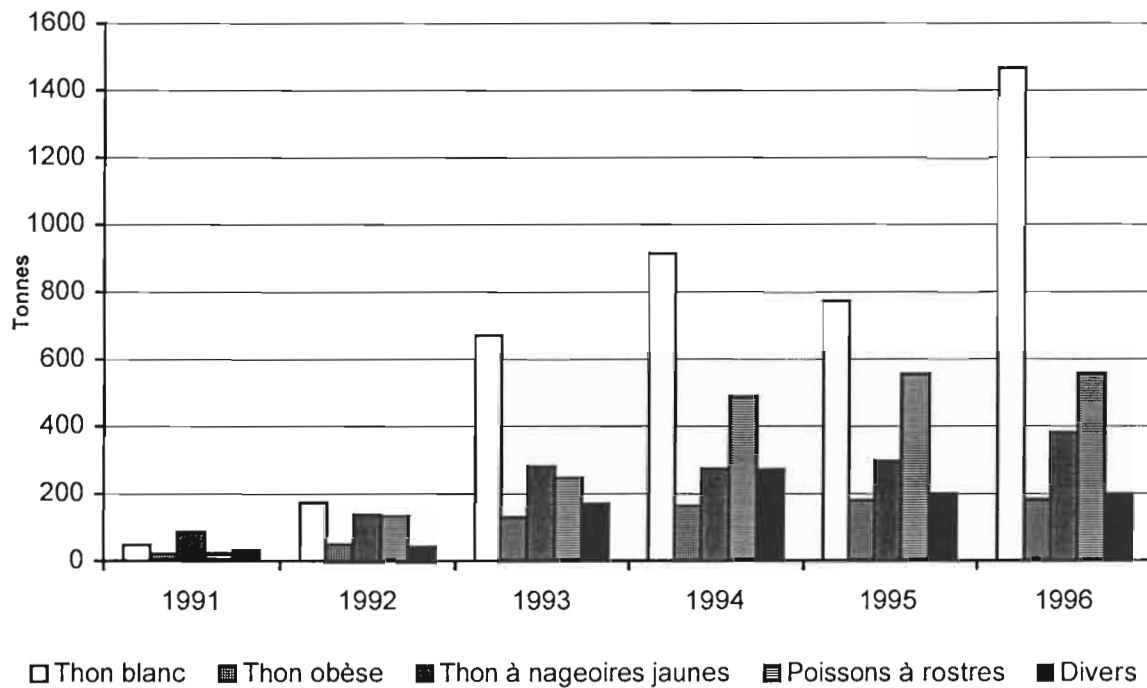
Avertissement : les statistiques utilisées pour l'analyse de la production thonière polynésienne proviennent des données statistiques de l'EVAAM. Ces chiffres ne constituent qu'une estimation de la production totale (avec un taux de couverture de 63 % pour le nombre de navires).

La figure 10 décrit l'évolution annuelle de la production thonière territoriale depuis le lancement du programme de développement de la flottille palangrière. La croissance de la flottille est nette (fig. 12) depuis son véritable lancement en 1991.

Pour les trois dernières années (1994, 1995 et 1996), il est intéressant de noter que les fluctuations de la production sont dues quasi exclusivement aux fluctuations des apports de thons blancs. La forte augmentation en 1996 doit d'ailleurs son origine à l'année exceptionnelle pour la pêche au thon blanc (la production a été quasiment doublée par rapport à 1995 grâce aux actions conjuguées d'une augmentation de l'effort de pêche, 113 610 hameçons en 1996 contre 93 187 pour l'année précédente ; et surtout un accroissement des rendements pour le germon, 22,2 kg pour 100 hameçons en 1996 contre 13,1 kg pour 100 hameçons en 1995). Les débarquements pour les autres espèces ont été relativement stables

<sup>11</sup> Des planches de ces espèces sont disponibles en « annexes II », pages 3 à 7.

(thon à nageoires jaunes environ 300 tonnes, poissons à rostre 550 tonnes et autres prises 200 tonnes environ).



*Figure 10 : Production totale commercialisable<sup>12</sup> de la flottille hauturière en diverses espèces commerciales (Source : EVAAM, 1997)*

La production 1996 représente en valeur (prix en première vente) 1,25 milliard de F CFP (865 millions de F CFP pour les 3 espèces de thons, 360 millions de F CFP pour les prises accessoires).

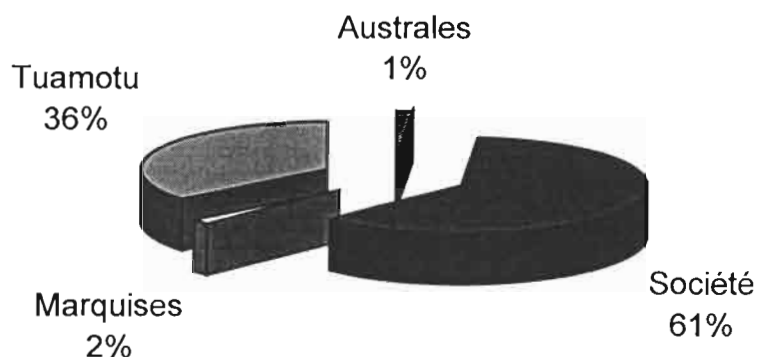
### 1.3.3. Les zones de pêche

Durant l'année 1996, une large partie de l'effort de pêche est déployé dans l'archipel de la Société avec plus de 61 % de l'effort de pêche total (nombre total d'hameçons déployés), suivi ensuite par les Tuamotu et enfin de très loin les archipels des Marquises et des Australes (fig. 11). Aucune pêche n'a été recensée aux Gambiers.

<sup>12</sup> Total nominal : Prises totales exprimées en poids vifs.

Total commercial : prises commerciales (thons + poissons à rostres + autres prises commerciales) avec tonnages exprimés en poids vifs.

Total vendable : idem que précédemment avec tonnages exprimés en poids des prises habituellement présentées à la vente.



*Figure 11 : Intensité de l'effort de pêche (nombre total d'hameçons posés) dans les différents archipels de Polynésie Française en 1996 (Source : EVAAM, 1997)*

En ce qui concerne la zone des îles Marquises, l'effort provient pour l'essentiel de 3 thoniers congélateurs et d'un thonier hauturier basés à Tahiti ; 2 thoniers-bonitiers basés à Hiva-Oa et Nuku-hiva apportent le complément. L'archipel des Australes quant à lui a reçu la visite de 3 thoniers hauturiers, 1 thonier congélateur et 3 thoniers du large, tous basés à Tahiti.

Les zones de pêche les plus sollicitées demeurent donc les environs de Tahiti, les hauts-fonds du Rigault de Genouilly et de la Confiance, l'Ouest des Iles Sous-le-Vent, les Tuamotu de l'Ouest et du centre. Cette répartition s'explique en partie par le fait que les distances entre les différents archipels sont souvent importantes et que par conséquent les zones de pêche comme celles des Marquises (zone la plus riche en thon obèse, Chabanne *et al.*, 1993 ; cf. pêche japonaise et coréenne) ne sont accessibles qu'aux plus grosses unités (c'est à dire les 25 m).

#### ***1.4. Le plan de développement de la pêche hauturière en Polynésie Française et ses cadres politique, juridique et administratif***

##### **1.4.1. Cadres du plan de développement**

###### *1.4.1.1. Cadres représentatif et administratif*

La pêche ainsi que l'aquaculture en Polynésie Française dispose d'un environnement institutionnel et administratif bien établi. Plusieurs organismes territoriaux assurent l'encadrement du développement des activités marines.

#### I.4.1.1.1. Etablissement pour la Valorisation des Activités Aquacoles et Maritimes (EVAAM)

Cette institution fut créée par l'Assemblée Territoriale (Délibération n°83-66 du 31 mars 1983) au début des années 80<sup>13</sup>. C'est un établissement public à caractère industriel et commercial, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

L'EVAAM est investi d'une compétence générale lui permettant de valoriser la recherche et l'exploitation :

- des produits de l'aquaculture marine et d'eau douce ;
- des ressources naturelles biologiques et non biologiques, et de toutes autres ressources des eaux maritimes et fluviales dans le cadre des compétences exercées par le Territoire de la Polynésie Française.

Les missions dévolues par l'EVAAM sont donc les suivantes :

- valoriser la recherche et l'expérimentation (consultation et participation dans les programmes de recherche) ;
- assurer les transferts de technologie et la promotion des investissements privés (y compris par la participation financière dans certains projets) ;
- assister et encourager l'organisation des professions de production, de transformation et de commercialisation ;
- enfin, encourager et participer à la promotion et à la commercialisation des produits issus du milieu marin et de l'aquaculture.

#### I.4.1.1.2. Le Service de la Mer et de l'Aquaculture (SMA)

Le Service de la Mer et de l'Aquaculture propose et suit l'exécution de la politique générale du Territoire en matière de recherche, protection et exploitation. Il assure aussi une mission d'information et de formation, du suivi de la réglementation et le contrôle des activités de ce secteur.

Cet établissement a donc des actions moins orientées vers « le terrain » (c'est le travail de l'EVAAM) et beaucoup plus administratives.

---

<sup>13</sup> L'EVAAM, en tant que tel, disparaît le 1 septembre 1997, pour former une branche « étude appliquée » du Service de la Mer et de l'Aquaculture.

#### I.4.1.2. Cadre juridique : Evolution de la réglementation

Un des gros problèmes du marché polynésien réside dans le fait que la réglementation sanitaire pour les produits de la mer n'a pas évolué pour permettre de satisfaire, aujourd'hui les exigences des autres marchés (européen et nord-américain essentiellement).

##### I.4.1.2.1. Réglementations applicables à toute denrée alimentaire d'origine animale

Peu d'arrêtés spécifiques aux produits de la mer sont en vigueur en Polynésie Française, c'est pour cette raison qu'ils doivent suivre les directives générales applicables à toutes denrées alimentaires (tab 13).

**Tableau 13 : Liste chronologique des réglementations sanitaires régissant toutes les denrées alimentaires d'origine animale**

Arrêtés ou délibérations <sup>14</sup>	Descriptions
Arrêté n°583 s daté du 9 avril 1954	Cadre sanitaire de la vente au détail et de la nature des contrôles effectués par les agents du service d'hygiène et de salubrité publique
Délibération n°77-116 daté du 14 octobre 1977	Base de réglementation de l'inspection de toutes les denrées alimentaires. Son article 6 précise que des arrêtés fixeront des normes sanitaires et qualitatives auxquelles devront satisfaire les denrées d'origine animale pour être reconnus propres à la consommation. Il est à noter que ces arrêtés n'ont jamais été pris pour les produits de la pêche.
Arrêtés n°746 et 747/ER daté du 5 octobre 1978	Réglementation hygiène de transport et de l'entreposage de toutes les denrées alimentaires d'origine animale.
Délibération n°95-79 AT daté du 23 mai 1995	Réglementation l'inspection sanitaire à l'exportation

Source : Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage

##### I.4.1.2.2. Réglementations spécifiques aux produits de la mer

Le développement des exportations de poissons à destination des marchés européens passent obligatoirement par la mise en place d'une réglementation spécifique. Ce fut chose faite au milieu de l'année 1996 avec l'arrêté n°719 CM (tab. 14). C'est son entrée en vigueur qui prendra de court l'ensemble des mareyeurs-exportateurs, qui encore aujourd'hui sont dans l'impossibilité de vendre leurs produits vers l'Union Européenne car ils ne sont pas possesseurs de ce nouvel agrément (leurs locaux de mareyage sont hors-normes pour le moment).

<sup>14</sup> L'ensemble de ces texte est disponible en « annexes I ».

**Tableau 14 : Liste chronologique des réglementations spécifiques aux produits de la pêche**

Arrêté ou délibération <sup>15</sup>	Description
Arrêté n°719/CM daté du 10 juillet 1996	Fixe les conditions d'agrément pour l'exportation vers la Communauté européenne.
Projet d'arrêté suivant les directives n°91/493/CEE du 22/07/91 et n°92/48/CEE du 16/06/92	Réglemente les conditions d'hygiène applicable à bord des navires de pêche traitant les produits de la pêche destinés à l'exportation

Source : Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage

Le projet d'arrêté suivant plusieurs directives européennes concernant les produits de la pêche souligne la nécessité de mettre en place des numéros d'identification aux navires-congélateurs. Mais il demeure encore des interrogations quant aux champs d'application de cet arrêté :

- uniquement les navires exportant vers la Communauté européenne (durant la phase transitoire, avant que des conditions particulières soient fixées par la Commission) ;
- pour tous les navires traitant du poisson destiné à la Communauté européenne (il semblerait que ce soit très difficile à contrôler) ;
- pour tous les navires traitant du poisson destiné à l'exportation en général (difficile à contrôler aussi) ;
- pour tous les navires traitant du poisson destiné à la commercialisation, même locale, avec des délais d'application différentes selon la taille du navire (en Métropole par exemple, des délais ne sont précisément fixés que pour les navires recevant un numéro d'identification. Pour les autres navires, il est seulement indiqué que « la mise en conformité intervient dans un délai défini par les services vétérinaires en concertation avec les armateurs intéressés et les commissions annuelles auxquelles sont soumis les navires de pêche en application de la réglementation sur la sécurité maritime »).

Actuellement, la dernière solution semble être la plus raisonnable, sachant que les conditions requises ne sont pas très contraignantes (selon les dires du ministère).

#### 1.4.1.2.3. Arrêté n°169/CM du 6 février 1990

L'établissement du prix du thon et de la bonite sur le marché a fait l'objet d'une décision et d'un Arrêté (Arrêté n°169/CM) qui stipulaient :

- le pêcheur détermine librement le prix de vente de son produit ;
- le prix de vente au détail s'établit par application au prix payé au pêcheur d'une marge maximale globale de commercialisation de 33.33 % pour le poisson revendu en l'état et de 50 % pour le poisson vendu à la découpe ;
- Les autres espèces pélagiques ne sont pas soumises à une réglementation et les prix sont donc fixés librement.

Dès le départ cette réglementation semblait inadaptée et surtout inefficace. Cet Arrêté prévoyait que le prix devait être déterminé par le pêcheur. Or, cette décision étant toute relative, elle ne fût que très peu respectée (tab. 15). Les raisons semblaient évidentes : la législation était inadaptée aux pratiques commerciales (les marges commerciales varient souvent en fonction du type de découpe comme les darnes ou les filets). Conscientes du manque applicabilité de cet arrêté, les autorités gouvernementales mirent en place une nouvelle réglementation plus réaliste.

*Tableau 15 : Détermination théorique des marges et des prix moyens appliqués sur les principales espèces vendues en frais (Août 1993 ; Source : Rozier, 1993)*

Espèces	Prix au pêcheur	Marge moyenne théorique commerciale				Prix moyen de détail	
	Entier F CFP/kg <sup>16</sup>	Darne F CFP/kg	%	Filet F CFP/kg	%	Darne F CFP/kg	Filet F CFP/kg
Thon blanc	386	343	88.86	844	218.65	729	1230
Thon à nageoires jaunes	438	400	91.32	782	178.54	838	1220
Thon obèse	449						
Daurade coryphène	489	639	130.67	1154	235.99	1128	1643
Marlin	339	553	163.13	911	268.73	892	1250
Thazard	418	579	138.52			997	
Saumon des dieux	307	893	290.88	1376	448.21	1200	1683

<sup>15</sup> Ces textes sont disponibles en « annexes I ».

<sup>16</sup> F CFP : Franc des Colonies Françaises dans le Pacifique.

Le taux de change entre le franc Pacifique et le franc métropolitain est constant : 1 FF correspond à 18,18 F CFP.

1.4.1.2.4. Arrêté n°435/CM du 21 avril 1995

L'arrêté n°435/CM du 21 avril 1995 (cf. « annexes IV ») prévoit la suspension de la réglementation précédemment citée pour ne pas gêner le marché du poisson en pleine expansion. Toutefois, le gouvernement du Territoire se garde le droit, en cas de hausses excessives des prix du poisson, de remettre au goût du jour cette réglementation limitant les marges commerciales (sous la même forme ?). De plus, il met en place un observatoire de commercialisation du poisson.

1.4.1.2.5. L'observatoire de la commercialisation du poisson

Cet observatoire, créé sous l'impulsion du gouvernement, réunit tous les 2 mois depuis avril 1995, les principaux acteurs commerciaux et administratifs du marché du poisson en Polynésie Française. Actuellement, ce comité se compose ainsi :

- trois représentants des pêcheurs, dont un représentant du Syndicat professionnel des bonitiers, un représentant du Syndicat professionnel des poti marara et un représentant du Syndicat professionnel des palangriers ;
- trois représentants des commerçants dont un représentant de la Chambre de Commerce, d'Industrie, des Services et des Métiers, un représentant de la Fédération Générale du Commerce et un représentant des grossistes ;
- le directeur du marché professionnel ou son représentant ;
- le Chef du Service des Affaires Economiques ou son représentant ;
- le Chef du Service de la Mer et de l'Aquaculture ou son représentant,
- le Directeur de l'EVAAM ou son représentant ;
- le Directeur de l'Institut Territorial de la Consommation ou son représentant ;
- le Chef du Service d'Hygiène et de la Salubrité Publique ou son représentant.

Cet observatoire n'a qu'un rôle consultatif, mais émet des avis (il a émis à deux reprises son avis favorable à l'abrogation de l'Arrêté n°435/CM du 21 avril 1995) sur une multitude de sujets. Le spectre de compétence va des avantages accordés aux pêcheurs jusqu'à l'observation des marges commerciales au niveau du marché du poisson.



#### I.4.2. Evolution du cadre politique

La signature du traité d'autonomie de la Polynésie Française en 1984 eut de nombreuses conséquences politiques et notamment dans le domaine de la pêche.

L'ensemble de la Zone Economique Exclusive polynésienne a été mise sous la tutelle des autorités locales depuis seulement quelques années. Le ministère de la mer définit seul la politique d'exploitation des ressources et en assure la gestion. Ainsi, le gouvernement territorial signe lui même avec les nations étrangères les accords de pêche (quotas, redevances, etc...).

Depuis 1992, des accords ont été passé exclusivement avec les armements coréens.

Par exemple, pour ce qui concerne les négociations pour la période du 1 octobre 1995 au 30 septembre 1996, les accords ont abouti à un quota de pêche de 2 250 tonnes (contre 3 300 tonnes en 1994) avec une redevance de 107 386 364 F CFP (contre 150 000 000 F CFP pour l'année précédente).

Cet argent a été réparti de la manière suivante :

- 1 000 000 F CFP, pour la participation aux accords de pêche ;
- 14 000 000 F CFP, pour l'EVAAM (développement et commercialisation du poisson séché et de la bêche de mer aux Tuamotu, tirage des cartes bathymétriques et production d'appâts pour les palangriers locaux) ;
- 5 000 000 F CFP, au centre de formation et de préparation aux métiers de la pêche (« Fare Tautai ») ;
- 8 000 000 F CFP, pour la mise aux normes européennes des thoniers congélateurs ;
- 10 000 000 F CFP, pour l'EFAM (acquisition d'un simulateur radar) ;
- 40 000 000 F CFP, pour le rééquipement des bonitiers et des thoniers ;
- 15 000 000 F CFP, pour l'actualisation des matériels de sécurité des bonitiers ;
- 6 000 000 F CFP, pour l'actualisation des matériels de sécurité des poti-marara ;
- 26 500 000 F CFP, pour des aides à l'investissement (équipement palangre, diésélisation des poti-marara et aides diverses et exceptionnelles) ;
- 1 200 000 F CFP, pour l'étude du franc-bord.

Pour la prochaine campagne (1997-1998), les accords ont été signés au début du mois de juillet. Une cotisation de 140,5 millions de F CFP a été convenue pour un quota de 2800 tonnes (*cf.* « annexes IV », pages 36 à 42).

#### **I.4.3. Le plan initial**

Il est intéressant de s'attarder sur le programme de développement initial (projet datant de 1988) pour se rendre compte quels ont été les objectifs atteints. Le projet de pêche industrielle s'intégrait dans un plan Territorial général (Xème plan de développement) dont les grands objectifs étaient :

- la création d'emplois (la pêche offre un nombre d'emplois important nécessitant une qualification peu poussée);
- le développement du secteur primaire (rééquilibrage entre les secteurs tertiaire et primaire, en faveur de ce dernier);
- e désenclavement des archipels et le maintien des populations dans les îles avec notamment la création de bases de pêche aux îles Marquises et Australes permettant d'envisager un certain redéploiement des activités génératrices de ressources et d'emplois;
- la formation et les transferts de technologie (transfert de connaissance autour de la pêche moderne à la palangre monofilament).

Ce plan prévoyait que la flottille de pêche serait armée exclusivement par des polynésiens. Cet objectif ne fut pas entièrement satisfait lors des premières années car il existait un réel manque de capitaines de pêche locaux possédant les diplômes requis. Donc, certains armements ont été dans l'obligation d'engager des capitaines métropolitains pour leur navire. Mais au fur et mesure, ils furent remplacés par des capitaines locaux qui ont acquis les diplômes ou des équivalences correspondantes.

Au niveau des considérations halieutiques, la zone des Marquises et la zone de convergence sud tropicale constituaient les zones qui offraient les meilleurs potentiels. En réponse, 2 bases avancées étaient en projet : une base à Rapa (archipel des Australes) car elle était proche de la pêcherie de germons de surface située vers les 40<sup>ème</sup> de latitude Sud ; et une base aux Marquises (Nuku Hiva) essentiellement car elle était une zone de pêche intéressante (*cf.* bons résultats des flottilles palangrières coréennes et des japonaises dans cette zone ). Il faut souligner qu'actuellement aucun de ces 2 projets n'a abouti (trop de contraintes et des

investissements trop importants face au nombre d'unités de pêche qui peuvent atteindre ces zones).

Les propositions de mise en flotte prévoyaient 18 unités pour l'année 1993 (tab. 16).

*Tableau 16 : Les objectifs et la réalité en terme d'unités de pêche et de production (d'après anonyme, 1988 ; anonyme, 1989 ; Stein et al., 1994).*

	89	90	91	92	93
Objectifs					
Narives de 25 m	2	5	8	11	14
Navires de 17 m			2	3	4
Production (tonnes)	360	750	1 400	2 000	3 000
Réalité					
Narives de 25 m		1	4	4	7
Autres <sup>17</sup>			5	21	43
Production (tonnes)			210	540	1503

Au regard du tableau ci-dessus, il est aisé de se rendre compte que les objectifs escomptés ont été profondément modifiés. Tout d'abord, les premières unités n'ont été mises à l'eau qu'à la fin 1991 (le plan de départ prévoyait déjà des navires pour l'année 1989). On peut expliquer ce retard par l'arrivée de nouvelles données économiques (investissements liés à la loi de défiscalisation notamment) et surtout par la réorientation des objectifs de départ en favorisant l'émergence des unités de 16 mètres. Ensuite, la reconversion des bonitiers traditionnels à la pêche à la palangre non prévue initialement s'est rapidement imposée durant l'année 1990.

La formation des marins à un nouveau métier (pêche à la palangre) était confiée à l'E.F.A.M. C'est un des rares éléments du plan initial qui fut respecté (toutefois il est dommage que les formations dispensées dans cet établissement n'ait pas d'équivalence avec celles en cours en Métropole). Aujourd'hui cette école forme chaque année des matelots et des capitaines de pêche qui trouvent rapidement du travail.

Au niveau de la commercialisation, les initiateurs du projet prévoyait qu'une part importante de la production serait exportée vers les marchés européens, japonais et américains. Une société d'export qui s'occupait de la commercialisation des thons débarqués par les flottilles asiatiques (cette dernière a disparu en 1993 pour des problèmes de gestion)

<sup>17</sup> Cette catégorie contient les bonitiers qui ont été reconvertis à la palangre (26 unités en 1993).

devait répondre à ces objectifs. Les réalités du marché furent différentes puisqu'on assiste à une absorption quasi totale de la production par le marché local jusqu'en 1996.

Les objectifs d'une production de 11 000 tonnes (dont 7 000 tonnes pour l'exportation) sont toutefois maintenus pour l'année 2003.

#### **1.4.4. Les principales étapes du plan de développement**

Les étapes importantes du plan de développement ont été chronologiquement les suivantes :

- l'introduction sur le Territoire de la technique de pêche à la palangre dérivante monofilament en 1989 ;
- la mise en œuvre des aides publiques d'origine européenne (Vième et VIIIème FED<sup>18</sup>), nationale (FIDES<sup>19</sup> Général et Mimer), et territoriale (FIM<sup>20</sup>) a donné l'impulsion aux investissements par le secteur privé ;
- l'introduction dans le secteur de la pêche de la loi de défiscalisation qui a favorisé l'émergence de véritables armements possédant plusieurs thoniers ;
- enfin, l'apparition de sociétés de mareyages structurées travaillant soit à l'export soit sur le marché local, ce qui a provoqué une profonde modification du circuit de distribution.

Toutes ces étapes peuvent être concentrées sur 2 points : les investissements à la mer et les investissements à terre.

##### *1.4.4.1. Investissements à la mer*

A la fin 1994, l'investissement à la mer représentait un montant total de 2.8 milliards de Francs CFP répartis de la manière suivante :

- |                                      |            |                 |
|--------------------------------------|------------|-----------------|
| • emprunts bancaires + fonds propres |            | : 980 M F CFP   |
| • défiscalisation                    |            | : 1 105 M F CFP |
| • Fonds publics                      | FED        | : 96 M F CFP    |
|                                      | Etat       | : 162.5 M F CFP |
|                                      | Territoire | : 484 M F CFP   |

<sup>18</sup> Fond Economique de Développement.

<sup>19</sup> Fond d'Intervention pour le Développement Economique et Social.

<sup>20</sup> Fond d'Intervention Maritime.

soit moins de 33% en emprunt si l'on retire la part représentée par les apports personnels, près de 40 % en défiscalisation et un peu moins de 29 % en fonds publics.

Les modes de financement de nouvelles unités de pêche sont multiples (tab. 17).

*Tableau 17 : Différents types de financement d'une nouvelle unité de pêche en Polynésie Française (d'après SAE, 1996)*

Description	Nombre d'unités concernées	Investissement	Coût locatif
Armements défiscalisés	20 bateaux	55 à 60 millions de F CFP	0 à 8 millions de F CFP par an
50 % par le F.E.D.	4 bateaux de 25 m	135 à 150 millions de F CFP	8.5 à 10 millions de F CFP sur 13 ans
Financement F.E.D. et défiscalisés	8 bateaux de 25 m	150 à 180 millions de F CFP	7.2 millions de F CFP sur 6 ans
Financement par le F.I.M.	4 bateaux de 14 à 18 m		5 à 10 millions de F CFP par an

#### *1.4.4.2. Investissements à terre*

Les investissements à terre ont été réalisés essentiellement sur fonds publics. Ils concernent, d'une part, les équipements de stockage, de conditionnement et de commercialisation à Tahiti, d'autre part, les équipements à mettre en place dans les îles (Raïatea et Marquises) qui serviront soit pour la commercialisation sur place, soit de stockage intermédiaire.

L'ensemble de ces investissements réalisés représente un montant d'environ 1.2 milliard de Francs CFP.

Dans le futur proche, un nouveau projet d'extension du port de pêche de Papeete est prévu pour 1997. La libération du foncier et le travail de remblai sont actuellement terminés. La construction du premier bâtiment de stockage négatif (2 chambres de 150 m<sup>3</sup>) doit bientôt être achevée. La construction du bâtiment principal (2 salles de ventes, 8 salles de travail de 150 m<sup>3</sup> et des bureaux professionnels, l'ensemble devrait être aux normes européennes pour ce qui est des ateliers et des salles des ventes) se terminera aux alentours de la mi-1998. Cette nouvelle série d'investissements dépasse 750 millions F CFP. D'autres projets sont initiés, comme le financement d'un complexe de débarquement des captures et d'avitaillement des navires (tour à glace 5t/jour - stockage appâts) à Raïatea et l'installation de 3 chambres froides de 40 m<sup>3</sup> aux Marquises. Le tout se chiffrant à près de 60 millions F CFP.

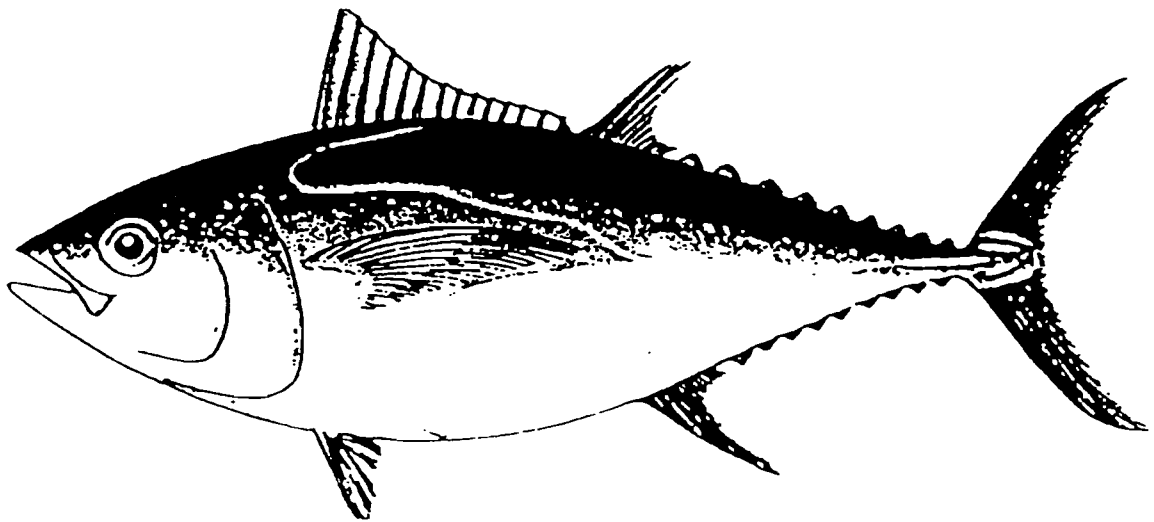
En 1997, on compte près de 2,3 milliards F CFP d'investissement direct dans l'activité thonière en Polynésie Française.

*1.4.4.3. Les mesures d'accompagnement*

Plusieurs mesures d'aides indirectes ont été mises en place pour accélérer le développement de la flottille semi-industrielle. Les pêcheurs bénéficient de taux bonifiés d'emprunt (poti marara 3 %, bonitier de 7 à 9 %, thonier de 7 à 11 %), d'exonérations de tous les matériels d'investissement de pêche (environ 165 millions F CFP chaque année) et d'un régime douanier particulier pour le carburant de tous les navires détenteurs d'une licence de pêche (55 millions F CFP).

*DEUXIEME  
PARTIE*

Écoulement de la  
production palangrière



## II. ECOULEMENT DE LA PRODUCTION PALANGRIERE

Le développement de la flottille palangrière en Polynésie Française a profondément modifié les structures de mise en marché des poissons débarqués. L'augmentation de la production s'est traduite, entre autre, par le développement des activités de mareyage, aussi bien pour le marché intérieur que pour l'exportation. Cette profession est actuellement stabilisée en nombre (19 mareyeurs possèdent l'agrément, mais seulement une petite dizaine d'entre eux sont assidus). La mise en place de la criée a permis, quant à elle, de concentrer l'offre et de proposer aux grossistes des ateliers pour la transformation et la conservation du poisson.

Sur la base d'une enquête<sup>21</sup> menée auprès des différents acteurs de la filière thonière polynésienne (tab. 18) et de recherches bibliographiques, un certain nombre de points seront développés, notamment au niveau de leurs exigences et de leurs stratégies actuelles ou futures. Quatre catégories d'acteurs (armateurs, mareyeurs, transformateurs et distributeurs) ont été enquêtées. Il faut remarquer que ce découpage est souvent arbitraire, car il n'est pas rare qu'un même acteur assure plusieurs activités (on rencontre par exemple des armateurs qui ont des activités de mareyage et de transformation).

Malheureusement, tous les acteurs n'ont pas pu être sondés à la même échelle (tab. 16). Si une part importante des armateurs, mareyeurs et transformateurs a pu être rencontrée, il n'en est pas de même des acteurs de la distribution. Ainsi, la restauration et une grande part de la distribution n'ont quant à elles pas été sondées de fait de la multitude de structures en place qui aurait nécessité un processus d'échantillonnage spécifique.

Enfin, les patrons de pêche n'ont pu être qu'interviewés et non enquêtés car ils sont souvent très peu disponibles.

---

<sup>21</sup> Les différents questionnaires sont disponibles en « annexes III ».



**Tableau 18 : Thèmes abordés dans les questionnaires - Nombre de structures sondées et représentativité.**

Acteurs	Armateurs	Mareyeurs	Distributeurs <sup>22</sup>	Transformateurs
Nb de questionnaires	5	7	6	2
Représentativité	+++	++	--	+++
Thèmes				
Type de fournisseurs		x	x	x
Espèces et quantités	x	x	x	x
Outil de travail	x	x		x
Produits transformés		x	x	x
Normes sanitaires	x	x	x	x
Capacité de stockage	x	x	x	x
Le personnel	x	x	x	x
Projet et avenir			x	

+++ : très bonne représentativité, -- : mauvaise représentativité

## II.1. La première mise en marché

### II.1.1. Les structures en 1992

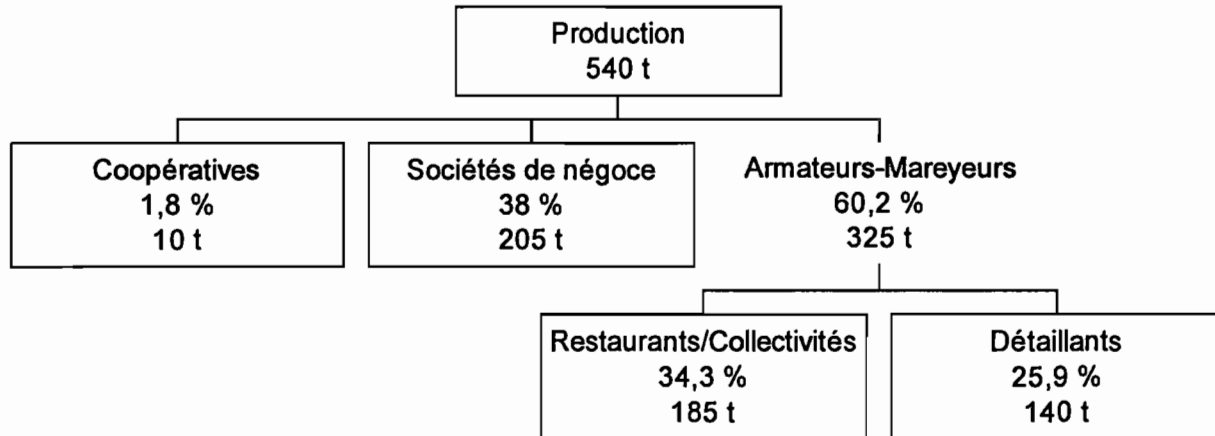
En 1992, la production des thoniers locaux s'est élevée à 540 tonnes.

Antérieurement à la mise en flotte des thoniers, il n'existait qu'une seule société de négoce qui s'approvisionnait essentiellement auprès des thoniers asiatiques et américains (qui venaient faire du transbordement à Tahiti, mais une partie de la marchandise servait à alimenter le marché local). Les pêcheurs locaux y avaient également recours pour écouler les plus gros spécimens de leur pêche. L'année 1992 a vu la multiplication de ces acteurs, car on comptait pas moins de 5 sociétés<sup>23</sup> de négoce.

Plus de 200 t de poissons issues de la production thonière locale étaient traitées par ces sociétés en 1992 (fig. 12).

<sup>22</sup> Par contre la grande distribution a été minutieusement et entièrement sondée.

<sup>23</sup> Deux de ces sociétés étaient des filiales d'armements gérant plusieurs thoniers ; sciemment elles ne sont pas incluses dans la rubrique « Sociétés de négoce » de la figure 15 car ce sont des armements qui vendent directement leurs poissons et non une société bien distincte de l'acte premier de production.



*Figure 12 : Structure de mise en marché des poissons pélagiques en Polynésie Française en 1992<sup>24</sup> (Source : Rozier, 1993)*

La revente s'effectuait soit :

- par démarchage auprès des hôtels/restaurants, commerces et collectivités ;
- directement aux clients qui venaient vers la société pour choisir leurs produits ;
- en valorisant le produit par la vente à la découpe.

Il est intéressant de noter qu'au moins 3 des sociétés de négoce considéraient l'exportation comme la raison première de leur création. Les années suivantes révéleront qu'en fait toutes ces sociétés ont plus joué « la carte du marché local » car celui-ci était demandeur.

Les ventes directes étaient effectuées par les armements ou par les pêcheurs. Ils démarchaient directement auprès des poissonneries, commerces, supermarchés, hôtels et restaurants. Généralement, les ventes concernaient les gros spécimens (thons, mahi-mahi, marlins) qui étaient livrés entiers et vidés.

A cette époque, les problèmes d'approvisionnement étaient très fréquents. De plus, il n'était pas rare que les pêcheurs, pour vendre leur marchandise au plus offrant, attendaient les propositions de plusieurs clients avant effectivement de vendre. De fait, les sentiments de fidélité et de confiance ne pouvaient donc pas encore s'établir.

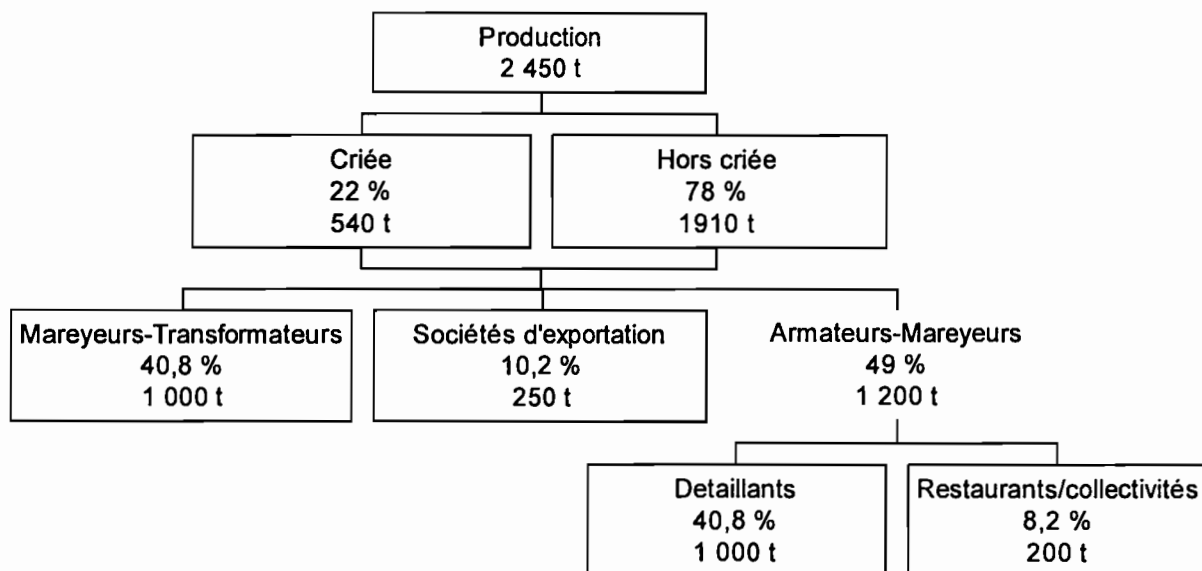
Autre problème, la valorisation du produit ne s'effectuait le plus souvent qu'au stade précédent la consommation, c'est à dire au niveau du détaillant. La valeur ajoutée était donc

<sup>24</sup> La production indiquée sur la figure 14 correspond à la production commercialisable, c'est à dire les quantités de poissons effectivement présentées à la vente.

faible sur l'ensemble de la filière. Seuls 2 thoniers de 25 m tentaient de valoriser les produits de leur pêche en fabriquant à bord des filets surgelés, pour rentabiliser au mieux l'outil de production. En 1992, 35 tonnes filets ont ainsi été écoulées (surtout vers les hôtels-restaurants et les collectivités).

### II.1.2. Les structures en 1996

Avec la création de la criée, le schéma de première mise en marché a quelque peu évolué. L'activité de mareyage<sup>25</sup>, *sensu stricto*, brasse actuellement plus de 90 % de la production (fig. 13). Mais il est souvent très difficile de faire la part entre les activités de mareyage et d'armement, car le plus souvent en Polynésie, elles vont de pair. De plus, pour les armements les plus importants, on assiste de plus en plus à une intégration verticale de l'ensemble des activités : c'est à dire qu'ils s'investissent dans l'activité de transformation et de mise en vente de produits élaborés.



*Figure 13 : Structure de mise en marché des poissons pélagiques en Polynésie Française en 1996 (Sources : CCISM<sup>26</sup> et enquête auprès des différents acteurs de la filière)*

Autre élément notoire, la part des « ventes directes » (exercées par les armateurs-mareyeurs) a diminué depuis 1992 (fig. 14). Ce phénomène est tout simplement dû au fait que

<sup>25</sup> Les armateurs qui exercent une activité de mareyage sont inclus de façon systématique dans la catégorie « Armateurs-Mareyeurs ».

<sup>26</sup> Chambre de Commerce, d'Industrie, du Service et des Métiers.

l'activité de mareyage s'est développée et que, actuellement, une dizaine d'acheteurs réguliers sont répertoriés à la criée.

La salle des ventes n'a vu transiter pour l'année 1996 que 22 % de la production (540 tonnes). Ce pourcentage peut paraître faible, mais beaucoup d'armateurs traitent directement une partie de leur production (entre 20 et 60 % selon les armements) et laissent l'autre part pour la vente en criée. Autre élément essentiel, les mareyeurs se fournissent aussi directement auprès des pêcheurs, sans passer par la criée. Ces achats hors criée peuvent selon les mareyeurs atteindre 50 % du total de la marchandise qu'ils achètent.

Contrairement à 1992, un climat de confiance s'est largement installé entre les grossistes et leurs clients. La fidélité du client à son ou ses fournisseurs semble être réelle (notamment au niveau des moyennes et grandes surfaces).

Enfin, des problèmes d'approvisionnement demeurent, même si la situation s'est sensiblement améliorée depuis quelques années.

## **II.2. La formation des prix**

Les données utilisées dans ce chapitre proviennent de la CCISM.

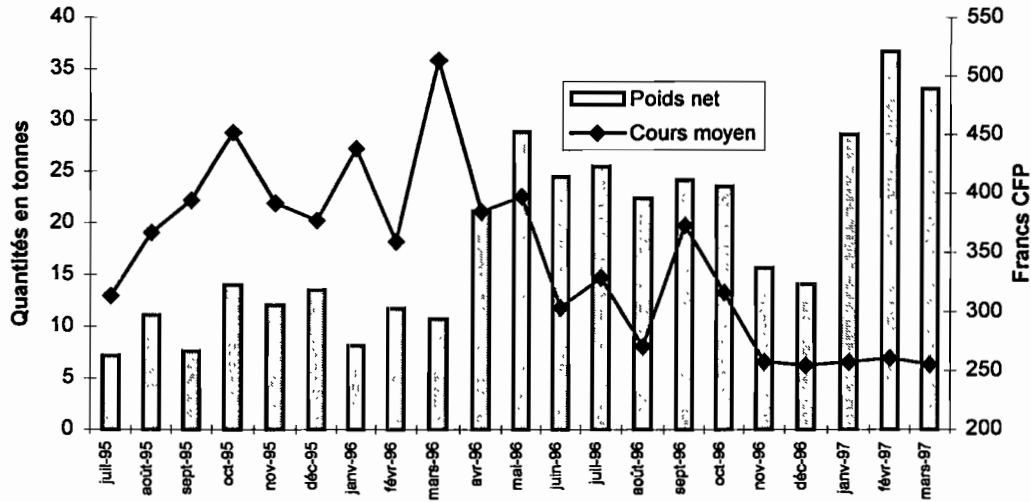
Les prix de vente à la criée sont généralement assez représentatifs des cours pratiqués en dehors de celle-ci (il faut tout de même tempérer cette remarque car souvent des accords existent entre les pêcheurs et les mareyeurs, notamment au niveau des prix, ce qui a pour effet de « modérer » les fluctuations par rapport au marché). Du fait que la part des débarquements qui transitent par la salle des ventes peut changer de façon importante chaque mois, il ne faut prêter aux quantités vendues à la salle des ventes qu'une valeur indicative.

Autre remarque importante, les prix pratiqués pour l'exportation sont, en général, nettement inférieurs à ceux constatés sur le marché local (en moyenne, 15 % de différence ; par exemple le cours du thon à nageoires jaunes se vend à 650 F CFP en moyenne depuis le début de l'année 1997, alors que le cours mondial se situe aux alentours de 520 F CFP). Il est toutefois constaté qu'actuellement le prix du thon blanc est en accord avec les cours mondiaux.

### **II.2.1. Le thon blanc frais**

On assiste depuis près d'un an, à l'effondrement des cours. En 1995, les prix de vente fluctuaient autour de 350-500 F CFP/kg, le cours s'est stabilisé depuis 5-6 mois aux alentours de 260 F CFP/kg (fig. 14). Cette baisse sensible du prix s'explique simplement par l'apport de

plus en plus important de thon blanc sur le marché, principalement en 1996 et au début 1997 où les captures de germon ont été exceptionnelles (les débarquements ont été multipliés par deux entre 1995 et 1996 et début 1997 a connu des débarquements records), ce qui a amené naturellement à une baisse des cours. Cette baisse a d'ailleurs favorisé l'exportation de cette espèce.



*Figure 14 : Relation quantité/prix de vente pour le thon blanc ou germon à la criée entre juillet 1995 et mars 1997 (Source : anonyme, 1997a)*

Un aspect dommageable pour la libre montée des cours (enchères ascendantes avec un prix de départ fixé par le pêcheur) doit être souligné ici. Il n'est pas rare que les mareyeurs (qui sont en fait peu nombreux) s'entendent à l'avance ou « sur le tas » de l'achat de tel ou tel lot (d'une centaine de kilogrammes généralement), et cela paraît assez net pour le thon blanc. La conséquence est simple, les cours ne peuvent pas monter. Par contre, il arrive parfois que les prix « flambent » car un mareyeur a besoin absolument d'une quantité précise de marchandise pour satisfaire ses commandes.

Il aurait été intéressant de comparer l'évolution mensuelle des débarquements et des ventes à la criée. Malheureusement, les estimations des débarquements pour l'année 1996 ne sont pas encore disponibles et la situation actuelle est trop différente de celle des 6 derniers mois de l'année 1995 (début de mise en place de la criée) pour exprimer une tendance à partir de cette période.

## II.2.2. Les thons rouges frais: thon obèse et thon à nageoires jaunes<sup>27</sup>

Les cours du thon obèse et du thon à nageoires jaunes sont restés plutôt constants depuis l'ouverture de la criée. Les prix de vente oscillent généralement aux alentours de 650 F CFP/kg (fig. 15 et 16). Toutefois, la période avril-juillet 1996 a connu des apports importants de ces 2 espèces entraînant une chute du prix de vente aux alentours de 450-500 F CFP.

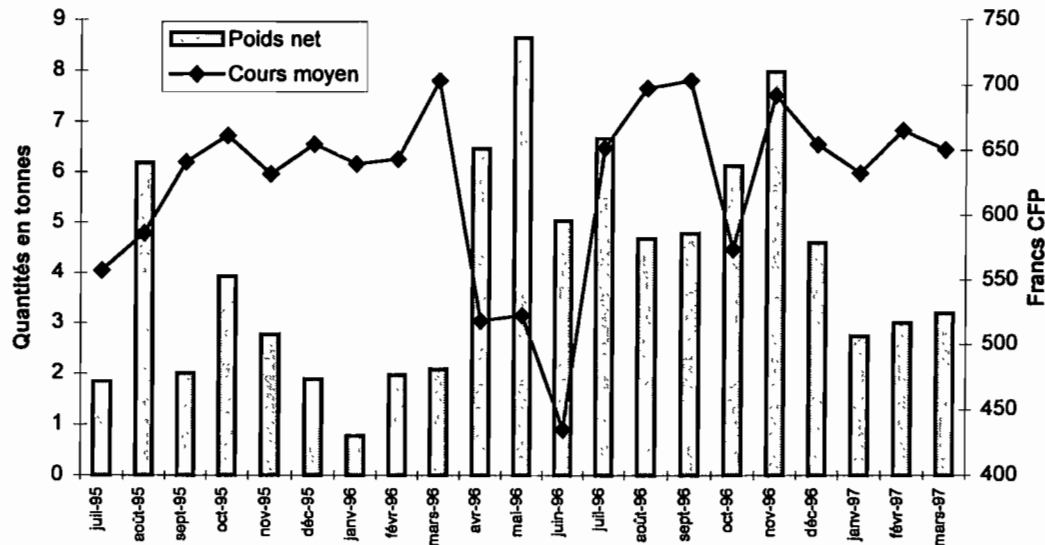


Figure 15 : Relation quantité/prix de vente pour le thon obèse à la criée entre juillet 1995 et mars 1997 (Source : anonyme, 1997a)

Toutefois, la différence de prix s'accroît entre les 2 espèces depuis le début de l'année 1997 (en faveur du thon obèse). Cette tendance s'explique par le fait qu'actuellement le thon obèse est plus prisé sur le marché local que le thon à nageoires jaunes (le consommateur local connaît et différencie de mieux en mieux les produits proposés); de plus les débarquements sont moindres pour le premier ce qui accentue le phénomène.

<sup>27</sup> Sur le marché local, il est rare qu'au moment de la distribution il y ait une distinction thon obèse et thon jaune (thon à nageoires jaunes). Ces 2 espèces sont donc regroupées sous l'appellation « thon rouge ».

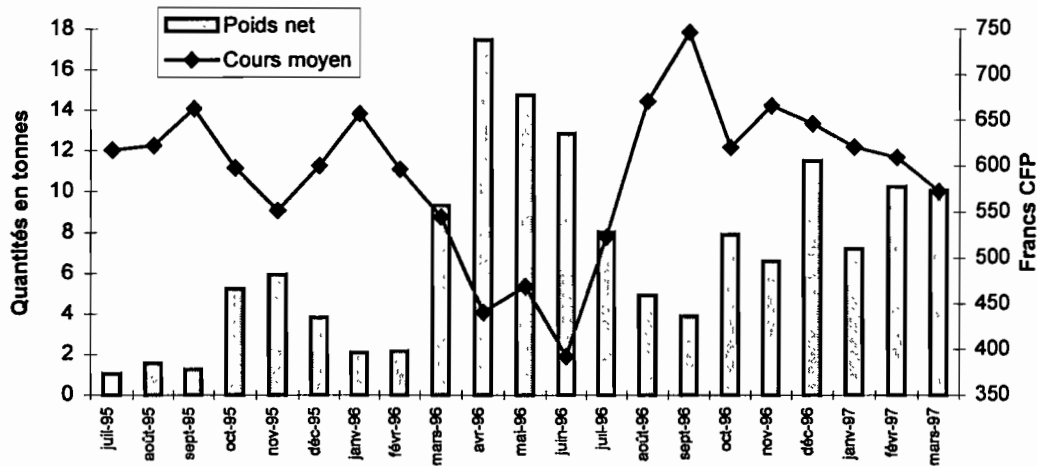


Figure 16 : Relation quantité/prix de vente pour le thon à nageoires jaunes à la criée entre juillet 1995 et mars 1997 (d'après anonyme, 1997a)

### II.2.3. Les espèces accessoires

Pour ce qui concerne les espèces accessoires, le tableau 19 dresse l'évolution des cours depuis le lancement des ventes à la criée.

Tableau 19 : Evolutions des prix ( en F CFP/kg) à la criée entre juillet 1995 et mars 1997 pour les poissons débarqués (sauf les thons) par la flottille thonière (d'après anonyme, 1997a).

Espèces	Cours moyen	Cours max	Cours min	Tendance
Espadon ( <i>Xiphias gladius</i> )	673	894	391	↑
Marlin bleu ( <i>Makaira mazara</i> )	407	519	218	↔
Marlin rayé ( <i>Tetrapturus audax</i> )	406	541	315	↘
Thazard ( <i>Acanthocybium solandri</i> )	352	463	259	↘
Mahi-mahi ( <i>Coryphaena hippurus</i> )	675	945	515	↔
Saumon des dieux ( <i>Lampris guttatus</i> )	383	582	268	↑
Requin mako ( <i>Isurus oxyrinchus</i> )	267	323	116	↗

↑ : Forte hausse ; ↗ : Hausse moyenne ; ↔ : Stagnation ; ↘ : Baisse moyenne.

Deux espèces connaissent actuellement un début d'intérêt sur le marché local ce qui a pour conséquence directe de faire monter leurs cours respectifs. Tout d'abord, l'espadon qui

est le poisson qui se vent le plus cher à la criée (et par conséquent sur les étals des détaillants). Ensuite, le saumon des dieux qui connaît un vif succès notamment auprès des restaurateurs.

En ce qui concerne les autres espèces, les prix sont restés relativement stables depuis le lancement de la criée.

#### **II.2.4. Conclusions**

Des observations journalières des quantités et des prix pratiqués à la criée auraient pu mettre en évidence une relation prix-quantité. Généralement, les semaines à faible débarquement, les prix flambent (par exemple, des petits thons obèses d'une vingtaine de kg vendus plus de 900 F CFP/kg, alors que le cours moyen se situe aux alentours de 600-650 F CFP/kg).

De plus durant ces périodes, les quantités de poissons vendues à la criée sont moins importantes. En effet, le plus souvent, le patron de pêche est fidèle au mareyeur avec lequel il a passé des accords. Ce qui ne fait qu'accentuer la « pénurie » pour les autres. C'est pour palier à ce problème que de nombreux mareyeurs possèdent souvent quelques bateaux pour assurer leurs approvisionnements.

Depuis le début de l'année 1997, les cours du thon blanc ont fortement diminué jusqu'à environ 260 F CFP/kg (alors que le prix moyen pour l'année 1996 s'élevait à 350 F CFP/kg). Cette baisse s'explique par le fait que le marché intérieur est spécialement saturé pour ce produit (les prix des autres espèces comme les thons rouges par exemple n'ont pas baissé, et ont même augmenté ; 650 F CFP/kg en moyenne pour le thon obèse depuis le début de l'année 1997 contre 620 F CFP/kg en 1996). La seule issue pour les surplus est l'exportation (qui a explosé cette année, surtout pour le thon blanc congelé conditionné en filets) qui est moins rémunératrice que le marché intérieur, d'où une chute des prix.

Pour les autres espèces, les prix se sont à peu près maintenus. Seul, le saumon des dieux semble avoir trouvé un marché car son cours a nettement augmenté depuis le début de l'année 1997.

### ***II.3. Les produits et leur distribution sur le marché local***

#### **II.3.1. La gamme des produits locaux**

Les produits énumérés ici sont ceux présents sur les étals des marchés, de la grande distribution ou dans les assiettes des restaurants et collectivités. Ils ont été classés en 3



catégories : les produits bruts, semi-élaborés et élaborés. La seconde partie s'intéresse aux produits qui pourraient être en vente prochainement.

### *II.3.1.1. Les produits existants*

Bien que les thonidés et autres pélagiques soient des poissons de taille importante, la circulation de ces derniers dans la filière se faisait auparavant, en grande partie, sous la forme de poissons entiers (produits bruts) jusqu'au stade précédant la consommation (détaillants). La vente en bord de route (le produit le plus courant est la bonite de petite taille), qui perdure encore aujourd'hui, en est l'exemple le plus probant. Elle concerne la vente des produits de la pêche des poti marara et de certains bonitiers traditionnels.

Depuis quelques années, les produits transformés ont remplacé le bloc de thon traditionnellement vendu en fin de semaine dans les grandes surfaces. Les variétés de poissons sont plus diversifiées (tab. 20) et vendues toute l'année. De plus, la présentation des produits s'est nettement élargie et tend vers des produits semi-élaborés (longes, filets, darnes, etc...).

Sur le Territoire, 2 petites unités fabriquent des produits fumés à base de poissons (produits élaborés). La gamme proposée est pour l'instant relativement peu étendue et une grande partie de la production est écoulee sur le marché local. De plus, il existe aussi un unique mareyeur-transformateur, désireux d'étendre sa gamme, qui propose l'ensemble de ses poissons sous barquette<sup>28</sup>. Ce type de conditionnement n'a pas pour but d'allonger la vie du produit à la vente (DLC<sup>29</sup> de 2 à 3 jours) mais d'offrir une nouvelle forme de présentation pour le poisson frais qui est immédiatement prêt à être cuisiné. Ce genre de produits est exclusivement à destination des GMS<sup>30</sup> (pour leur rayon libre service) où une partie de la clientèle en apprécie l'aspect pratique. Enfin, des essais de charcuterie de poissons sont toujours à l'essai (crêpinettes, saucisses, rôtis, etc...).

---

<sup>28</sup> En atmosphère naturelle, emballé dans une barquette polyester avec buvard recouvert d'un film étirable de PVC déjà étiquetée.

<sup>29</sup> Durée Limite de Consommation.

<sup>30</sup> Grandes et Moyennes Surfaces.

**Tableau 20 : Les différents produits disponibles sur le marché polynésien (1997)  
(d'après enquêtes et interviews auprès des mareyeurs et des distributeurs)**

Catégories de produits	Types	Lieu(x) de vente ou de consommation	Origine(s)	Espèces	Pertes % <sup>31</sup>
<b>Produits bruts</b>	-Poissons frais, entiers et vidés	- <i>Bord de route</i> - <i>Marché</i>	-Bonitiers traditionnels -Poti marara	-Bonite -Thon jaune (immature le plus souvent) -Mahi-mahi	
<b>Produits semi-élaborés</b>	-Longes de poissons frais	- <i>Collectivités et restaurants</i> - <i>Commerces et grandes surfaces</i> - <i>Marché</i>	-Thoniers	-Thons <sup>32</sup> , Thazard, Espadon, Mako, Marlins -Saumon des dieux	40  60
	-Filets de poissons congelés	<i>Collectivités et restaurants</i>	-Thoniers congélateurs	-Surtout du thon blanc	40
	-Darnes de poissons frais	- <i>Collectivités et restaurants</i> - <i>Commerces et grandes surfaces</i> - <i>Marché</i>	Thoniers	-Thon blanc, Mahi-mahi	20
<b>Produits élaborés</b>	-Poissons fumés	- <i>Restaurants</i> - <i>Commerces et grandes surfaces</i>	Thoniers	-Espadon, thon blanc, thazard et	<sup>33</sup>
	-Pré-emballés	<i>Grandes surfaces</i>	Thoniers	Toutes espèces	<sup>34</sup>
	-Plats préparés (Sashimi, tartare de thon)	<i>Grandes surfaces</i>	Thoniers	Thon rouge	40
	-Charcuterie de poissons	<i>Commerces et grandes surfaces</i>	Thoniers	Mahi mahi, thon blanc	?

### II.3.1.2. Etendre la gamme de produits élaborés

Cette partie s'inspire largement du rapport de synthèse de Knockaert (1997) sur les possibilités de valorisation des produits de la pêche en Polynésie Française.

Les projets d'extension des produits doivent tenir compte des seules potentialités de la Polynésie Française, et de ce fait ne doivent pas être trop ambitieux. A titre d'exemple, un projet d'implantation d'une conserverie de thon au naturel sur le Territoire a avorté car elle ne pouvait être basée sur une production suffisamment importante pour faire face à la

<sup>31</sup> Un coefficient de transformation appliqué au calcul de la marge correspond au poids des déchets issus du traitement du poisson, soit 20 % des pertes pour la transformation en darne (tête, nageoires, queue) et 40 % de pertes pour la transformation en filet (tête, nageoires, queue, peau, arêtes).

$$\text{Coefficient de Transformation} = \frac{1}{(100\% - \text{taux de transformation})}$$

Le prix de revient du poisson transformé = prix du poisson entier x coefficient de transformation.

<sup>32</sup> Toutes les espèces de thon : c'est à dire thon blanc, thon à nageoires jaunes et thon obèse.

<sup>33</sup> Pertes : pour le thon blanc 58 % et pour l'espadon 53 % (Knockaert, 1990).

<sup>34</sup> Selon le type de produits emballés (darnes, filets ou autres).

concurrence où les coûts de production sont nettement inférieurs. En revanche, des potentialités existent pour des produits de haute valeur ajoutée (tab. 21) et le développement du marché local (et ensuite du marché à l'export) pour les prochaines années sera peut être tributaire de la mise en œuvre d'un ou plusieurs de ces produits.

*Tableau 21 : Exemples de valorisation de produits de la mer possibles en Polynésie Française (d'après Knockaert, 1997)*

Type de produits	Point positif pour le marché polynésien	Pour quels produits ?
Produits destinés à la consommation en frais	Développement du système de libre service	-Poisson cru avec DLC jusqu'à 12 jours -Charcuterie de poissons (avec notamment la valorisation des déchets avec des « hachés » de thon et d'espadon ou des « carpaccios »).
Les plats préparés	-Il existe de nombreux plats traditionnels tahitiens à partir de poissons locaux (il est suggéré de mettre en place un label « Tahiti »)	-Pour le germon : mise au point d'un plat typique de la Polynésie
Salage-Séchage	-Disponibilité en chair de requin (très souvent rejeté en mer).	-Chair de requin : salage/séchage (cf méthode traditionnelle mexicaine)
Conserves	-Imaginaire culinaire.	-Soupe de poissons -Plats cuisinés faisant appels à la gastronomie locale
Fumage	-Toutes les espèces pêchées en Polynésie peuvent être fumées.	-Essais sur le mahi-mahi (daurade coryphène) et sur la carangue
Marinades		-Semi-conserves de dés de poissons type « rollmops » pour le germon, le saumon des dieux et l'espadon

### II.3.2. La distribution

Le paysage de la distribution du poisson en Polynésie Française a subi de profondes transformations. En effet, les quantités écoulées ont sensiblement augmenté et les circuits de commercialisation se sont modernisés et permettant aujourd'hui d'assurer aux consommateurs une variété de produits plus importante et surtout disponible toute l'année.

#### II.3.2.1. Les marchés municipaux

Tahiti possède 2 marchés municipaux localisés à Papeete et à Pirae. Ils tiennent une place importante dans la distribution du poisson (aussi bien pour les espèces pélagiques que pour les espèces de lagon). C'est au sein de ces marchés que se trouvent les poissonneries (une dizaine au maximum). En dehors de ces marchés, elles sont peu présentes, (un décompte personnel donne 3 unités sur toute l'île de Tahiti).

Pour l'année 1996, près de 200 t de poissons du large<sup>35</sup> ont été vendues au marché municipal de Papeete (fig. 17), sans qu'il soit possible de faire la part entre les poissons qui proviennent de la flottille bonitière et ceux qui viennent de la flottille palangrière.

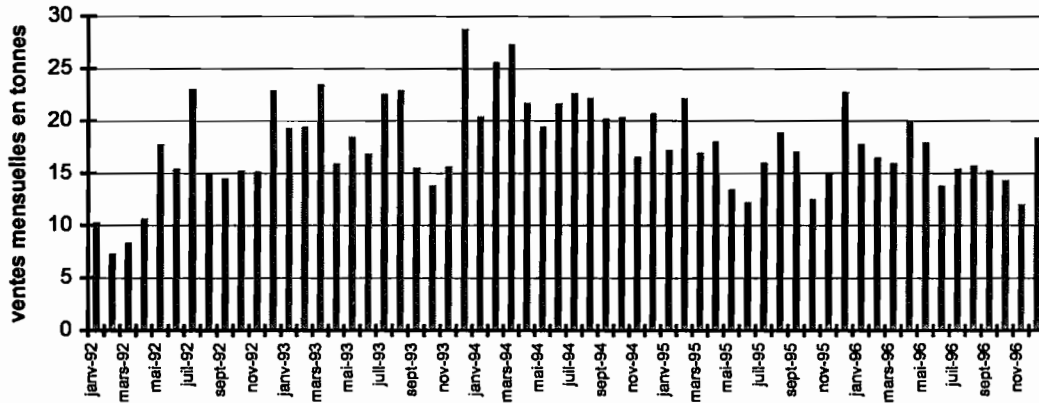


Figure 17 : Ventes mensuelles de poissons du large au marché de Papeete de 1992 à 1996 (Sources : Municipalité de Papeete, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996)

Le marché municipal de Pirae a permis quant à lui d'écouler 160 t de poissons pélagiques en 1996 (fig. 18). Cette fois-ci, la totalité de ces poissons provenaient de la flottille palangrière.

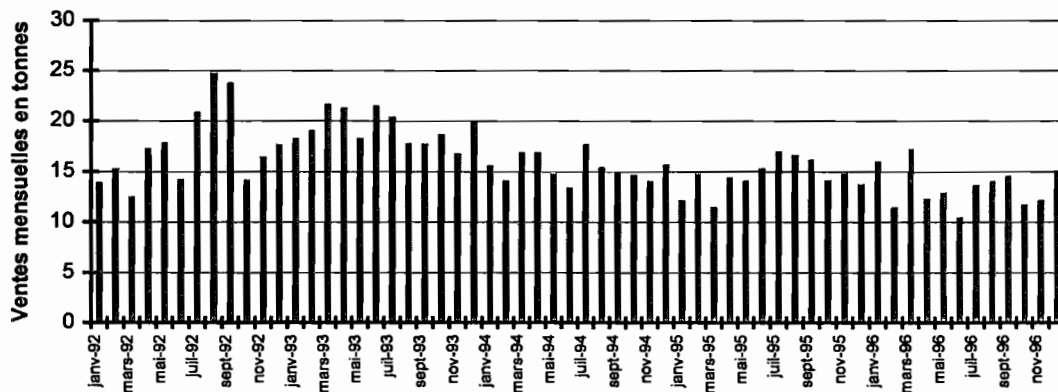


Figure 18 : Ventes mensuelles de poissons du large au marche de Pirae de 1992 à 1996 (Sources : Municipalité de Pirae, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996)

Les ventes de poissons du large (hors vente de la bonite) ont connu une augmentation pendant l'année 1993 et dans des proportions moindres durant l'année 1994. En effet, les

<sup>35</sup> L'appellation « poissons du large » comprend l'ensemble des espèces pêchées par la flottille palangrière (germon, thon obèse, thon à nageoires jaunes, thazard, mahi-mahi, saumon des dieux, requin mako et poissons à rostres).

marchés ont été les premiers à bénéficier de l'augmentation de la production locale (la moyenne des ventes mensuelles se situait aux alentours de 20 tonnes par mois). Par la suite, les autres circuits de commercialisation se sont développés, ce qui a eu pour conséquence de faire baisser les ventes sur les marchés forains. Actuellement, elles se sont stabilisées aux alentours de 13-14 tonnes par mois pour le marché de Pirae.

Les vendeurs sur les marchés se fournissent le plus souvent directement auprès des pêcheurs. Toutefois, certains d'entre eux vont acheter directement leurs poissons à la criée, ou font appels aux mareyeurs pour compléter leur marchandise.

Des enquêtes effectuées sur les marchés de Pirae et de Papeete en août 1997 nous ont permis de dresser le tableau 22. En règle générale, les prix sont souvent homogènes pour un même produit, surtout au sein de la même place de marché (les étals n°1 et 2 sont situés dans le même marché ce qui explique probablement l'homogénéité des prix).

*Tableau 22 : Exemples de prix en F CFP/kg pratiqués au sein des marchés pour 4 types de produits (août 1997) (d'après enquêtes personnelles sur les marchés).*

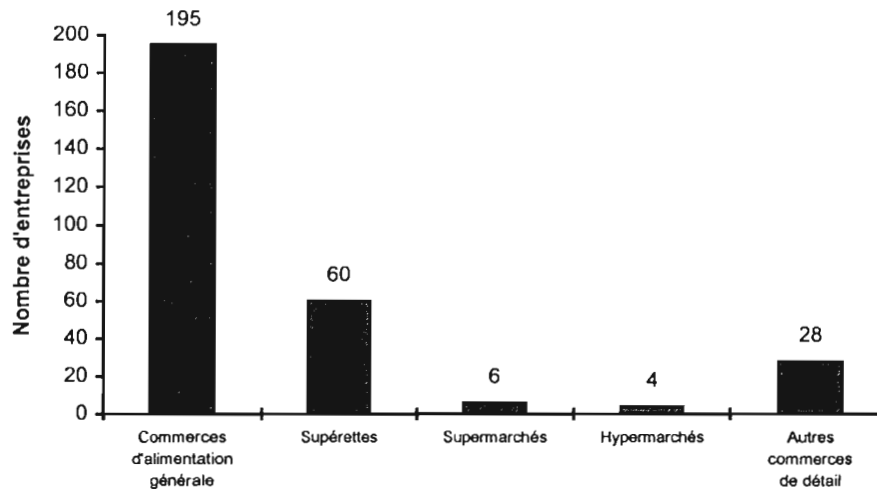
Espèces	Etal n°1	Etal n°2	Etal n°3
Thon blanc (filets)	950	950	890 (promotion)
Thon rouge (filets)	1450	1450	1550
Espadon (filets)	1800	1750	1800
Mahi-mahi (darnes)	1350	1350	1390

La production de la flottille palangrière a surtout profité au marché de Pirae. En effet, les ventes annuelles sont passées de 105 tonnes en 1989 à plus de 200 tonnes trois années plus tard. Au marché de Papeete, les ventes en quantité sont restées relativement constantes, avec toutefois une augmentation de l'importance de ventes des thons.

### *II.3.2.2. Le commerce de détail en magasin non spécialisé*

Ce secteur regroupe l'ensemble des magasins qui vendent un panel important de produits (alimentaires, vestimentaires, quincaillerie, etc...) à destination des particuliers (cette catégorie regroupe aussi bien les petites épiceries que les grandes surfaces).

En 1992, cette branche de l'activité commerciale regroupait 292 entreprises (fig. 19), soit un peu plus de 19 % des entreprises commerciales du territoire. C'est le plus gros secteur du commerce de détail, avec 61 % du chiffre d'affaires total de ce dernier (soit environ 46 milliards de F CFP)



*Figure 19 : Les effectifs des différentes entreprises du secteur commercial de détail non spécialisé pour l'année 1992 (Source : Granier, 1994)<sup>36</sup>*

Depuis le début des années 1990, le secteur de la distribution de détail non spécialisé connaît une croissance importante. La dynamique de ce mouvement peut être attribuée à l'implantation de différentes grandes surfaces de distribution ; ce qui a eu pour conséquence de modifier sensiblement le paysage commercial (et surtout celui de la distribution) du Territoire. En effet, il a été constaté un détournement d'une partie de la clientèle des entreprises commerciales traditionnelles vers ces dernières.

La catégorie qui souffre le plus de ce développement est celle des supérettes (ce sont les seules structures qui ont connu une baisse de leur chiffre d'affaires pour atteindre en 1992 environ 1 milliard de F CFP). Les autres branches (les commerces d'alimentation générale, les supermarchés et les autres commerces de détail) continuent leur développement, mais de façon moins importante depuis 1990 (fig. 20).

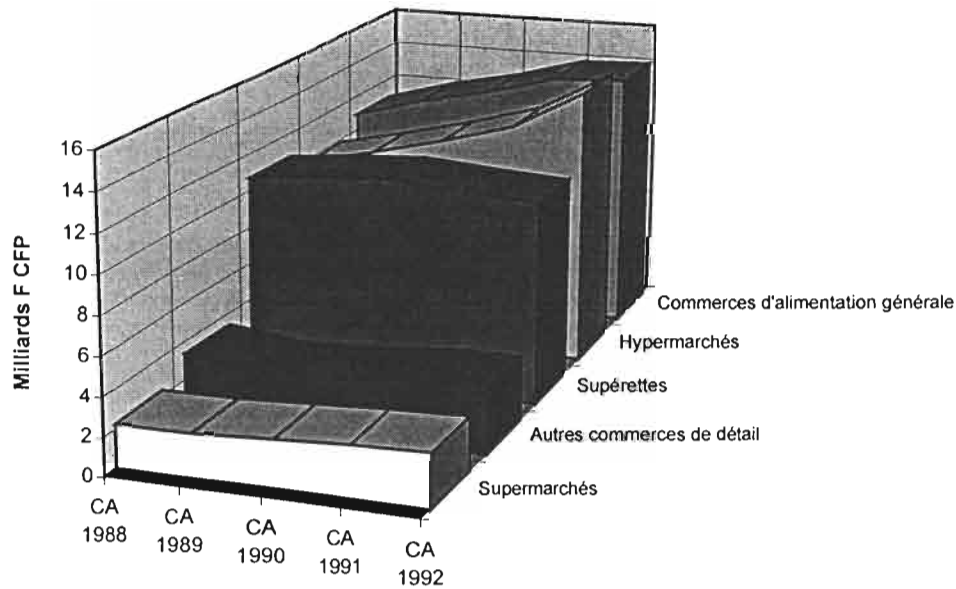
<sup>36</sup> Le commerce d'alimentation générale est un commerce de détail non spécialisé, à prédominance alimentaire, en magasin d'une surface de vente inférieure à 120 m<sup>2</sup>.

Les supérettes : *idem* que précédemment mais avec une surface de vente comprise entre 120 et 400 m<sup>2</sup>.

Les supermarchés : ils ont un chiffre d'affaires alimentaires supérieur à 65 % des ventes, et un magasin d'une surface de vente comprise entre 400 et 2 500 m<sup>2</sup>.

Les hypermarchés : on les distingue par des magasins d'une surface de vente supérieur à 2 500 m<sup>2</sup>.

Autres commerces de détail : notamment de produits surgelés, mais aussi le commerce de détail non spécialisé, sans prédominance alimentaire.



*Figure 20 : Evolution des chiffres d'affaires des différentes entreprises du secteur commercial de détail non spécialisé entre 1988 et 1992 (Source : Granier, 1994)*

Du point de vue des effectifs, en 1993, le secteur commercial de détail non spécialisé employait 1338 personnes. C'est le plus important pourvoyeur d'emplois au niveau de la commercialisation de détail, suivi de près par le commerce de gros.

#### II.3.2.2.1. Les Hypermarchés

Un seul secteur de distribution prédomine et semble supplanter petit à petit les autres : la part des hypermarchés devient prépondérante. Après avoir connu à la fin des années 80 une croissance de leur chiffre d'affaires de près de 9 % par an, depuis le début des années 90, cette progression est passée à 13 % par an. C'est le seul secteur du commerce de détail en magasin non spécialisé à connaître une telle évolution, au dépend de certaines autres branches.

Au sein de la branche « commerce de détail non spécialisé », en terme d'effectifs, les hypermarchés sont les premiers employeurs avec près de 410 personnes pour l'année 1993, devançant les commerces d'alimentation générale (377 personnes).

Tahiti compte seulement 3 chaînes d'hypermarchés (dont une chaîne possède 2 magasins) qui sont toutes dotées d'un rayon poissonnerie d'une taille plus ou moins importante.

Quelques idées générales peuvent être dégagées (tab. 23) quant à la stratégie des grandes surfaces face à la commercialisation des produits de la pêche palangrière. Tout d'abord en terme de quantité, le thon blanc occupe généralement la première place, sauf pour

l'hypermarché n°3 où les ventes de thon rouge prédominent (en fait pour ce dernier, les ventes de thon blanc en quantité sont quasiment les mêmes que celles de thon rouge). Cela semble logique car c'est le produit dont l'offre est la plus importante et les ventes semblent suivre la même tendance.

En terme de valeur des ventes, les résultats sont plus parsemés. On retrouve à 2 reprises le mahi-mahi au premier rang car celui-ci est généralement vendu au prix le plus élevé.

**Tableau 23 : Caractéristiques principales des rayons poissonneries des 4 hypermarchés de Tahiti pour l'année 1996**<sup>37</sup> (d'après enquêtes auprès des grandes surfaces)

Hypermarchés	1	2	3	4
Chiffre d'affaires du rayon poissonnerie <sup>38</sup> (1996)	18 millions F CFP	55 millions F CFP	120 millions F CFP	135 millions F CFP
Nombre d'employés	70	30	130	170
Personnes affectées spécifiquement au rayon poissonnerie	4 <sup>39</sup>	1	3	3
Principales espèces vendues (en quantité)	Thon blanc Mahi Mahi [redacted] <sup>40</sup>	Thon blanc Mahi Mahi [redacted]	[redacted] Thon blanc Mahi Mahi	Thon blanc Mahi Mahi [redacted]
Principales espèces vendues (en valeur)	Thon blanc Mahi Mahi [redacted]	Mahi mahi [redacted] Thon blanc	[redacted] Thon blanc Mahi Mahi	Mahi Mahi [redacted] Thon blanc

Généralement, les chefs de rayon suivent leurs habitudes quant aux quantités de poissons qu'ils achètent chaque semaine. Par contre, une forte contrainte compromet de temps à autres leurs achats auprès de leurs fournisseurs : ils doivent se soumettre aux aléas de la pêche, c'est à dire que certaines semaines peuvent être dépourvues de tel ou tel produit. Un problème au niveau de l'offre semble être mis en avant, surtout au niveau des espèces les plus nobles et donc les plus chères (mahi mahi, saumons des dieux, thons rouges, etc...). Autre élément important, le poisson est acheté exclusivement en frais.

Les hypermarchés se fournissent auprès des mareyeurs, et ils sont généralement fidèles à leur(s) fournisseur(s).

<sup>37</sup> Les grandes surfaces 3 et 4 appartiennent à la même chaîne d'hypermarchés.

<sup>38</sup> Ce chiffre d'affaires théorique n'a été calculé qu'à partir des prix de vente et des quantités vendues que les chefs de rayon ont bien voulu indiquer. De plus, il ne tient compte que des espèces pélagiques et non de la vente des espèces de lagon, des crustacés et des coquillages.

<sup>39</sup> En fait, ces 4 personnes s'occupent d'une grande étale commune réunissant la poissonnerie, la charcuterie et la fromagerie.

<sup>40</sup> L'appellation « thon rouge » regroupe le thon obèse et le thon à nageoires jaunes.



Au niveau des prix de vente (tab. 24), contrairement à ce que la logique pourrait nous permettre de penser, les prix ne sont pas les mêmes partout. L'hétérogénéité semble de rigueur quant à la politique des prix et ceci même pour les magasins appartenant à la même chaîne d'hypermarchés.

*Tableau 24 : Prix des 3 espèces principales de poissons pélagiques mises à la vente dans les hypermarchés de Tahiti (juin 1997) (d'après enquêtes auprès des grandes surfaces).*

Hypermarché		1	2	3	4
Thon blanc	Entier <sup>41</sup>	n.v. <sup>42</sup>	n.v.	795 F CFP/kg	850 F CFP/kg
	Filet	800 F CFP/kg	1 150 F CFP/kg	950 F CFP/kg	950 F CFP/kg
Thon rouge	Entier	n.v.	n.v.	995 F CFP/kg	1 190 F CFP/kg
	Filet	1 400 F CFP/kg	1 450 F CFP/kg	1 550 F CFP/kg	1 450 F CFP/kg
Mahi Mahi	Entier	1 250 F CFP/kg	1 995 F CFP/kg	1 650 F CFP/kg	1 850 F CFP/kg

La grande surface n°1 propose les prix les plus attractifs au détriment de la présentation des produits qui est un peu laissée de côté par rapport aux concurrents qui font souvent un effort dans ce sens.

Le thon blanc en tranche est vendu relativement cher par rapport au prix d'achat au pêcheur (le thon blanc entier se négocie aux alentours de 260 F CFP/kg, alors qu'il est proposé à 795 ou 850 F CFP/kg sur les hypermarchés). La marge des grossistes sur ce genre de produit est faible (tout au plus une centaine de F CFP), donc les grandes surfaces s'octroient une large marge bénéficiaire sur ce produit « d'appel ». Par contre, les prix des autres produits sont plus en accord avec les prix d'achat au pêcheur. Sur ce point, les stratégies des grandes surfaces apparaissent claires : elles semblent compenser le « peu » de marge qu'elles effectuent sur les produits « nobles » (filets de thon rouge et darnes de mahi-mahi) en s'offrant une marge très importante sur le thon blanc proposé en darnes.

Sur les 4 hypermarchés enquêtés, 2 avaient des projets de développement (agrandissement du rayon de vente), à court terme, de leur rayon poissonnerie (les n°1 et 4). Il est important de souligner que ces aménagements ou agrandissements entrent dans le cadre d'un projet global, qui dans les 2 cas aboutissaient à l'augmentation de la surface de vente totale des magasins.

<sup>41</sup> Le thon entier n'est pas vendu tel quel, mais il est débité en tranche selon les vœux de la clientèle.

<sup>42</sup> n.v. : non vendu

Près de 17 % de la production commercialisable (400 tonnes) de la flottille palangrière polynésienne a été écoulee au niveau des hypermarchés en 1996. Ce pourcentage est énorme en comparaison du nombre d'unités: il n'existe sur Tahiti que 4 hypermarchés. Autre élément sensible, les grandes surfaces se fournissent exclusivement au niveau des mareyeurs.

#### II.3.2.2.2. Les « petits et moyens commerces » de détail non spécialisés

Cette appellation regroupe les commerces d'alimentation générale, les supérettes et les supermarchés. Le nombre de magasins s'établissait à 261 unités en 1994.

Il est difficile de savoir exactement quelles sont les quantités de poissons qui transitent dans ces magasins. En raison du nombre d'unités relativement important, aucun travail spécifique n'a pu être fait pour le moment concernant la vente de poissons. En tout état de cause, il existe toujours un rayon qui est consacré à la vente de poissons.

Les prix de vente sont généralement proches de ceux pratiqués dans les grandes surfaces. Il est souvent constaté que certaines grandes surfaces pratiquent des prix moins compétitifs que ces petites structures (elles ne font pas autant d'efforts que les GMS pour la présentation de leurs produits).

Il est difficile d'avoir une véritable estimation fiable des ventes de poissons dans ce secteur, car il aurait fallu s'astreindre à une procédure d'échantillonnage stricte tant les types de magasins sont nombreux, et malheureusement le temps nous a manqué. Toutefois un rapide sondage auprès de ces magasins mais aussi auprès des consommateurs, révèle qu'une grande partie du poissons est vendue au sein de ces structures (un chiffre de 700 tonnes pour l'année 1996 semble être plus que raisonnable au regard du nombre d'unités présentes sur le Territoire et des propos relatés par les mareyeurs ; en moyenne cela donne une vente journalière inférieure à 10 kg de poissons).

#### II.3.2.3. Les commerces de détail spécialisés (les poissonneries)

En Polynésie Française, il n'existe pas de tradition de commerces de détail spécialisés (boucherie-charcuterie, crèmerie, poissonnerie, etc...). C'est pour cette raison que les poissonneries sont si peu présentes à Tahiti (3 unités seulement sur l'ensemble de l'île de Tahiti).

Le plus souvent, les poissonneries possèdent leur propre mareyeur qui font leurs achats à la criée ou peuvent se fournir directement auprès de mareyeurs indépendants. Une centaine de tonnes a été vendue dans ces poissonneries durant l'année 1996.

#### *II.3.2.4. Les restaurants*

Il est extrêmement difficile d'évaluer la production écoulée au niveau des hôtels et des restaurants nombreux sur le Territoire. Aucune étude de la sorte n'a pour le moment été réalisée. C'est tout à fait regrettable car des travaux de type SECODIP, existant en Métropole, pourraient donner des renseignements précieux non seulement pour la consommation au sein des restaurants mais aussi dans les collectivités.

La tâche devrait être suivie avec minutie car nombreux sont les types de restaurants installés : les « roulottes » qui sont des snacks ambulants faisant partis du paysage traditionnel tahitien (on y vend souvent du marlin ou du mahi-mahi), les restaurants chinois (les plats réalisés à partir de poissons locaux sont généralement peu nombreux) et enfin les restaurants « classiques » qui ont, soit en permanence sur leur carte des plats à partir de poissons (thons, mahi-mahi, espadon ou marlin, etc...), soit en proposent en plat du jour. Aujourd'hui, il est rare qu'un restaurant ou qu'un snack ne propose pas à sa clientèle un poisson cru, un sashimi ou un tartare à base de thon tous les midis. Ceci n'existait pas il y a seulement quelques années. Les restaurateurs gardent plusieurs plats à base de poissons locaux sur leur carte car ils sont sûr d'en trouver chaque semaine à une qualité nettement améliorée par rapport au passé.

Avancer un chiffre de 350 tonnes de poissons vendus à ce niveau paraît raisonnable sachant que selon les mareyeurs, la part de vente auprès des restaurants varient beaucoup ( de 5 à 25 % de la production). Malheureusement, c'est actuellement le seul moyen d'estimation à notre disposition.

#### *II.3.2.5. Les collectivités*

En Polynésie Française, les collectivités les plus importantes sont les restaurants scolaires des municipalités. Néanmoins, il existe 2 importantes entreprises de restauration collective sur le Territoire (la S.H.R.T<sup>43</sup> et la SODEXHO).

---

<sup>43</sup> Société Hôtelière et de Restauration Touristique.

Pour l'année 1996, la société SODEXHO s'est procurée une quinzaine de tonnes de filets de poissons(thons et marlins essentiellement) auprès des mareyeurs. En ce qui concerne la S.H.R.T. les tonnages ont été beaucoup plus importants avec près de 50 tonnes de filets.

Les demandes des responsables de la restauration collective sont simples : le plus souvent ils préfèrent se fournir en filets prêts à l'emploi (thon blanc ou marlin) ; ils veulent une hygiène irréprochable, un approvisionnement régulier et enfin des prix stables qui permettent de ne pas dépasser le tarif imposé.

La restauration scolaire représente au moins 35 000 rationnaires servis 5 jours par semaine avec au moins une fois du poisson. Le plus souvent il s'agit de thon ou de marlin en filets. Sur la base d'une portion de 100 g par personne pour 37 semaines de cours, la consommation s'élève à 130 tonnes de filets de poissons.

En appliquant un coefficient correcteur de 1.4 (correspondant à 40 % de pertes sur la fabrication des filets) on obtient 270 tonnes de poissons écoulées grâce à la restauration de collectivité pour l'année 1996.

#### *II.3.2.6. Les ventes directes*

Les mareyeurs proposent aux particuliers de leur acheter directement du poisson, le plus souvent dans les boxes de mareyage de la criée. Ce type de vente n'est certainement pas très important et une cinquantaine de tonnes de poissons ont été vendue de la sorte en 1996.

### **II.4. Le commerce extérieur**

L'analyse des importations et des exportations de thons a été effectuée à partir des données statistiques douanières du Territoire. Ces données sont souvent peu précises (certaines catégories sont peu explicites telles que « autres poissons congelés ») et les confusions sont malheureusement possibles.

En dépit d'une légère amélioration, les échanges extérieurs de la Polynésie Française restent largement déficitaires<sup>44</sup>. Le Territoire demeure donc très dépendant de l'extérieur pour ses approvisionnements. Pour ce qui est des exportations, la perle est de très loin la principale source de devises (+ de 90 % en valeur). Pour le moment, la Polynésie possède une quasi exclusivité mondiale sur ce type de produits, ce qui lui assure des prix élevés.

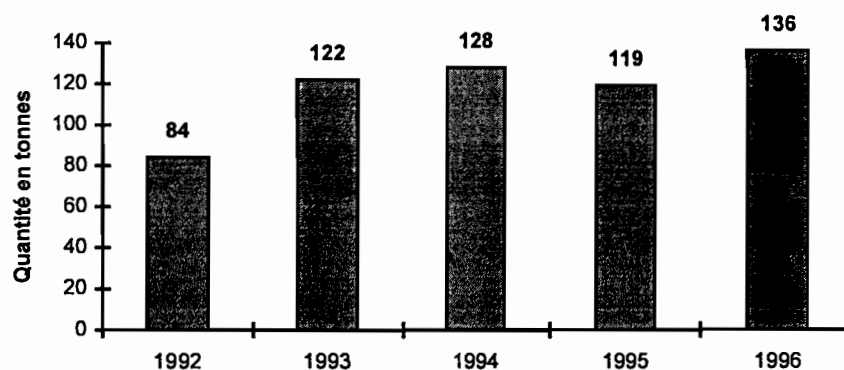
---

<sup>44</sup> Taux de couverture des importations pour l'année 1995 : 19.2 % (Source : ITSTAT).

Avec le départ progressif du C.E.P.<sup>45</sup>, le Territoire est dans l'obligation de trouver de nouvelles ressources. Le tourisme mais aussi la pêche hauturière font partie des activités qui peuvent permettre au Territoire d'affronter de façon sereine le futur.

#### II.4.1. Les importations de thon

Le thon est exclusivement importé sous forme de conserves (fig. 21), l'arrêté n°547 CM du 25 mai 1990 interdisant toute importation sous toute autre forme (frais, congelés, en filets, etc...).



*Figure 21 : Importations de thon en conserves en Polynésie Française entre 1992 et 1996 (Sources : SMA, 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997a ; SMA, 1997b)*

Les importations de conserves de thons se sont stabilisées aux environs de 135 tonnes en 1996. Ces produits provenaient principalement des USA, de la Côte d'Ivoire et de la Métropole (fig. 22).

<sup>45</sup> Centre d'Expérimentation du Pacifique, c'est à dire le contingent militaire lié aux expérimentations nucléaires françaises. Son départ définitif représente une perte évaluée à environ 30 % du P.I.B. du Territoire (Produit Intérieur Brut) et de ses emplois (Poirine, 1994).

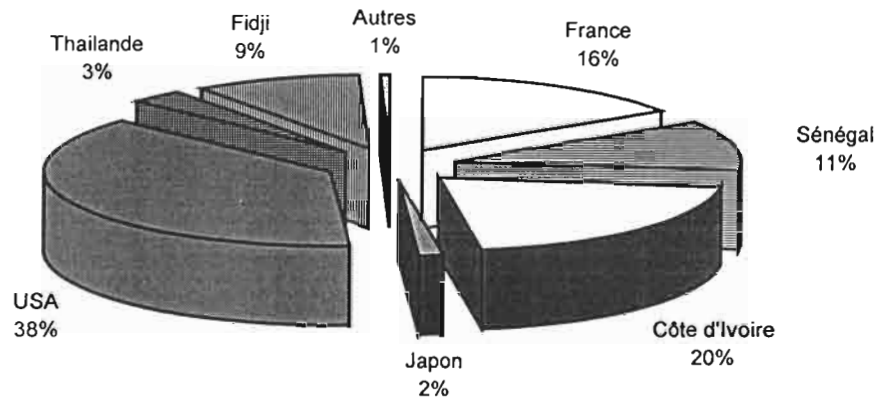


Figure 22 : Provenance des importations de conserves de thons en 1994 (Source : SMA, 1996)

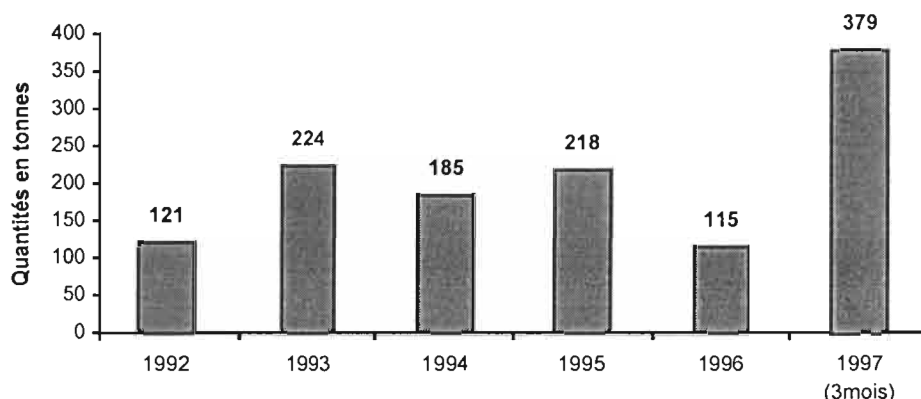
Dans l'ensemble des conserves de poissons importées, il est aisé de constater que les produits qui occupent les parts importantes de marché (les sardines aux huiles végétales et les sardines à la tomate occupent 19 % du marché; quant au maquereau au naturel, il représente 64 % du marché en volume) sont ceux qui bénéficient de régimes fiscaux et douaniers particuliers (considérés comme des produits de première nécessité, ils sont exonérés des droits de douanes). Les conserves de thons, listaos et sardes (*Sarda spp*) en récipients hermétiquement fermés (boîtes, verres, etc...) au naturel ou dans leur jus sont considérés comme produits de grande consommation et à ce titre bénéficie d'un taux de taxation réduit de 34 %. Dans ces conditions, les conserves de thons ne se démarquent pas par les volumes importés (entre 5 et 6 % de part du marché en volume mais près de 10 % en valeur), mais ne sont pas tout de même marginales.

#### II.4.2. Les exportations

Pour le développement de la pêche thonière palangrière, l'exportation d'une partie de sa production est un objectif vital. Avec une production espérée de 11 000 tonnes à l'horizon 2003, et une absorption maximale de 4 000 tonnes par an pour le marché intérieur, ce seront plus de 7 000 tonnes qui devront être exportées.

Depuis la mise à l'eau des premiers palangriers, les exportations se situaient chaque année entre 100 et 200 t par an. En 1996, elles ont diminué de façon sensible (fig. 23). Cette baisse est principalement due à la diminution importante de la quantité de poissons congelés

(de 177.1 t en 1995 à 69.6 t en 1996, soit une chute de 61 %), et plus particulièrement du thon blanc (chute de 60 % par rapport à 1995).



*Figure 23 : Exportations totales de poissons entre 1992 et mars 1997 (Sources : SMA 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997a ; SMA, 1997b)*

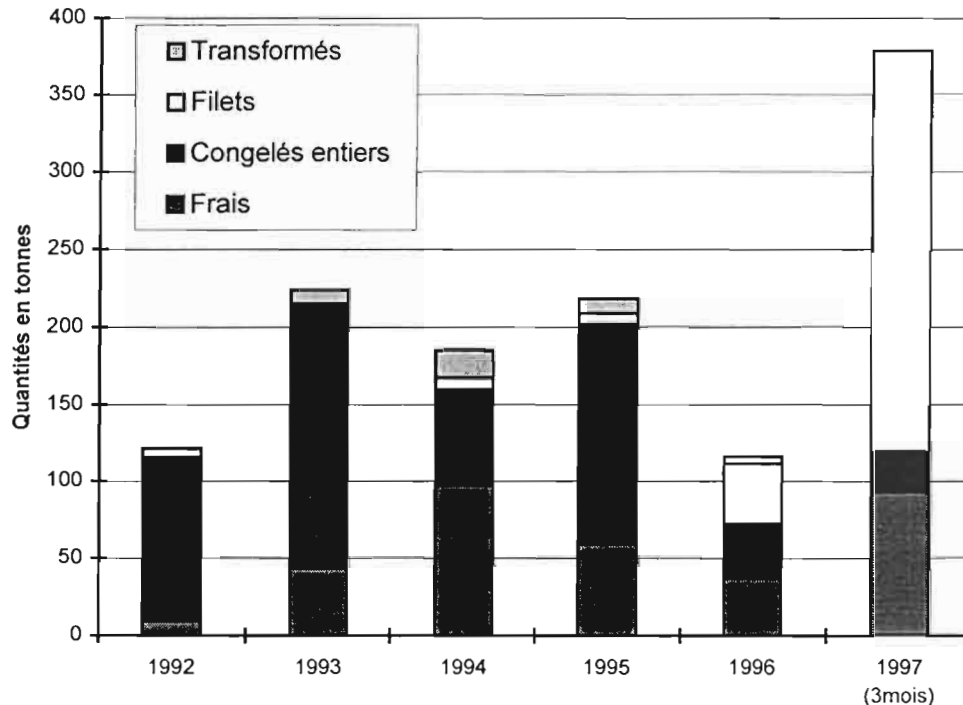
Après des exportations cantonnées chaque année sous les 250 tonnes, il semblerait que pour l'année 1997 elles atteignent 1 000 t<sup>46</sup>. Pour les 3 premiers mois, les exportations ont atteint les 380 tonnes. Cette embellie soudaine de l'exportation, qui porte essentiellement sur du thon blanc, peut s'expliquer grâce à l'action de plusieurs facteurs. Tout d'abord, avec des débarquements records pour cette espèce depuis le début de l'année, il semble que le marché intérieur ait atteint son point de saturation et pour écouler la marchandise, il devient donc nécessaire d'exporter. Ensuite, cette augmentation de la production a entraîné une chute des cours et les exportateurs trouvent de la marchandise à un prix plus en adéquation avec les prix pratiqués sur le marché mondial. En effet, le thon blanc frais entier se négocie sur le marché américain aux alentours de 440 F CFP/kg, en enlevant un tarif de fret de 100 F CFP/kg, environ, on se situe vers les 340 F CFP/kg, ce qui est tout à fait compatible avec le prix de gros de 260 F CFP/kg constaté depuis le début de l'année.

La valeur des exportations de poissons a elle aussi connu une diminution, mais de manière moins sensible (près de 57 millions F CFP en 1996 contre 73 millions de F CFP en 1995) du fait d'une augmentation du prix moyen du kilo à l'export (en nette hausse en passant de 289 F CFP/kg en 1995 à 380 F CFP/kg en 1996). Ce sont les filets de poissons congelés qui sont le principal initiateur de cette augmentation.

<sup>46</sup> Propos relatés par les mareyeurs exportateurs.

Jusqu'en 1995, la majeure partie des produits exportés était constituée de thons blancs entiers congelés destinés au marché de Pago Pago (Samoa Occidentale américaine) pour la conserverie (fig. 24).

La tendance a radicalement changé pour le début 1997, où les produits congelés filetés (thons blancs essentiellement) sont largement majoritaires (260 tonnes pour les 3 premiers mois).



*Figure 24 : Détails des exportations de poissons en Polynésie Française de 1992 à mars 1997 (Sources : SMA, 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997a ; SMA, 1997b)*

A ces chiffres, il faut apporter un coefficient correcteur pour obtenir la quantité équivalente poids vif (ceci est particulièrement sensible pour les filets dont les pertes sont estimées à 40 %). Cela ramène une exportation de l'ordre de 150 tonnes de poissons pour l'année 1996.

Les exportations de filets congelés de thons blancs depuis le début de l'année 1997 ont connu une augmentation sans précédent. Pour les autres produits, le développement est moins spectaculaire car les cours mondiaux ne sont pas pour le moment aussi rémunérateurs que pour le thon blanc.



#### II.4.2.1. Les destinations

Depuis plusieurs années, les principaux clients pour le poisson tahitien se trouvent aux Etats-Unis (fig. 25). Cette destination représente depuis 1992, au minimum, 60 % du total des exportations de poissons. Plusieurs autres destinations étaient sur les répertoires des exportateurs mais, pour le moment, elles ont été délaissées (marchés européen et japonais).

L'accès au marché européen pour les produits frais (qui représentait entre 15 et 20 % du total des exportations) s'est fermé au cours de l'année 1996 avec l'application des normes européennes aux produits en provenance de Polynésie Française. En effet, seules 2 unités de pêche (des palangriers congélateurs de 25 m) et la salle des ventes de la criée possèdent l'agrément européen, ce qui a limité les capacités d'exportation aux produits congelés. Celles-ci devraient reprendre avec la mise en place de la nouvelle criée qui mettra à la disposition des mareyeurs des ateliers aux normes sanitaires exigées par ce marché.

Certains mareyeurs ont expédié de la marchandise vers le Japon (environ 10 % des exportations). Ce marché bien spécifique qui peut être hautement rémunérateur a été partiellement abandonné car il était difficile de satisfaire pleinement les importateurs nippons. Tout d'abord, les quantités demandées étaient sur-dimensionnées par rapport aux offres tahitiennes (au minimum 1,5 tonne par commande) et ensuite les critères de qualité demandés étaient difficiles à satisfaire (individus d'un poids minimum de 35 kg pour le thon et une qualité irréprochable qui doit résulter d'un traitement à bord du thonier bien défini).

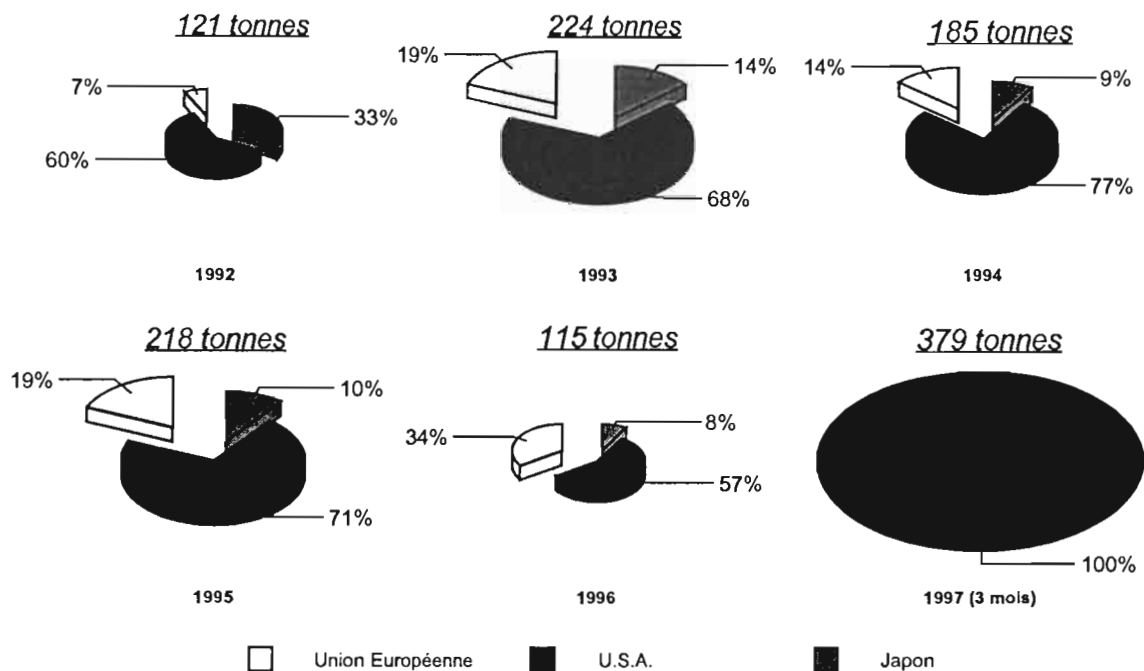


Figure 25 : Destination des exportations de poissons pélagiques polynésiens entre 1992 et 1997 (les 3 premiers mois) (Sources : SMA, 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997a ; SMA, 1997b)

#### II.4.2.1.1. Exportations vers les Etats-Unis

Le marché nord américain<sup>47</sup> semble être le plus propice à recevoir le poisson polynésien. En effet, de gros efforts sont consentis par le Territoire et les mareyeurs pour faire connaître l'offre tahitienne. De plus des points de vue géographique et potentialité du marché, les Etats-Unis constituent le client de référence pour les exportateurs polynésiens.

Les Etats-Unis importent de Polynésie essentiellement du thon (fig. 26) : thon blanc entier congelé à destination de Pago-Pago et thon rouge frais (thon obèse et thon à nageoires jaunes). L'année 1996 se caractérise par une importante baisse des exportations vers le marché nord-américain et notamment de thon blanc entier congelé. Cette diminution sensible est due au fait que la pêche dans les 40<sup>ème</sup> (d'où sont issue la majeure partie des thons blancs congelés) a été beaucoup moins fructueuse en 1996 par rapport à l'année précédente (68,5 tonnes en 1996 contre 183 tonnes en 1995). Il semble que les bateaux soient arrivés trop tard sur la zone de pêche et que la ressource se soit concentrée dans la partie occidentale du Pacifique comme

<sup>47</sup> Le marché américain comprend aussi le marché de Pago Pago.

le témoignent les biens meilleurs résultats obtenus par les unités néo-zélandaises (EVAAM, 1997).

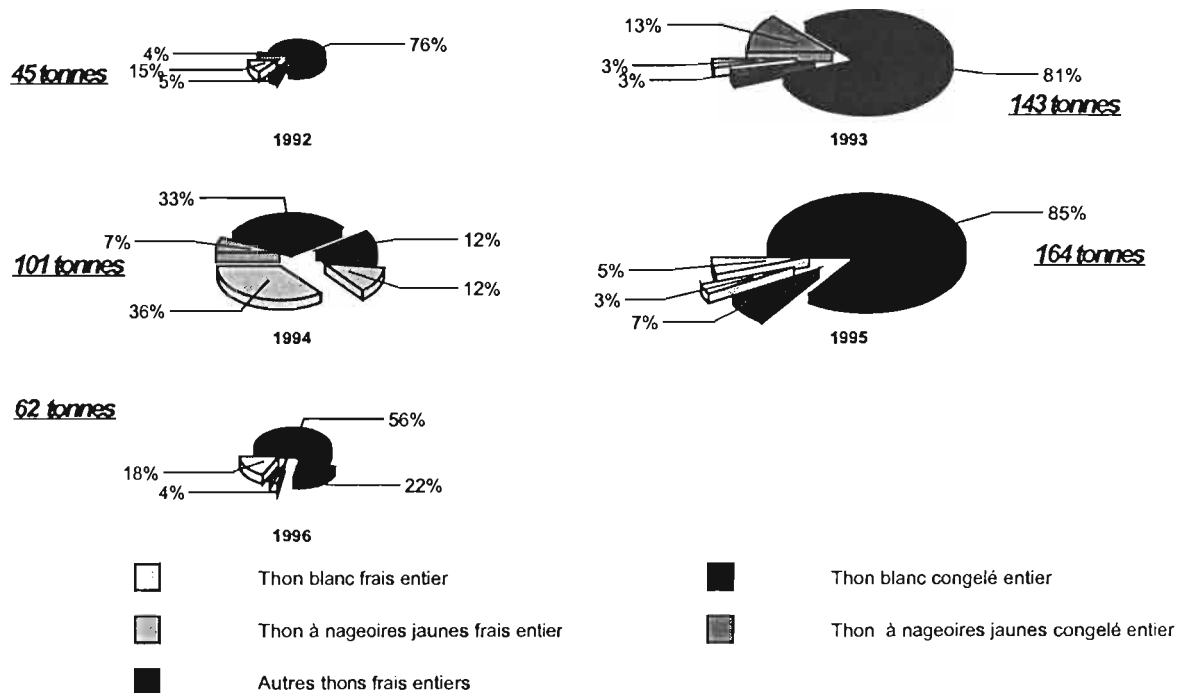


Figure 26 : Exportations de poissons pélagiques vers les Etats-Unis entre 1992 et 1996<sup>48</sup> (Sources : SMA, 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997a ; SMA, 1997b)

Actuellement, la majorité des exportations de thon au sein du Territoire est constituée de longes de thon blanc congelées à destination des Etats-Unis. Il s'agit de fournir le marché des chaînes de restaurations rapides qui sont particulièrement intéressées par ce type de produits. Les prix pratiqués sont depuis le début de l'année 1997 compatibles avec l'offre tahitienne (prix moyen de 420 F CFP/kg, avec un tarif de fret de 20 F CFP/kg, soit un prix de 400 F CFP/kg de filet de thon blanc). La qualité du poisson tahitien est reconnue car le prix consenti par les importateurs est généralement supérieur au prix mondial.

Durant les 3 premiers mois de 1997, 92 tonnes de thons rouge et blanc frais ont été exportés vers les Etats-Unis. Une forte demande existe (surtout pour le thon blanc d'ailleurs). Le seul mareyeur qui fait de l'exportation de produits frais souligne le fait qu'il n'arrive qu'à

<sup>48</sup> Par souci de clarté, ne sont indiqués sur cette figure que les produits exportés significatifs (au delà de quelques %). Cette remarque reste valable pour les figures 7 et 8. L'appellation douanière « Autres thons frais » recouvre essentiellement le thon obèse.

satisfaire 40 % de ses commandes par manque de produits (il expédie près de 22 tonnes de poissons par mois). Cette branche de l'exportation est amenée à se développer dans un futur proche.

Une étude spécifique pour le marché de la côte Ouest des Etats-Unis réalisée pour le compte de l'E.V.A.A.M. (Bonnet, 1996) dresse toutes les potentialités du thon à nageoires jaunes congelé polynésien sur ce marché.

La technique de pêche (la pêche à la palangre) et le traitement du poisson à bord des embarcations (saigné, démédule, vidé et pour les unités les plus importantes, mise en longes immédiatement après la capture) permet d'obtenir une qualité de poisson reconnue comme la meilleure. Cela permet de présenter l'offre tahitienne avec un net avantage qualitatif par rapport aux produits habituellement importés.

Le marché américain du thon rouge surgelé semble limité en volume (la taille globale du marché américain de thon rouge surgelé est généralement estimée à 4 000 tonnes par an), mais la demande est présente. De plus, la période la plus soutenue correspond généralement au printemps et à l'été, période de creux pour la consommation locale tahitienne (d'après les propos de plusieurs mareyeurs). Enfin, certains importateurs américains commencent à rechercher des produits de meilleure qualité, l'offre tahitienne pourrait donc parfaitement répondre à cette demande.

Le prix semble être pour le moment l'unique élément réellement défavorable de l'offre tahitienne en thon à nageoires jaunes. Malheureusement, il est déterminant. En conséquence, il est primordial qu'un effort d'alignement des prix tahitiens sur les prix américains soit consenti. Pour le moment l'écart entre le prix de vente minimum pour le thon rouge tahitien dépasse largement le prix du marché américain, même durant les périodes de cours élevés (tab. 25). La qualité supérieure de l'offre tahitienne par rapport aux autres produits ne pourrait se traduire que par une plus-value de 0.15 USD/livre au maximum, ce qui ne couvre pas les écarts de prix constatés.

**Tableau 25 : Comparatif des prix de l'offre tahitienne et des prix à l'import aux U.S.A. pour le thon à nageoires jaunes surgelé (D'après Bonnet, 1996)**

Prix CIF <sup>49</sup> de l'offre tahitienne	Prix CIF Los Angeles (cours « normaux »)	Prix CIF Los Angeles (cours « élevés »)
2.4 USD/livre <sup>50</sup>	1.35-1.50 USD/livre	1.50-1.85 USD/livre

<sup>49</sup> Prix CIF : Cost Insurance Fright.

<sup>50</sup> 1 livre (US) = 0.4535 kilogramme.

En conclusion, l'offre tahitienne se révèle sur-dimensionnée et ceci à différents niveaux (tab. 26):

- au niveau des prix ;
- au niveau de la qualité ;
- et enfin au niveau des volumes (pour le marché du thon à nageoires jaunes congelé).

**Tableau 26 : Les atouts et les contraintes du marché nord américain pour l'exportation du poisson polynésien**

Pays	Importations tous produits de la mer (en tonne/an)	Types de produits	Atouts	Contraintes
USA	2 340 000	-Frais par avion -Longes congelées -container/cargo	-Contraintes qualitatives et sanitaires faibles -Quantités importantes -Frais d'approche limité (fret avion 90 F CFP/kg utile) -Prix fixé et délai de paiement court -La qualité offerte correspond bien aux attentes des acheteurs -Nombreuses rotations avions et bateaux	-Prix lié au cours du dollar US -Prix moyennement élevé

#### II.4.2.1.2. Exportations vers l'Union Européenne

Il est plutôt difficile de caractériser les exportations vers le marché européen (mais il semblerait qu'une tendance existe depuis quelques années : les filets de thons congelés prennent de plus en plus d'importance, fig. 27). La raison essentielle de ce phénomène se trouve dans le fait que seuls 2 palangriers congélateurs de 25 m peuvent exporter vers l'Europe, car ils en possèdent l'agrément. La part des produits congelés est depuis 3 années essentielle car ce genre de produit pose moins de problème d'un point de vue sanitaire que les produits frais. De plus, leur mode de fret est nettement plus avantageux au niveau du coût.

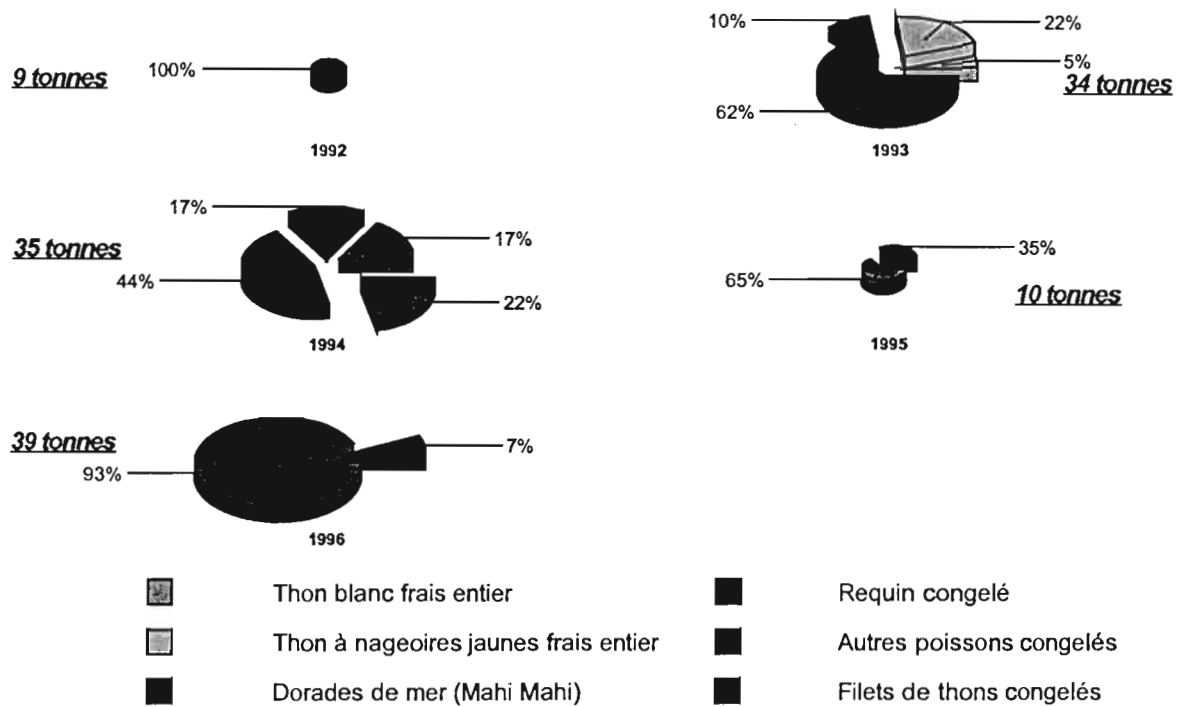


Figure 27 : Exportations de poissons pélagiques vers l'Union Européenne entre 1992 et 1996 (Sources : SMA, 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997a ; SMA, 1997b)

Les exportations en 1996 auraient été insignifiantes (moins de 3 tonnes) si un marché pour le thon blanc congelé conditionné en filet n'avait pas été trouvé en fin d'année (pour la Métropole, la Grande-Bretagne et l'Espagne). Il est intéressant de constater que le marché européen est ouvert à ce genre de produit

Le tableau 27 résume quelles sont les contraintes et les atouts du marché européen.

Tableau 27 : Les atouts et les contraintes du marché européen pour l'exportation du poisson polynésien

Pays	Importations tous produits de la mer (en tonne/an)	Types de produits	Atouts	Contraintes
Union Européenne	6 985 000	-Frais par avion -Longes congelés	-Prix intéressants -Contraintes qualitatives relativement faible -Fret bateau faible (18 F CFP/kg utile)	-Contraintes sanitaires fortes -Délai de paiement long -Frais d'approche avion assez élevés (180 F CFP/kg utile)

Le marché européen est celui qui importe le plus de produits de la mer au monde, donc la Polynésie peut prendre sa part de marché. De plus, en tant que Territoire français, des relations privilégiées peuvent facilement être mises en place. Pour cela, il faut que les exportateurs se mettent rapidement aux normes sanitaires européennes, même si celles-ci paraissent draconiennes.

#### II.4.2.1.3. Exportations vers le Japon

Les exportations vers le Japon n'ont cessé de diminuer depuis 1992 (38 tonnes en 1992 contre 7 tonnes en 1996, fig. 28). Ce marché est généralement fortement demandeur en thon rouge frais (thon obèse essentiellement). Les importations de thon obèse et de thon à nageoires jaunes se sont élevées à près de 320 000 tonnes en 1996.

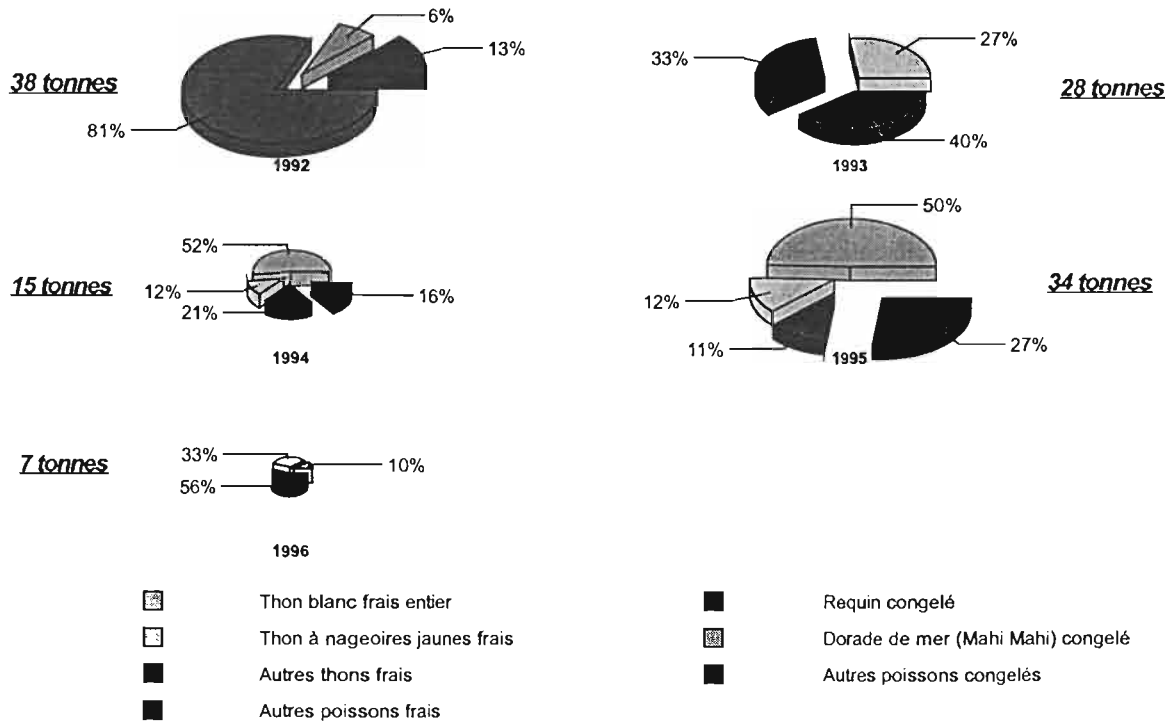


Figure 28 : Exportations de poissons pélagiques vers le Japon entre 1992 et 1996 (Sources : SMA, 1994 ; SMA, 1995 ; SMA, 1996 ; SMA, 1997a ; SMA, 1997b)

Mais malheureusement, du fait de l'importance trop grande des contraintes (le prix non fixé au départ semble constituer le frein majeur), les exportations vers ce pays ont été délaissées (tab. 28).

**Tableau 28 : Les atouts et les contraintes du marché japonais pour l'exportation du poisson polynésien**

Pays	Importations tous produits de la mer (en tonne/an)	Types de produits	Atouts	Contraintes
Japon	3 041 000	Thon rouge frais	-Prix élevé -Contraintes sanitaires faibles	-Sélection importante liée aux contraintes qualitatives -Faibles quantités -Coûts d'approche élevé (fret 225 F CFP/kg utile) -Prix non fixé au départ -Une seule rotation avion par semaine

### II.4.3. Conclusion

Les exportations actuellement réalisées concernent donc :

- le thon blanc et le thon rouge frais, vidé avec tête à destination de la côte ouest des Etats-Unis (20 tonnes/mois),
- le thon blanc entier non vidé congelé à destination de Pago-Pago (conserveries),
- les longes de thons congelés (sans arêtes, sans peau) filetées, conditionnées à bord sous film alimentaire, à destination des USA ou de l'Union Européenne pour les navires agréés (les 2 dernières catégories représentent 50 tonnes/mois).

Des envois prospectifs existent pour les longes de thons rouges sur les USA et la Grande-Bretagne et pour les filets de marlins sur la Grande-Bretagne. Certains marchés, bien qu'ayant fait l'objet de l'envoi de quelques échantillons ne sont plus ou pas encore exploités (Asie et plus particulièrement le Japon, Hawaii). Malheureusement, les tonnages disponibles à l'export pour le moment ne permettent pas d'honorer un nombre important de destinations. En tout état de cause, les exportateurs ont sélectionné pour l'instant les marchés offrant :

- les coûts d'acheminement les plus avantageux,
- des marchés en adéquation qualitative avec la production,
- une logistique de fret plus fréquente et plus nombreuse,
- des prix fixés à l'avance et des paiements rapides.

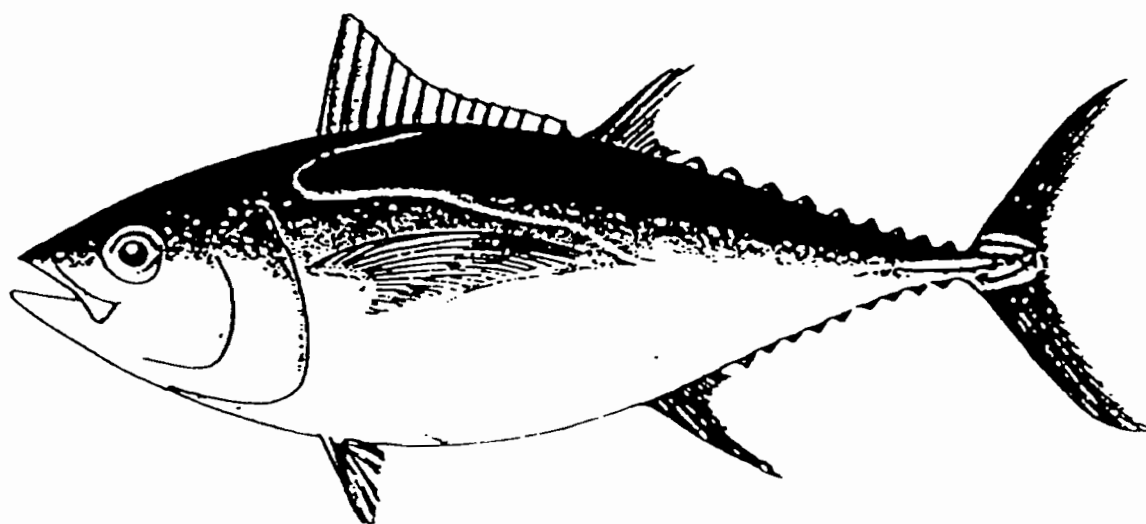


L'exportation du poisson polynésien est un des objectifs primordiaux pour la flottille palangrière. Il faudrait donc redoubler d'effort pour accélérer les volumes à l'export. Pour mener à bien cet objectif, il faut donc rapidement :

- adapter l'offre tahitienne au marché mondial,
- maintenir la qualité du poisson polynésien,
- élargir la gamme de poissons offerte,
- aligner les prix au cours mondial,
- développer une image plus positive du produit polynésien auprès des consommateurs étrangers,
- Augmenter la production locale.

*TROISIEME  
PARTIE*

Quelques considérations  
économiques et financières



### III. QUELQUES CONSIDERATIONS ECONOMIQUES ET FINANCIERES

L'industrialisation d'une activité provoque, dans la plupart des cas, des troubles économiques pour ceux qui exerçaient auparavant cette même activité, mais de façon artisanale. Dans le milieu de la pêche, il est souvent constaté que les 2 mondes (industriel et artisanal) cohabitent assez facilement. La Polynésie Française en est l'exemple simple. Le phénomène va encore plus loin car depuis la mise en place de la flottille semi-industrielle les prix des poissons n'ont pas subi une chute, malgré des apports beaucoup plus importants. Par contre, le prix d'achat accordé aux pêcheurs a subi une baisse. C'est l'apparition de nouveaux intermédiaires qui permet d'expliquer en partie cet état de fait.

Le plan de développement mettait surtout l'accent sur les grosses unités de 25 mètres. Or, on constate aujourd'hui que ce sont des unités plus modestes qui ont pris le dessus en terme d'effectif. Une des explications réside certainement dans le fait que ces dernières sont plus rentables que les 25 mètres.

#### III.1. Indice général des prix

Depuis la mise en place de la flottille palangrière et l'absorption par le marché local de l'essentiel de la production, les prix moyens des produits de la mer ont évolué de la même manière que l'indice des prix (fig. 29).

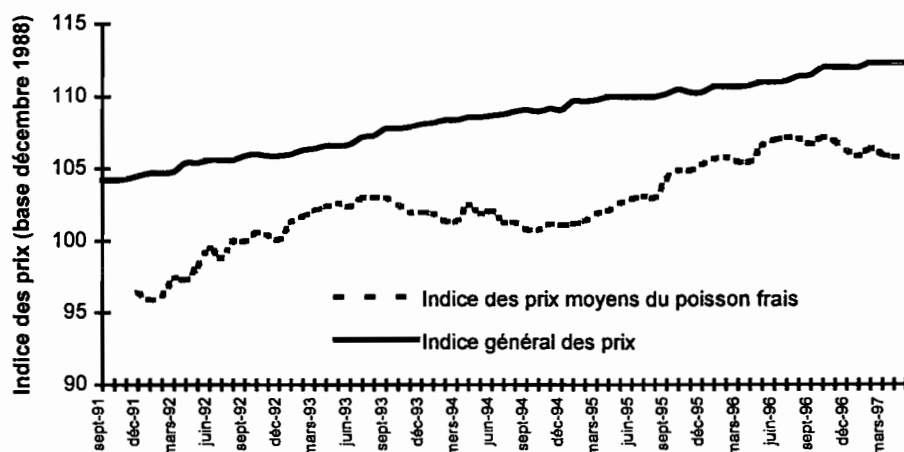
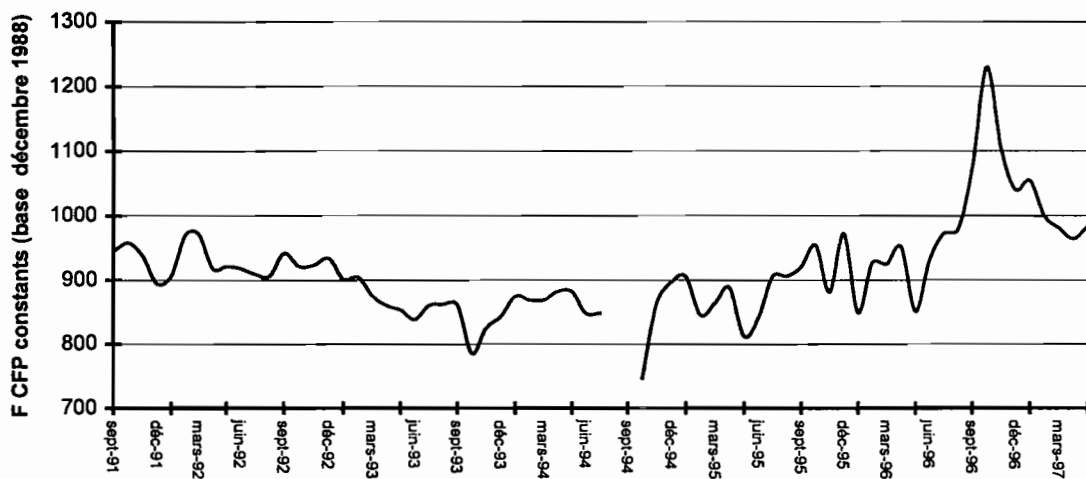


Figure 29 : Indice général des prix et indice des prix moyens du poisson frais entre septembre 1991 et mai 1997 (Sources : ITSTAT, 91 ; ITSTAT, 92 ; ITSTAT, 93 ; ITSTAT, 94 ; ITSTAT, 95 ; ITSTAT, 96 ; ITSTAT, 97).

Cette indice du poisson frais comprend la bonite, le thon blanc, le thon à nageoires jaunes, le thon obèse, le mahi-mahi, les filets et farces de poissons et les poissons divers.

La figure 30 montre l'évolution mensuelle du prix de la tranche de thon rouge en F CFP constant (base, décembre 1988). Une première phase se caractérise par une baisse du prix de 950 à 850 F CFP (entre juin 1991 et septembre 1994). Ensuite, les prix sont rapidement montés pour atteindre en moyenne les 1000 F CFP. Toutefois ces données qui proviennent de l'ITSTAT<sup>51</sup> sont à considérer avec précaution dans la mesure où on ignore de quelle manière il mène leur stratégie d'échantillonnage qui a servi à leur élaboration.



*Figure 30 : Evolution du prix du thon rouge en dames en F CFP constants/kg entre septembre 1991 et mai 1997 (Sources : ITSTAT, 91 ; ITSTAT, 92 ; ITSTAT, 93 ; ITSTAT, 94 ; ITSTAT, 95 ; ITSTAT, 96 ; ITSTAT, 97).*

### **III.2. Etude des marges commerciales**

Les données utilisées ici proviennent des résultats de l'observatoire de la commercialisation du poisson (un échantillon d'une vingtaine de détaillants est suivi depuis la mi-1995, avec relevés des prix pêcheurs, des prix grossistes et des prix détaillants, ce qui permet d'évaluer les marges). Les marges des grossistes et des détaillants évoquées par la suite correspondent à des marges globales et non des marges bénéficiaires, calculées à partir des prix d'achats et de ventes du grossiste ou du détaillant.

Le marché local a, depuis la mise à l'eau des premiers thoniers palangriers, totalement absorbé la production palangrière. Une conséquence logique aurait été une diminution des prix à tous les niveaux de la filière (pêcheurs, mareyeurs et distributeurs). Les acteurs ne

<sup>51</sup> Institut Territorial des STATistiques.

semblent pas avoir joués le jeu au détriment du consommateur qui accepte d'acheter de plus en plus de poissons locaux sans diminution de prix. Deux raisons expliquent ce phénomène : la demande actuellement forte pour ce type de produit favorise le maintien des prix (cela devait correspondre à une demande latente des consommateurs qui s'est révélée avec l'apparition de ces nouveaux produits) ; ensuite il y a un aspect qualité du produit qu'il ne faut pas négliger (cette qualité a un coût en terme économique et financier).

### **III.2.1. Thon blanc**

Le thon blanc est l'espèce la plus présente sur le marché local. Elle est moins prisée que le thon rouge et d'autres espèces du large (mahi-mahi, méka, saumon des dieux, etc...), en conséquence les prix pratiqués sont relativement peu élevés.

#### *III.2.1.1. Tranches*

Le thon blanc entier est de moins en moins présent sur les étals des détaillants, car le choix du consommateur se porte de plus en plus vers les produits transformés (filets ou produits pré-emballés). Les prix au détail se situent généralement aux alentours de 500 F CFP/kg (fig. 31). Il faut savoir que beaucoup de détaillants se fournissent directement auprès des pêcheurs pour obtenir ce genre de produits. Dans ce cas, il faut inclure la marge du grossiste pour connaître la marge réelle du détaillant (cette remarque est surtout valable pour la période août-octobre 1995 et les mois de juin et août 1996 où les marges des détaillants paraissent pratiquement nulles).

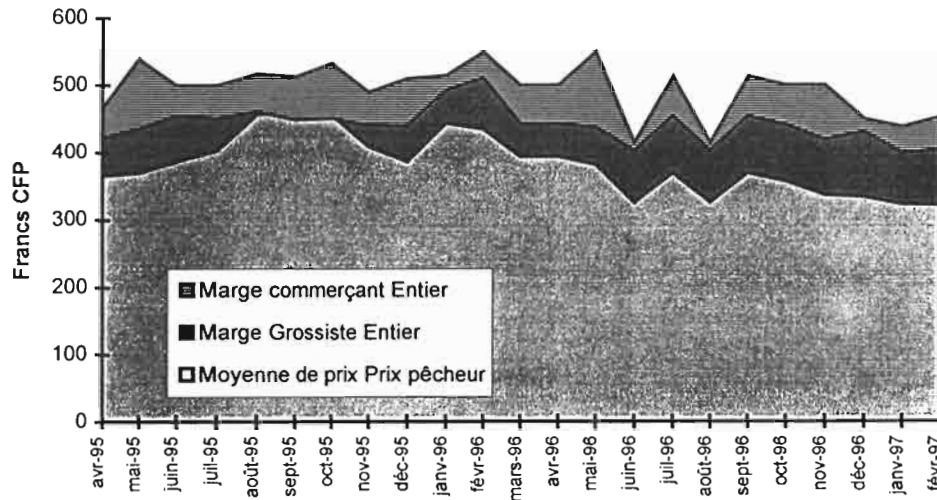


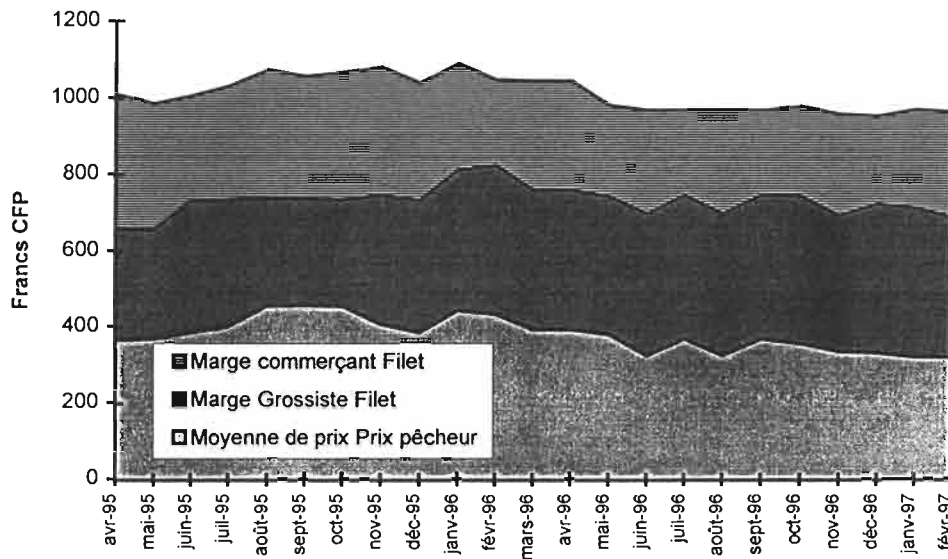
Figure 31 : Evolution mensuelle des « marges commerciales » pour le thon blanc en tranche entre avril 95 et février 97 (Sources : SAE<sup>52</sup>, 1996 ; SAE, 1997)

En conséquence, les marges commerciales constatées se situent aux alentours de 30 % pour le grossiste (ce qui correspond à environ 100 F CFP), le détaillant applique quant à lui une marge du même ordre sur ses étals.

Le prix pêcheur a depuis mi 1995 connu une baisse sensible d'une centaine de F CFP. Dans le même temps, les prix constatés sur les étals des détaillants n'ont connu qu'une baisse d'environ 50 F CFP. Ce phénomène est surtout dû à l'augmentation des marges pratiquées par les mareyeurs depuis 2 ans (cette remarque reste valable pour les autres types de produits, *cf. supra*). Un des arguments avancés par les mareyeurs soulève le problème des coûts d'exploitation de plus en plus lourds qu'ils doivent supporter (investissements pour la mise aux normes sanitaires, effort de présentation des produits, etc...). Toutefois, il faut souligner que ces charges d'exploitation sont très différentes d'un grossiste à un autre, ce qui peut expliquer les différences de prix et de marges pratiquées sur le marché (cette dernière remarque est bien sûr valable pour l'ensemble de la production traitée).

### III.2.1.2. Filet

Le prix du thon blanc vendu en filet se situe aux alentours de 1 000 F CFP/kg (fig. 32). En moyenne, le grossiste (qui transforme le poisson avec des pertes estimées à 40 %) applique une marge de 300 F CFP/kg alors que le détaillant prévoit une marge dépassant souvent 350 F CFP/kg. Au total, à la revente, la valeur du poisson aura été pratiquement multipliée par 3.



*Figure 32 : Evolution mensuelle des « marges commerciales » pour le thon blanc en filet entre avril 95 et février 97 (Sources : SAE, 1996 ; SAE, 1997)*

Le constat est simple : ce sont les détaillants qui en appliquant une marge importante impose un prix de vente relativement élevé. Il semblerait qu'ils se rattrapent sur ce produit car leurs marges sont souvent moindres sur d'autres produits (comme on va pouvoir le constater avec le thon rouge, *cf. infra*). Selon les dires des détaillants eux mêmes une marge de 25 % au prix d'achat au grossiste ou au pêcheur serait tout à fait raisonnable. Malheureusement, les marges sont beaucoup plus importantes (pour le mois de février 1997, elles s'étalent de 20 à 80 % avec une moyen aux alentours de 50 % !). Le filet de thon blanc, sensé être un produit d'appel car les quantités proposées sont importantes, ne bénéficie pas d'un prix de vente en conséquence (mais le consommateur est-il vraiment informé des prix accordés aux pêcheurs ?). Toutefois, les distributeurs arrivent à écouler leur marchandise, donc pour eux, pourquoi baisser les prix à ce niveau si la consommation se maintient ?

### III.2.2. Thon rouge en filet

L'appellation « thon rouge » est donnée indifféremment au thon à nageoires jaunes ou au thon obèse sur les étals des poissonniers. Le prix d'achat aux pêcheurs se situe actuellement entre 600 et 650 F CFP/kg (les prix fluctuent énormément suivant les niveaux de l'offre et de la demande).

<sup>52</sup> Service des Affaires Economiques.

Par rapport au thon blanc, les marges appliquées sur ce produit sont moins importantes (entre 30 et 40 % contre plus de 50 % pour le thon blanc). La moyenne des prix se situe aux environs de 1 400 F CFP/kg pour l'ensemble des détaillants (fig. 33).

Une nouvelle fois, les marges appliquées par les grossistes ont augmenté depuis 2 ans alors que le prix de vente au pêcheur est resté relativement constant.

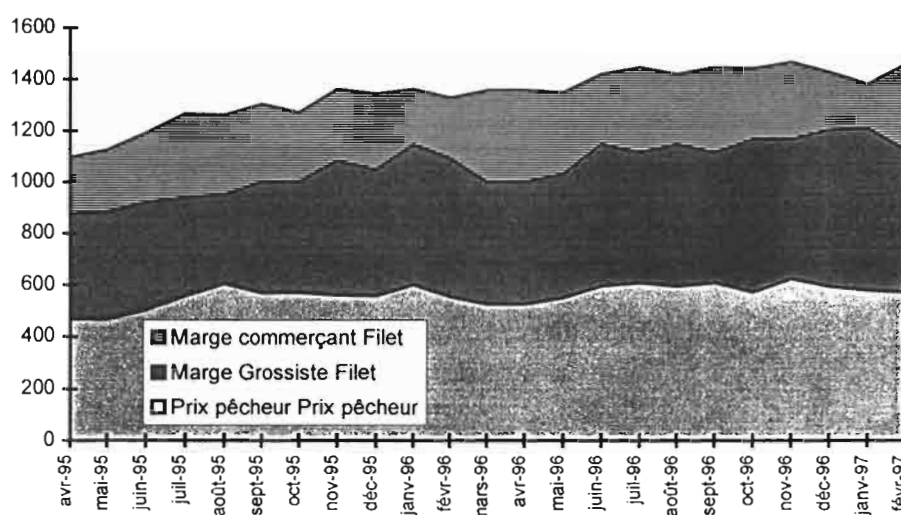


Figure 33 : Evolution mensuelle des « marges commerciales » pour le thon rouge en filet entre avril 95 et février 97 (Sources : SAE, 1996 ; SAE, 1997)

### III.3. Rentabilité des bateaux

Un point d'étude intéressant de la flottille actuelle est d'évaluer le seuil de rentabilité des différentes unités dans la conjoncture actuelle (prix de vente constaté des poissons, niveau des charges d'exploitation, aides sur les carburants, détaxation de certains produits, etc...). Cet aspect peut être déterminant quant à l'évolution de la flottille dans le court terme (notamment dans le choix du type d'unités qui vont être mises à l'eau).

#### III.3.1. Description technique des différentes unités

Les types de bateaux ne manquent pas (13 mètres, 16 mètres, 20 mètres et 25 mètres pêche fraîche ou congelée ; cf tab. 29). Les stratégies de ces navires sont différentes suivant la capacité de leur cale et leur autonomie.



**Tableau 29** : Quelques caractéristiques de certaines unités de la flottille palangrière

	Pêche fraîche				Congelée 25 mètres
	13 mètres	16 mètres	20 mètres	25 mètres	
Matériau de la coque	Aluminium	Polyester	Polyester	Acier	Acier
Moteur (ch)	450		1000	450	450
Coût de construction (millions F CFP)	50	70	70	180	180
Equipage	5	4	4	6	6
Autonomie théorique	6 jours	6 jours	10 jours	2 mois	2 mois

Il est intéressant de noter qu'au départ l'accent avait été mis sur la construction des 25 mètres. Or, on se rend compte qu'actuellement ce type d'unités ne s'est pas développé dans les proportions escomptées. La raison peut être la lourdeur des investissements mais également le manque de rentabilité. Des unités de taille plus modeste ont pris le dessus aujourd'hui et domine au sein de la flottille.

### III.3.2. Choix d'indices de performance économique

Un travail économique récent (Boncoeur *et al.*, 1996) sur le thème de la pêche côtière professionnelle en Bretagne Nord et dans le Golfe Normand Breton apporte des renseignements précieux sur l'estimation des performances économiques d'une flottille de pêche. Une partie du travail réalisé consistait à estimer les comptes d'exploitation des différents types d'unités à partir d'enquêtes menées auprès des pêcheurs. A partir de là, des indices économiques adaptés à l'activité pêche ont été définis, ce qui permettait de faire une comparaison de la situation économique et financière de chaque type de navires.

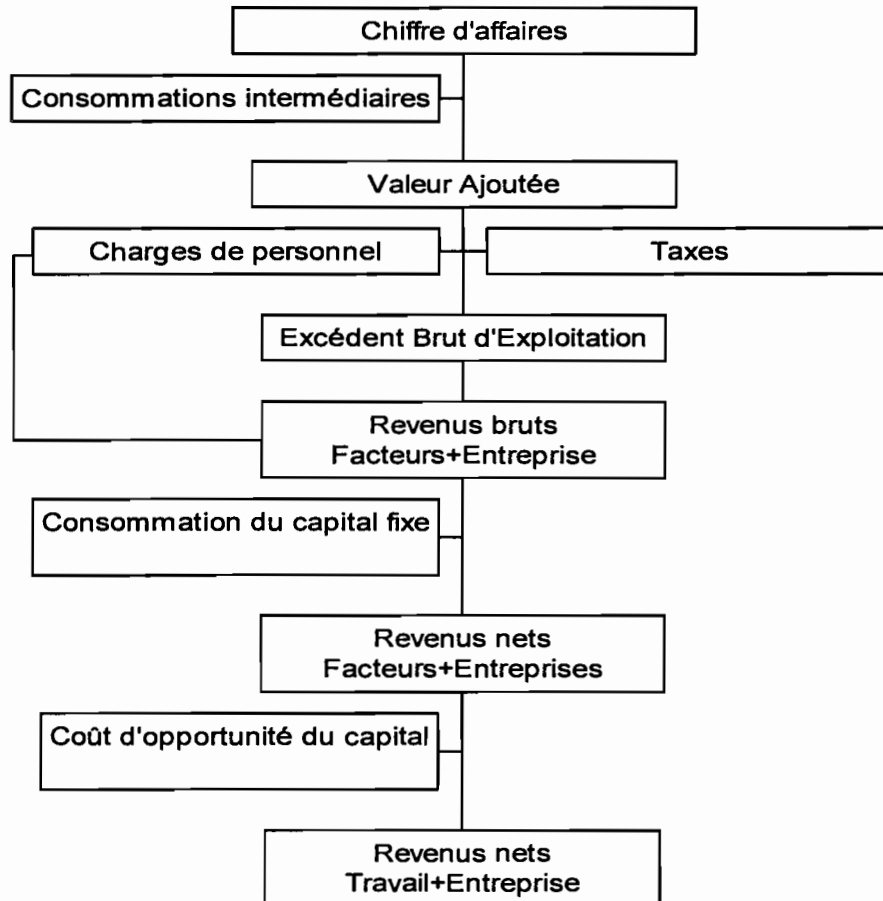
#### III.3.2.1. Description

Ce même type de travail peut être mené avec comme base de données les enquêtes réalisées auprès des armateurs (certains comptes d'exploitation ont été fournis alors que d'autres ont dû être estimés à partir des questionnaires). Donc, ce travail mené par la suite s'inspire fidèlement du travail cité précédemment.

La valeur ajoutée (production, que l'on assimilera au chiffre d'affaires ici, à laquelle on retranche les consommations intermédiaires) constitue le point de départ obligatoire de toute analyse des performances économiques d'une entreprise. Trois indicateurs sont proposés :

- Revenus bruts des facteurs et de l'entreprise ;
- Revenu nets des facteurs et de l'entreprise ;
- Revenu nets du travail et de l'entreprise.

Le lien entre la valeur ajoutée et ces indicateurs est visualisé sur la figure suivante (fig. 34) :



*Figure 34 : Lien entre la valeur ajoutée et les différents indicateurs économiques (Source : Boncoeur et al., 1996)*

La consommation du capital fixe est la représentation financière de la dépréciation du navire du fait de l'usure et de l'obsolescence (amortissement). Quant au coût d'opportunité du capital, il représente la valeur actuelle estimée du navire multipliée par le taux d'intérêt à long terme. Cette dernière notion décrit la rémunération à laquelle pourrait prétendre un capital de la valeur de l'unité de production (le navire) s'il était affecté à d'autres usages (placement bancaire, investissement en bourse ou dans l'immobilier, etc...), c'est à dire la rémunération normale de ce capital compte tenu des conditions prévalant dans l'ensemble de l'économie.

Le rapport des revenus nets du travail et de l'entreprise au nombre d'hommes embarqués fournit une indication grossière de la capacité du navire à rémunérer l'activité de ceux qui travaillent à son bord, tous statuts confondus. Il est considéré qu'il s'agit là d'un indicateur socialement significatif des performances économiques du navire.

### III.3.2.2. Détermination des comptes d'exploitation

Les comptes d'exploitation ont pu être reconstitués à partir des réponses obtenues par les enquêtes auprès des armateurs.

Le calcul de la valeur ajoutée suppose la connaissance des consommations intermédiaires. Sur la flottille palangrière locale, elles relèvent principalement de 5 rubriques :

- le carburant et les lubrifiants ;
- la glace et les appâts ;
- les vivres pour l'équipage ;
- le matériel de pêche ;
- les services extérieurs (carénage et entretien du navire, primes d'assurance, frais de gestion).

Lorsque les données réelles ne sont pas disponibles, les estimations suivantes ont été appliquées :

-*Carburant* : le coût du carburant est fixé à 27 F CFP/litre. le coût annuel en gasoil est calculé en fonction de la consommation du navire ;

-*Lubrifiant* : le coût du lubrifiant a été établi forfaitairement à 5 % du coût du carburant ;

-*Appâts* : une caisse d'appâts de 240 pièces coûte 2 880 F CFP, le coût des appâts est ensuite calculé sur la base du nombre d'hameçons posés dans l'année;

-*Glace* : un kilo de poisson nécessite un kilo de glace le coût annuel de cette rubrique est déduite de la production annuelle du navire sur la base du coût de 10 F CFP/kg ;

-*Vivres* : le coût des vivres est estimé sur la base de 700 F CFP par jour et par personne ;

-*Services extérieurs* : ce poste est évalué de façon forfaitaire selon les types de navires.

Les taxes sont déduites de la valeur ajoutée en vue du calcul de l'excédent brut d'exploitation. Elles sont essentiellement de 3 types : un poste comprenant la redevance à verser pour l'utilisation des services de la criée (elle s'élève actuellement à 5 F CFP/kg), les

taxes d'amarrage prélevés par le port autonome (10 000 F CFP/mois) et la redevance radio qui s'élève forfaitairement à 25 000 F CFP/an.

L'estimation des charges du personnel est, elle aussi, nécessaire au calcul de l'excédent brut d'exploitation. En Polynésie, aucune charge patronale ou salariale n'est à la charge de l'armateur, ce poste est donc seulement constitué par la rémunération de l'équipage. Le système en vigueur est celui du salaire à la part (60 % pour l'armateur et 40 % pour l'équipage). Le calcul des parts respectives se fait sur le chiffre d'affaires déduit des charges communes (carburants, lubrifiants, vivres, appâts, glace, taxe spécifique de la criée et le petit équipement de pêche).

En ce qui concerne la consommation du capital fixe du navire, la solution retenue est l'amortissement du navire sur une période de 15 ans.

Une des rubriques du compte d'exploitation tient compte des produits exceptionnels. Dans notre cas, lorsqu'il y aura aide à l'investissement (subventions), ces produits exceptionnels correspondront à une réintégration de ces subventions. Une quote-part de 1/10<sup>ème</sup> de la subvention de l'investissement est retenue. Dans le cas où il n'y a pas d'aide, cette rubrique est nulle.

Un dernier poste doit être évalué pour construire le compte d'exploitation, il s'agit du fonds de garantie demandé par les banques. Ce fonds de garantie est l'affectation en gage d'une somme d'argent à l'occasion de l'octroi d'un prêt. Dans le cas présent, il est évalué en retenant 1 % du montant de l'encours.

### **III.3.3. Les résultats**

Une seconde estimation est effectuée sans la prise en compte des aides octroyées actuellement. La loi de défiscalisation (loi Pons) apporte généralement 30 % de l'investissement. Le prêt bancaire porte alors sur 60 % de la valeur de l'investissement et l'apport personnel s'établit à 10 %; sans cette aide le prêt porterait sur 70 % de l'investissement et l'apport personnel s'élèverait à 30 %. D'autres formes d'aides existent sur le Territoire (aide sur le carburant, produits importés détaxés, etc...), mais le principal moteur du développement de la pêche hauturière est les aides aux investissements, c'est pour cette raison que seul ce facteur a été retenu.

## III.3.3.1. Les unités de 13 mètres en pêche fraîche

L'exploitation annuelle porte sur 40 marées de 5 jours chacune soit 200 jours de sortie. Chaque marée fait l'objet de 4 poses de 700 hameçons. Avec un rendement de 60 kg de poissons pour 100 hameçons, on obtient un tonnage annuel prévisionnel de 67,2 tonnes. Le prix de vente moyen retenu est de 350 F CFP/kg (valable pour toutes les estimations pour les unités qui font de la pêche fraîche).

Le compte d'exploitation estimé est indiqué dans le tableau 30.

**Tableau 30 : Compte d'exploitation d'une unité de 13 mètres en Polynésie Française (compte estimatif).**

<b>Comptes d'exploitation</b>	Avec Subvention 1ère Année	Sans Subvention 1ère Année
<b>Produits d'exploitation</b>	23 520 000	23 520 000
<b>Charges</b>	20 997 600	24 837 600
<u>Frais commun</u>	5 824 000	5 824 000
Carburant	2 160 000	2 160 000
Lubrifiant	108 000	108 000
Glace	672 000	672 000
Appât	1 344 000	1 344 000
Vivre	560 000	560 000
Matériel de pêche	500 000	500 000
Redevance radio	25 000	25 000
Taxes portuaires	455 000	455 000
<u>Equipage</u>	7 078 400	7 078 400
<u>Total charges proportionnelles</u>	12 902 400	12 902 400
<u>Total charges fixes</u>	9 795 200	11 935 200
Assurance	850 000	850 000
Carénage+Entretien	1 750 000	1 750 000
Centre de gestion	655 200	655 200
Frais financier	3 000 000	5 000 000
Fonds de garantie	210 000	350 000
Amortissement	3 330 000	3 330 000
<u>Produits exceptionnels</u>	1 700 000	0
<u>Résultats</u>	2 522 400	-1 317 600

Pour ce type d'unités, sans les subventions accordées, dès la première année les difficultés apparaîtraient (le résultat net d'exploitation serait négatif, 6 % du chiffre

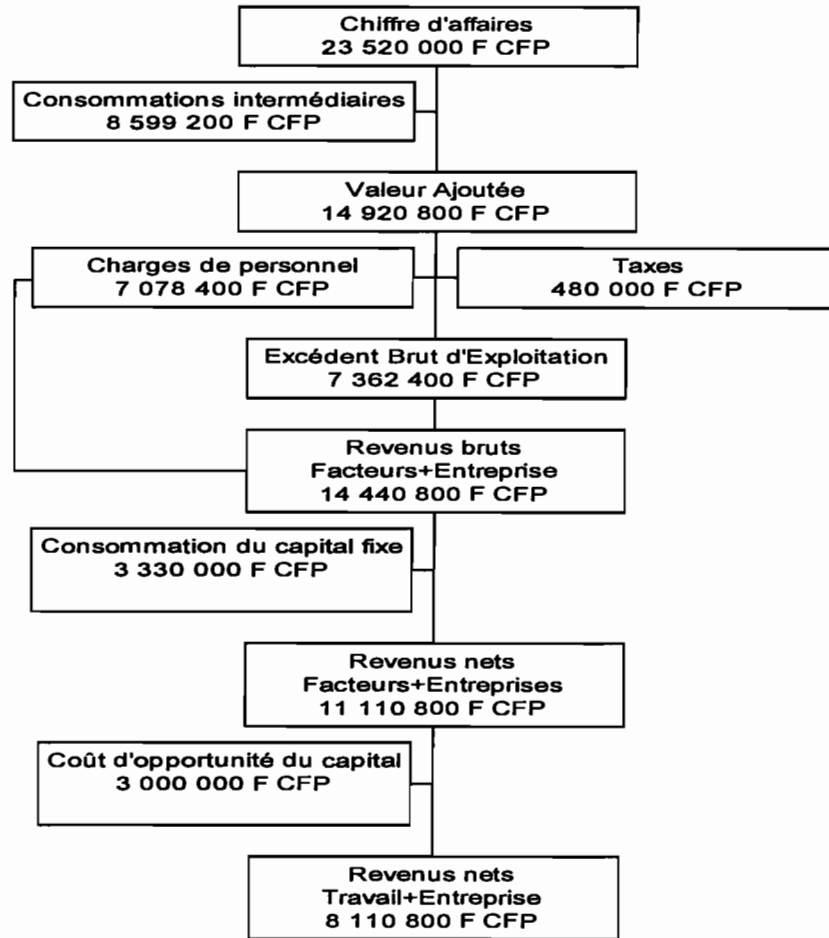
d'affaires). Des frais financiers beaucoup plus lourds qui augmentent de façon significative les charges d'exploitation sont à l'origine de ce mauvais résultat.

Une estimation du prix de revient de la pêche d'un kilogramme de poisson pour les unités de 13 m s'établit à 312 F CFP avec les aides (tab. 31). Sans ces dernières, ce prix de revient passe à 370 F CFP/kg, au dessus du prix moyen d'achat du poisson fixé à 350 F CFP/kg (moyenne des prix constatés en criée depuis le début de l'année 1997).

*Tableau 31 : Estimation du prix de revient d'un kilo de poisson pêché par une unité de 13 mètres*

<b>Prix de revient</b>	Avec Subvention 1ère Année	Sans Subvention 1ère Année
Tonnage capture (kg)	67 200	67 200
Nb de jours de mer (JM)	200	200
Rendement (kg/jour de mer)	336	336
Chiffre d'affaires/JM	117600	117600
Charges/JM	104988	124188
Résultat/JM	12612	-6588
Prix de vente ( F CFP/kg)	350	350
Prix de revient ( F CFP/kg)	312	370
Résultat ( F CFP/kg)	38	-20

Enfin, le résultat concernant les indicateurs économiques qui vont nous permettre de comparer la rentabilité des différentes unités est résumé sur la figure 35.



**Figure 35:** Quelques indices de performances économiques des unités de 13 mètres.

### III.3.3.2. Les unités de 16 mètres en pêche fraîche

Ces unités font généralement chaque année une trentaine de marées de 7 jours. Les captures pour chacune de ces marées sont en moyenne de l'ordre de 4,5 tonnes de poissons. Ces données permettent de calculer le compte d'exploitation (tab. 32), le prix de revient d'un kilogramme de poisson (tab. 33) et les indices économiques définis précédemment (fig. 36).

**Tableau 32 : Compte d'exploitation d'une unité de 16 mètres en Polynésie Française (compte estimatif).**

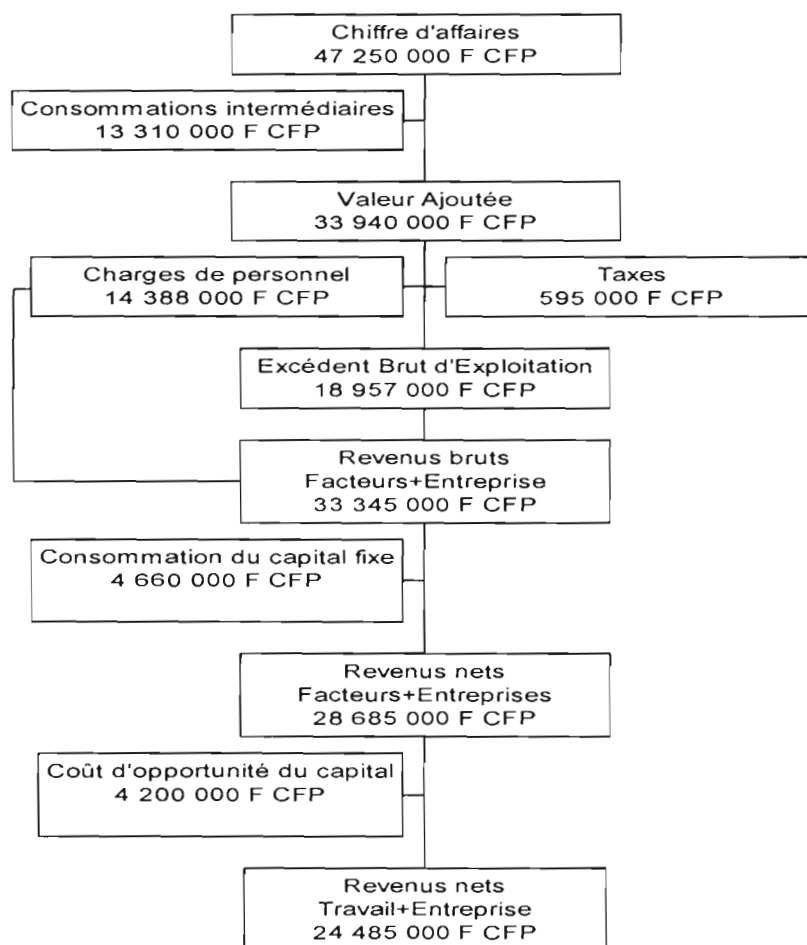
<b>Comptes d'exploitation</b>	Avec Subvention	Sans Subvention
	1ère Année	1ère Année
<b>Produits d'exploitation</b>	47 250 000	47 250 000
<b>Charges</b>	36 523 000	40 403 000
<u>Frais commun</u>	11 405 000	11 405 000
Carburant	3 240 000	3 240 000
Lubrifiant	162 000	162 000
Glace	1 500 000	1 500 000
Appât	4 320 000	4 320 000
Vivre	588 000	588 000
Matériel de pêche	1 000 000	1 000 000
Redevance radio	25 000	25 000
Taxes portuaires	570 000	570 000
<u>Equipage</u>	14 338 000	14 338 000
<u>Total charges proportionnelles</u>	25 743 000	25 743 000
<u>Total charges fixes</u>	13 580 000	14 660 000
Assurance	1 000 000	1 000 000
Carénage+Entretien	1 000 000	1 000 000
Centre de gestion	500 000	500 000
Frais financier	6 000 000	7 000 000
Fonds de garantie	420 000	500 000
Amortissement	4 660 000	4 660 000
<u>Produits exceptionnels</u>	2 800 000	0
<u>Résultats</u>	13 527 000	6 847 000

La différence de résultat entre le compte avec subvention et celui qui en est dépourvu révèle que dans les 2 cas, ces unités sont théoriquement rentable. Toutefois, les résultats financiers varient du simple au double. La cause en est simple, les investissements nécessaires ici sont plus lourds (70 millions de F CFP contre 50 millions de F CFP), ce qui accentue le poids des frais financiers. Le prix de revient d'un kilogramme de poisson pêché passe alors de 271 F CFP (contre 312 f CFP/kg pour les unités de 13 m) à 299 F CFP (370 F CFP/kg pour les unités de 13 m).



**Tableau 33 :** Estimation du prix de revient d'un kilo de poisson pêché par une unité de 16 mètres

Prix de revient	Avec Subvention 1ère Année	Sans Subvention 1ère Année
Tonnage capture (kg)	135 000	135 000
Nb de jours de mer (JM)	210	210
Rendement (kg/jour de mer)	643	643
Chiffre d'affaires/JM	225000	150000
Charges/JM	173919	192395
Résultat/JM	64414	32605
Prix de vente ( F CFP/kg)	350	350
Prix de revient (F CFP/kg)	271	299
Résultat (F CFP/kg)	79	51



**Figure 36 :** Quelques indices de performances économiques des unités de 16 mètres.

## III.3.3.3. Les unités de 20 mètres en pêche fraîche

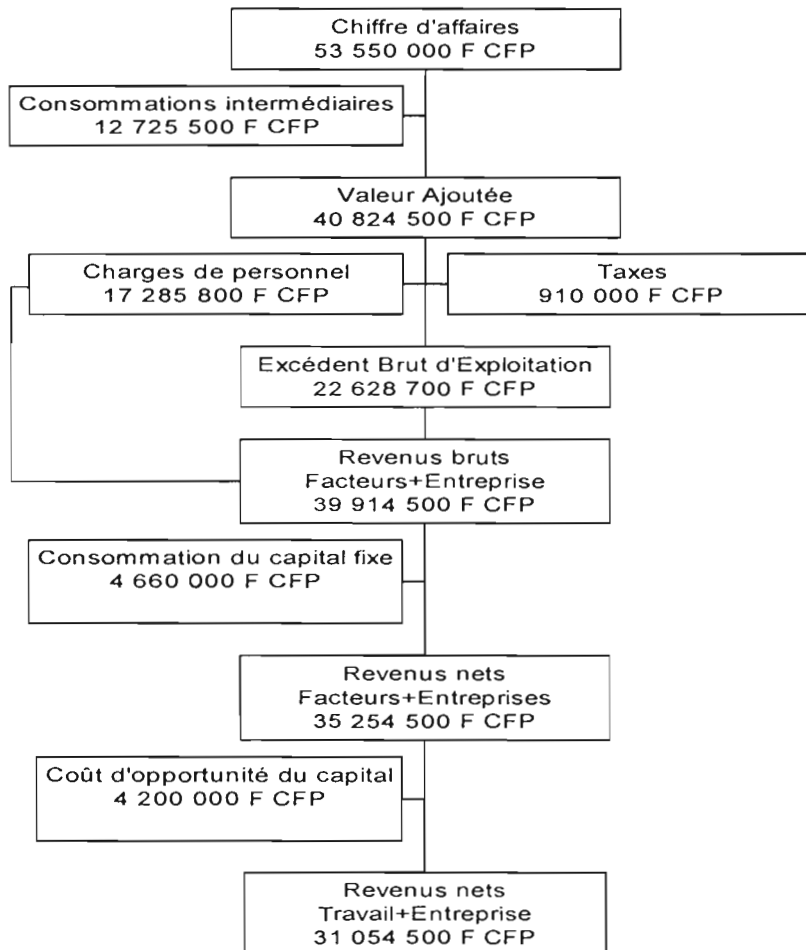
Une production de 153 tonnes est retenue pour ces unités. Les performances économiques sont environ les mêmes que pour les unités de 16 mètres (tab. 34 et 35, fig. 37) avec toute fois un poids moins important des aides dans la trésorerie.

**Tableau 34** : : Compte d'exploitation d'une unité de 20 mètres en Polynésie Française (compte estimatif).

<b>Comptes d'exploitation</b>	Avec Subvention 1ère Année	Sans Subvention 1ère Année
<b>Produits d'exploitation</b>	53 550 000	53 550 000
<b>Charges</b>	39 201 300	43 081 300
<u>Frais commun</u>	10 335 500	10 335 500
Carburant	2 430 000	2 430 000
Lubrifiant	121 500	121 500
Glace	1 530 000	1 530 000
Appât	3 672 000	3 672 000
Vivre	672 000	672 000
Matériel de pêche	1 000 000	1 000 000
Redevance radio	25 000	25 000
Taxes portuaires	885 000	885 000
<u>Equipage</u>	17 285 800	17 285 800
<u>Total charges proportionnelles</u>	27 621 300	27 621 300
<u>Total charges fixes</u>	14 380 000	15 460 000
Assurance	1 800 000	1 800 000
Carénage+Entretien	1 000 000	1 000 000
Centre de gestion	500 000	500 000
Frais financier	6 000 000	7 000 000
Fonds de garantie	420 000	500 000
Amortissement	4 660 000	4 660 000
<u>Produits exceptionnels</u>	2 800 000	0
<u>Resultats</u>	14 348 700	10 468 700

**Tableau 35 :** Estimation du prix de revient d'un kilo de poisson pêché par une unité de 20 mètres

Prix de revient	Avec Subvention	Sans Subvention
	1ère Année	1ère Année
Tonnage capture (kg)	153 000	153 000
Nb de jours de mer (JM)	240	240
Rendement (kg/jour de mer)	638	638
Chiffre d'affaires/JM	223125	223125
Charges/JM	163339	179505
Résultat/JM	59786	43620
Prix de vente ( F CFP/kg)	350	350
Prix de revient (F CFP/kg)	256	282
Résultat (F CFP/kg)	94	68



**Figure 37 :** Quelques indices de performances économiques des unités de 20 mètres.

## III.3.3.4. Les unités de 25 mètres en pêche fraîche

Avec 260 jours de mer par an et une production de 175 tonnes, le chiffre d'affaires des bateaux de 25 mètres faisant de la pêche fraîche s'établit à un peu plus de 61 millions de F CFP (tab. 36).

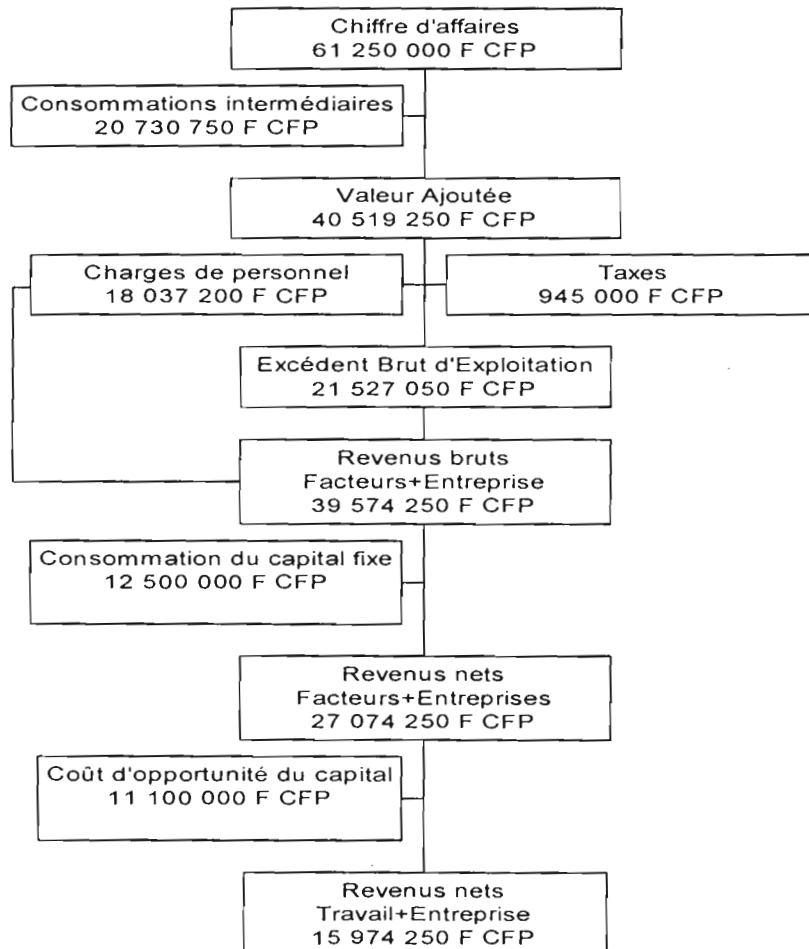
**Tableau 36** : : Compte d'exploitation d'une unité de 25 mètres pêche fraîche en Polynésie Française (compte estimatif).

<b>Comptes d'exploitation</b>	Avec Subvention	Sans Subvention
	1ère Année	1ère Année
<b>Produits d'exploitation</b>	61 250 000	61 250 000
<b>Charges</b>	52 962 950	63 112 950
<u>Frais commun</u>	16 157 000	16 157 000
Carburant	6 500 000	6 500 000
Lubrifiant	250 000	250 000
Glace	1 750 000	1 750 000
Appât	4 620 000	4 620 000
Vivre	1 092 000	1 092 000
Matériel de pêche	1 000 000	1 000 000
Redevance radio	25 000	25 000
Taxes portuaires	920 000	920 000
<u>Equipage</u>	18 037 200	18 037 200
<u>Total charges proportionnelles</u>	34 194 200	34 194 200
<u>Total charges fixes</u>	26 768 750	28 918 750
Assurance	2 600 000	2 600 000
Carénage+Entretien	2 000 000	2 000 000
Centre de gestion	918 750	918 750
Frais financier	8 000 000	10 000 000
Fonds de garantie	750 000	900 000
Amortissement	12 500 000	12 500 000
<u>Produits exceptionnels</u>	8 000 000	0
<u>Resultats</u>	8 287 050	-1 862 950

Le prix de revient du kilogramme de poisson pêché (303 F CFP/kg) indique que ce type d'unités se trouve assez loin du seuil de rentabilité, (tab. 37 et fig.38). Sans les subventions accordées, ces navires ne pourraient être rentable.

**Tableau 37 : Estimation du prix de revient d'un kilo de poisson pêché par une unité de 25 mètres en pêche fraîche**

<b>Prix de revient</b>	Avec Subvention 1ère Année	Sans Subvention 1ère Année
Tonnage capture (kg)	175 000	175 000
Nb de jours de mer (JM)	260	260
Rendement (kg/jour de mer)	673	673
Chiffre d'affaires/JM	235577	235577
Charges/JM	203704	242742
Résultat/JM	31873	-7165
Prix de vente ( F CFP/kg)	350	350
Prix de revient (F CFP/kg)	303	361
Résultat (F CFP/kg)	47	-11



**Figure 38 : Quelques indices de performances économiques des unités de 25 mètres en pêche fraîche.**

## III.3.3.5. Les unités de 25 mètres faisant du congelé

Une production de 200 tonnes a été retenue avec un prix de vente moyen de 300 F CFP/kg (soit un chiffre d'affaires de 60 millions de F CFP). Ces unités partent en mer 260 jours chaque année. Le compte estimatif est résumé dans la tableau 38.

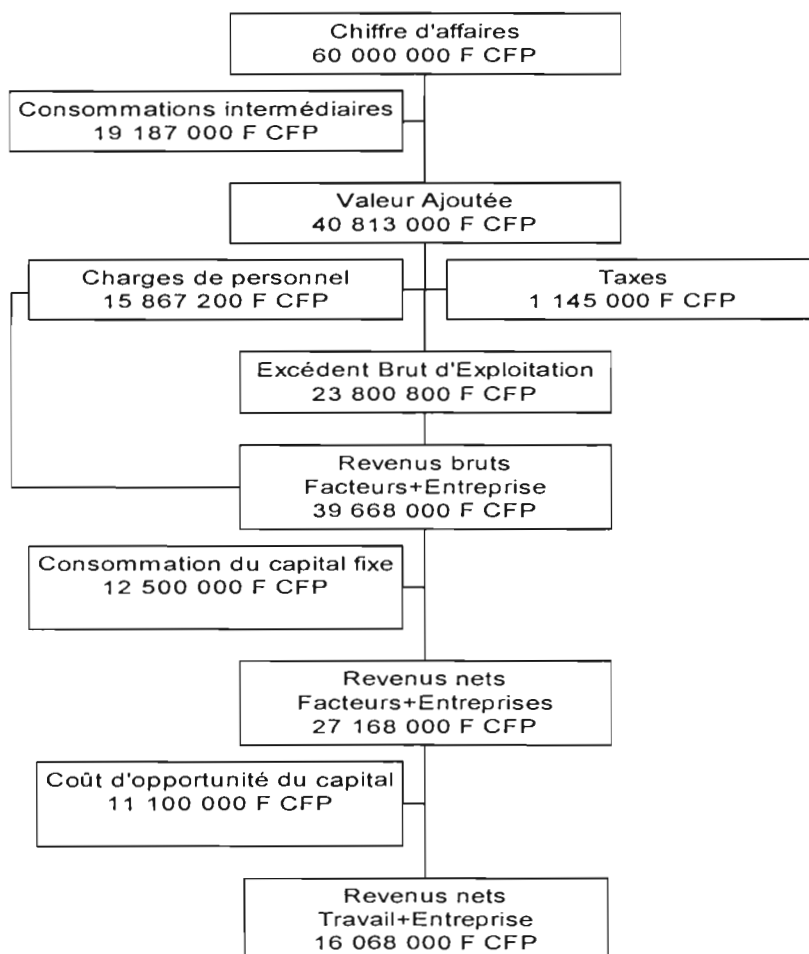
*Tableau 38 : : Compte d'exploitation d'une unité de 25 mètres pêche congelée en Polynésie Française (compte estimatif).*

<b>Comptes d'exploitation</b>	Avec Subvention	Sans Subvention
	1ère Année	1ère Année
<b>Produits d'exploitation</b>	60 000 000	60 000 000
<b>Charges</b>	54 949 200	65 259 200
<u>Frais commun</u>	20 332 000	20 332 000
Carburant	9 500 000	9 500 000
Lubrifiant	475 000	475 000
Glace	2 000 000	2 000 000
Appât	4 620 000	4 620 000
Vivre	1 092 000	1 092 000
Matériel de pêche	1 500 000	1 500 000
Redevance radio	25 000	25 000
Taxes portuaires	1 120 000	1 120 000
<u>Equipage</u>	15 867 200	15 867 200
<u>Total charges proportionnelles</u>	36 199 200	36 199 200
<u>Total charges fixes</u>	26 750 000	28 900 000
Assurance	2 600 000	2 600 000
Carénage+Entretien	2 000 000	2 000 000
Centre de gestion	900 000	900 000
Frais financier	8 000 000	10 000 000
Fonds de garantie	750 000	900 000
Amortissement	12 500 000	12 500 000
<u>Produits exceptionnels</u>	8 000 000	0
<u>Resultats</u>	5 050 800	-5 259 200

Les unités de 25 mètres sont tout comme les mêmes unités qui font de la pêche fraîche juste au seuil de rentabilité (prix de revient d'un kilo de poisson de 275 F CFP/kg) avec l'aide des subventions (tab. 39 et fig. 39). Sans ces aides, elles ne seraient pas rentables.

**Tableau 39 : Estimation du prix de revient d'un kilo de poisson pêché par une unité de 25 mètres en pêche congelée**

Prix de revient	Avec Subvention	Sans Subvention
	1ère Année	1ère Année
Tonnage capture (kg)	200 000	200 000
Nb de jours de mer (JM)	260	260
Rendement (kg/jour de mer)	769	769
Chiffre d'affaires/JM	230 769	230 769
Charges/JM	211 343	250 997
Résultat/JM	19 426	-20 228
Prix de vente ( F CFP/kg)	300	300
Prix de revient (F CFP/kg)	275	324
Résultat (F CFP/kg)	25	-26



**Figure 39 : Quelques indices de performances économiques des unités de 25 mètres en pêche congelée.**

### III.3.4. Analyse

Il est important de rappeler à ce niveau que les résultats indiqués dans le tableau 40 reposent sur la reconstitution d'une comptabilité d'exploitation (qui de plus est simplifiée). La méthode de reconstitution fondée sur des enquêtes auprès des armateurs ne permet pas de prendre en compte tous les détails des produits et charges d'exploitation.

Le passage du chiffre d'affaires à la valeur ajoutée et à l'excédent brut d'exploitation ne change pas de façon significative les performances économiques des différentes unités.

**Tableau 40 : Résumé des performances économiques de 5 catégories d'unités de pêche palangrière.**

	Pêche fraîche				Congelé <sup>53</sup> 25 mètres
	13 mètres	16 mètres	20 mètres	25 mètres <sup>54</sup>	
Nombre de jours de mer	200	210	210	260	260
Prix de revient 1 kg de poisson pêché avec aides (F CFP)	312	271	256	303	275
Prix de revient de 1 kg de poisson pêché sans aide (F CFP)	370	299	282	361	324
Chiffre d'affaires (millions F CFP)	23,5	47,3	53,6	61,3	60
Valeur ajoutée (millions F CFP)	14,9	33,9	40,8	40,5	40,8
Excédent Brut d'Exploitation (millions F CFP)	7,4	19	22,6	21,5	23,8
Revenu net du travail+entreprise (millions F CFP)	8,1	24,5	31,1	16	16,1
Revenu net travail+entreprise/nb de marins (millions F CFP/individu)	1,6	6,1	4,8	2,7	2,7

Au niveau des prix de revient du kilogramme de poisson pêché, les unités de 20 mètres qui limitent au maximum leurs charges d'exploitation par rapport à leur chiffre d'affaires, ceci en effectuant des marées relativement courtes (8 jours) au plus proche du port d'attache (Papeete). L'impact des subventions est primordial pour les unités de 25 mètres (sous réserve que les conditions d'exploitation demeurent les mêmes : prix de vente du poisson et charges).

L'indicateur de revenus nets du travail et de l'entreprise par individu mesure la capacité du navire à rémunérer l'activité des hommes qu'il embarque compte tenu des performances économiques de son exploitation (Boncoeur *et al.*, 1996). Les écarts mesurés par cet indicateur nous montre que les unités de 25 mètres et les unités de 13 mètres sont

<sup>53</sup> Le prix de vente est fixé à 300 F CFP pour les unités qui font du congelé.

<sup>54</sup> L'étude de faisabilité d'un projet de pêche semi-industrielle en Polynésie Française menée par le SEPIA (SEPIA, 1992) avançait des prix de revient de la pêche à la palangre de 350 à 370 F CFP/kg pour les unités de 25m.

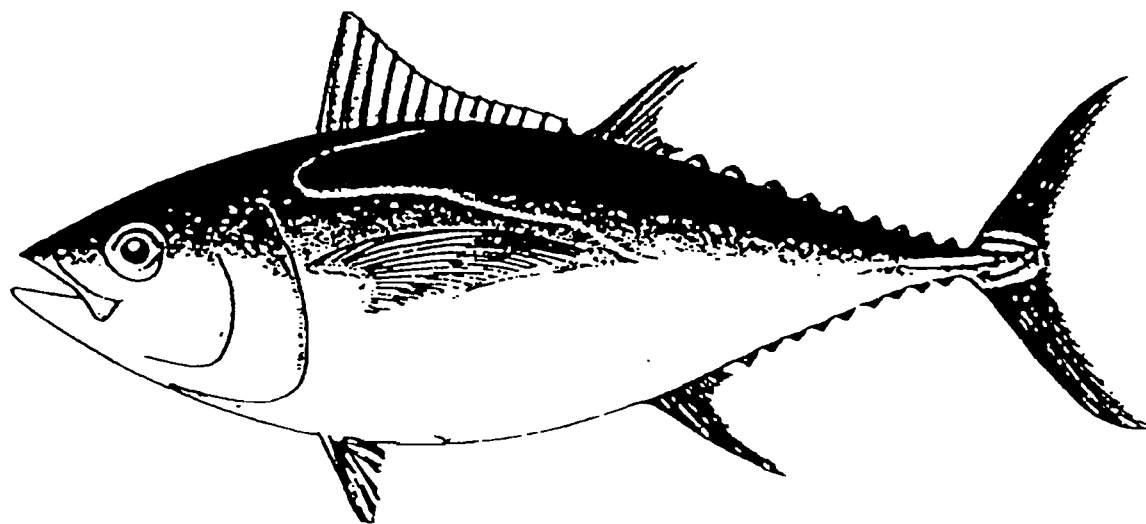


beaucoup moins performantes que les autres. Les bateaux de 16 mètres semblent constituer le juste milieu entre résultat financier et performance économique.

Les 25 mètres sont des bateaux qui peuvent être tout à fait rentable : 200 tonnes de poissons pour l'année est une quantité tout à fait à la portée de ces navires (ce tonnage correspond environ à 200 sets, soit 200 jours de pêche). Malheureusement, beaucoup de problèmes viennent entamer cet état de fait : tout d'abord, certaines unités connaissent de sérieux problèmes mécaniques (surtout pour les unités provenant des chantiers navals fidjiens) ce qui alourdit beaucoup les charges (rubrique : carénage et entretien) et surtout cela immobilise le bateau souvent pendant de longues périodes (les réparations sont souvent longues car les pièces de rechange mettent du temps à être acheminées à Tahiti). Ensuite, ces bateaux ont été confiés à des patrons de pêche qui, dans quelques cas, ne sont pas parvenus à gérer leur bateau (problème de rendement, expérience sur ce type de navire, etc...). Enfin, comme il était indiqué dans le paragraphe précédent, il arrive qu'il se consacre au transport de nacre plutôt qu'à leur activité première, c'est à dire la pêche.

*QUATRIEME  
PARTIE*

Synthèse et  
développement



## IV. SYNTHÈSE ET DÉVELOPPEMENT

Au terme de ce travail, il est maintenant possible de dresser, un panorama de la filière de production « pêche thonière palangrière » en Polynésie Française. Pour cela, dans un premier temps nous avons dressé deux schémas. Un premier synthétise la filière de production au plan quantitatif et résume les données importantes présentées dans la deuxième partie de cette étude. Un second propose une vision qualitative de la filière de production et identifie les facteurs favorables et défavorables actuels pour les diverses branches de cette filière (exportation, transformation, mareyage, distribution). Une analyse prospective de ces schémas pour le futur est proposée. Cette dernière se veut être constructive et identifie des recommandations importantes.

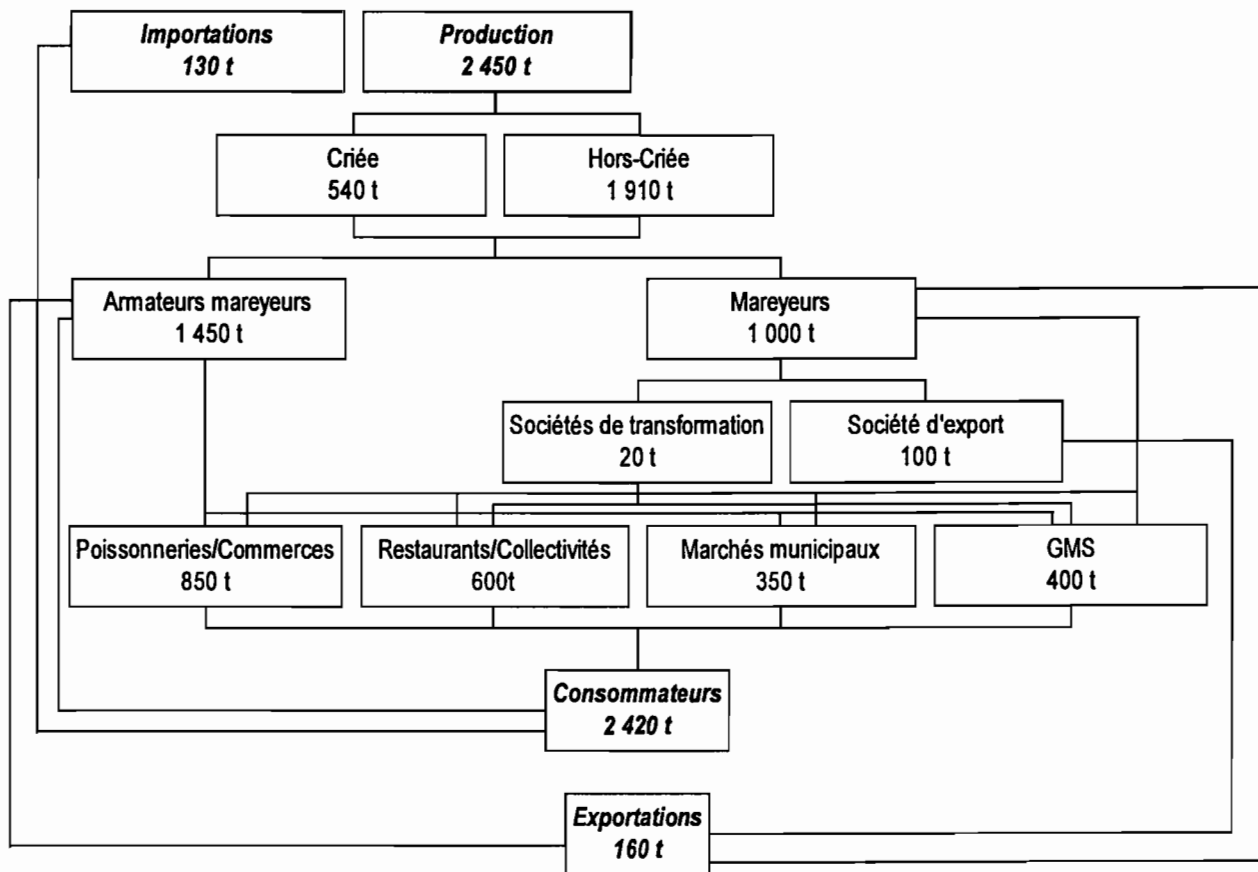
Dans un second temps, nous nous attarderons sur quelques aspects d'ordre socio-économique qui, ont ou qui pourraient, accompagner le développement de la pêche thonière polynésienne. Comme précédemment, des recommandations seront formulées.

### ***IV.1. La filière de production : Aspects quantitatif et qualitatif***

La figure 40 décrit l'état actuel de la filière de production de la pêche thonière palangrière en termes quantitatifs. Ce schéma appelle plusieurs précisions.

L'événement majeur depuis la mise en place de la flottille palangrière est certainement l'absorption par le marché local de l'ensemble de la production. Ce phénomène est d'autant plus remarquable que ce développement ne semble pas avoir conquis la part de marché de la flottille traditionnelle qui cependant n'emprunte pas les mêmes circuits de commercialisation.

La création de la criée au milieu de l'année 1995 a permis, quant à elle, de concentrer la première mise en vente en un même lieu. Le premier avantage est certainement pour les mareyeurs qui trouvent à la criée une place où ils peuvent acheter du poisson selon leurs besoins. Toutefois, cette dernière est beaucoup contournée pour plusieurs raisons : une part plus ou moins importantes des achats des mareyeurs se fait directement auprès des pêcheurs et les armements conservent une partie de la production de leurs navires pour en faire directement la commercialisation.



**Figure 40 : Aspects quantitatifs de la filière « poissons pélagiques » en Polynésie Française (1996)<sup>55</sup>**

La diversification des circuits de commercialisation et de distribution est une réalité. Le métier de grossiste (mareyeur) nécessaire pour proposer à la distribution des apports réguliers et de qualité est maintenant bien ancré dans la filière. La distribution, et donc par voie de conséquence la consommation, ont réagi de façon positive à l'arrivée de ces nouveaux produits.

La mise à l'eau de nouveaux navires devrait permettre d'atteindre en 2003 une production en terme de captures de 11 000 tonnes (soit environ 9 000 tonnes de poisson commercialisable). Une des premières conséquences de ce développement sera certainement une augmentation des tonnages traités par la criée. La construction du nouveau bâtiment de vente permettra d'absorber ce surplus. Par contre, il est difficile de savoir de quelle manière

<sup>55</sup> L'ensemble des chiffres cités dans cette figure sont à prendre avec précautions car il ne s'agit que d'estimations grossières déduites des enquêtes menées auprès des différents acteurs.

vont évoluer les proportions entre les débarquements à la criée et en dehors de celle-ci. Le facteur limitant pour maintenir la proportion de la production qui passe hors criée sera certainement la capacité des armements à traiter eux mêmes les débarquements de leurs navires.

La consommation au niveau local ne devrait pas connaître une évolution importante (elle devrait se stabiliser entre 2 750 et 3 000 tonnes), car elle semble avoir atteint son point de saturation. Une faible évolution devrait être possible grâce au dynamisme de deux secteurs. Tout d'abord, la grande distribution, qui se développe de façon importante actuellement sur le Territoire, présente dans sa logique globale de développement la perspective d'un accroissement de l'offre en produits issus de la pêche thonière. Par ailleurs, les sociétés de transformation pourraient proposer une gamme de produits plus étendue et surtout plus élaborée (plats cuisinés par exemple) ce qui permettrait d'introduire une valeur ajoutée au niveau du marché local. La commercialisation de ce type de produits pourrait de faire essentiellement en grandes surfaces, et dans une moindre mesure par les restaurants. Toutefois, l'ouverture de marchés à l'export pourrait également constituer un point positif pour ces unités de transformation. Certes, les quantités seront limitées, mais si l'offre est originale et satisfaisante du point de vue sanitaire, des marchés peuvent se créer.

Le changement essentiel concernera certainement la branche exportation qui devront atteindre les 6 000 tonnes en 2003. Par voie de conséquence, l'activité d'exportation devrait se généraliser à l'ensemble des mareyeurs mais aussi des armateurs. Compte tenu de la saturation du marché local actuellement, la mise aux normes sanitaires (américaines et européennes) des différentes unités de production (navires, ateliers de mareyage et de transformation) devient une urgente nécessité. Pour répondre aux exigences fluctuantes du marché international, il faudra mettre en place une véritable stratégie d'exploitation de la ressource. Cela permettra de cibler, dans le court terme, les marchés les plus rémunérateurs. L'élaboration de cette stratégie implique une bonne maîtrise de l'engin de pêche, mais aussi une bonne connaissance sur les comportements et la disponibilité de la ressource. De plus, il faudra réduire certains points de blocage (fig. 41) en amont de l'activité qui empêchent souvent à certaines unités de prendre la mer (disponibilité en appâts, en glace, en pièces détachées, etc...).

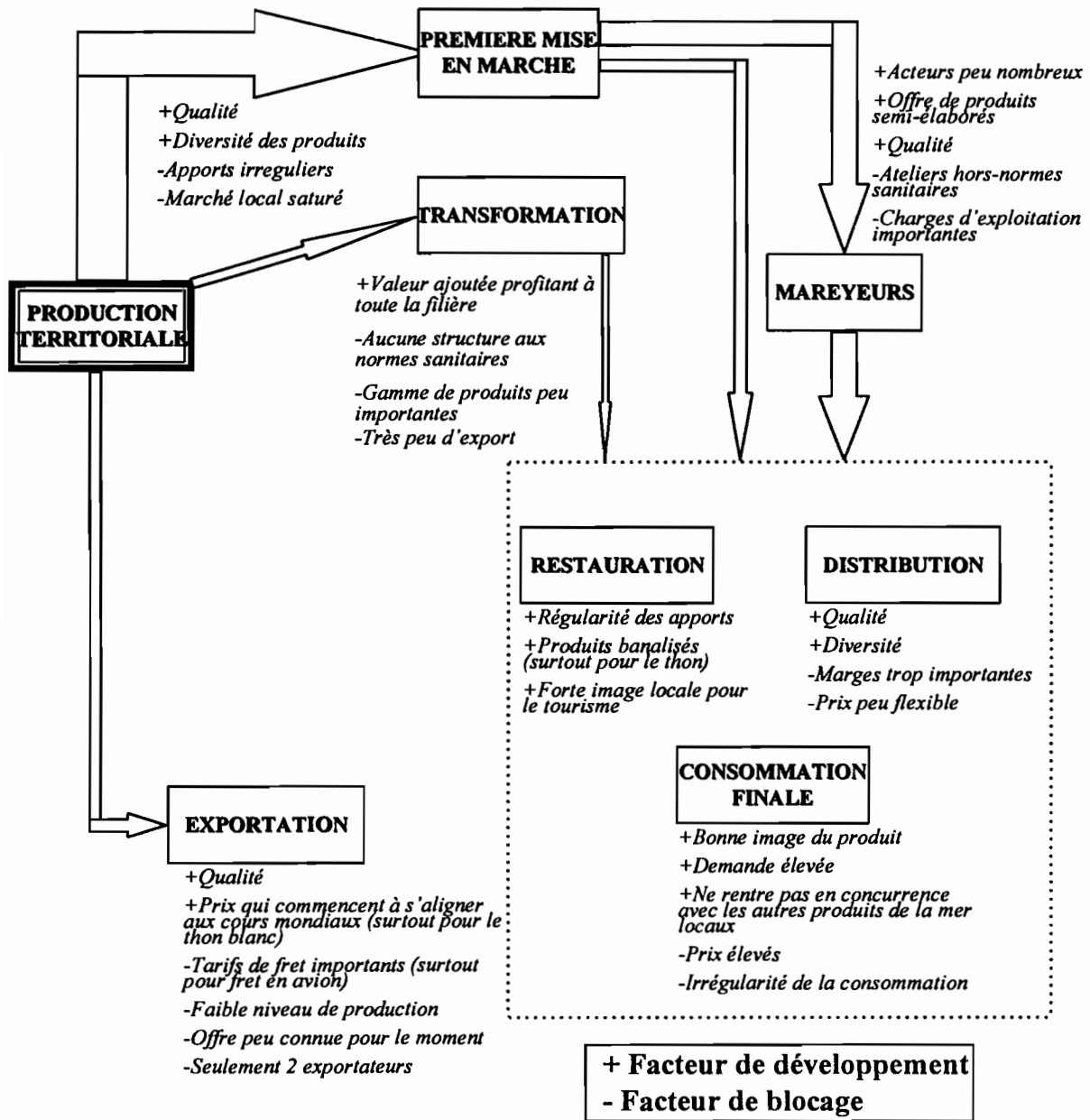


Figure 41 : Aspects qualitatifs de la filière « poissons pélagiques » en Polynésie Française (1996)<sup>56</sup>

Ce sont ces points de blocage, externes à la filière proprement dit, qui vont être développés maintenant.

La figure 42 identifie les points importants à neutraliser dans l'état actuel du développement de cette filière. Ils seront abordés successivement selon leur importance croissante.

<sup>56</sup> Cf. « annexes IV », pages 43 à46.

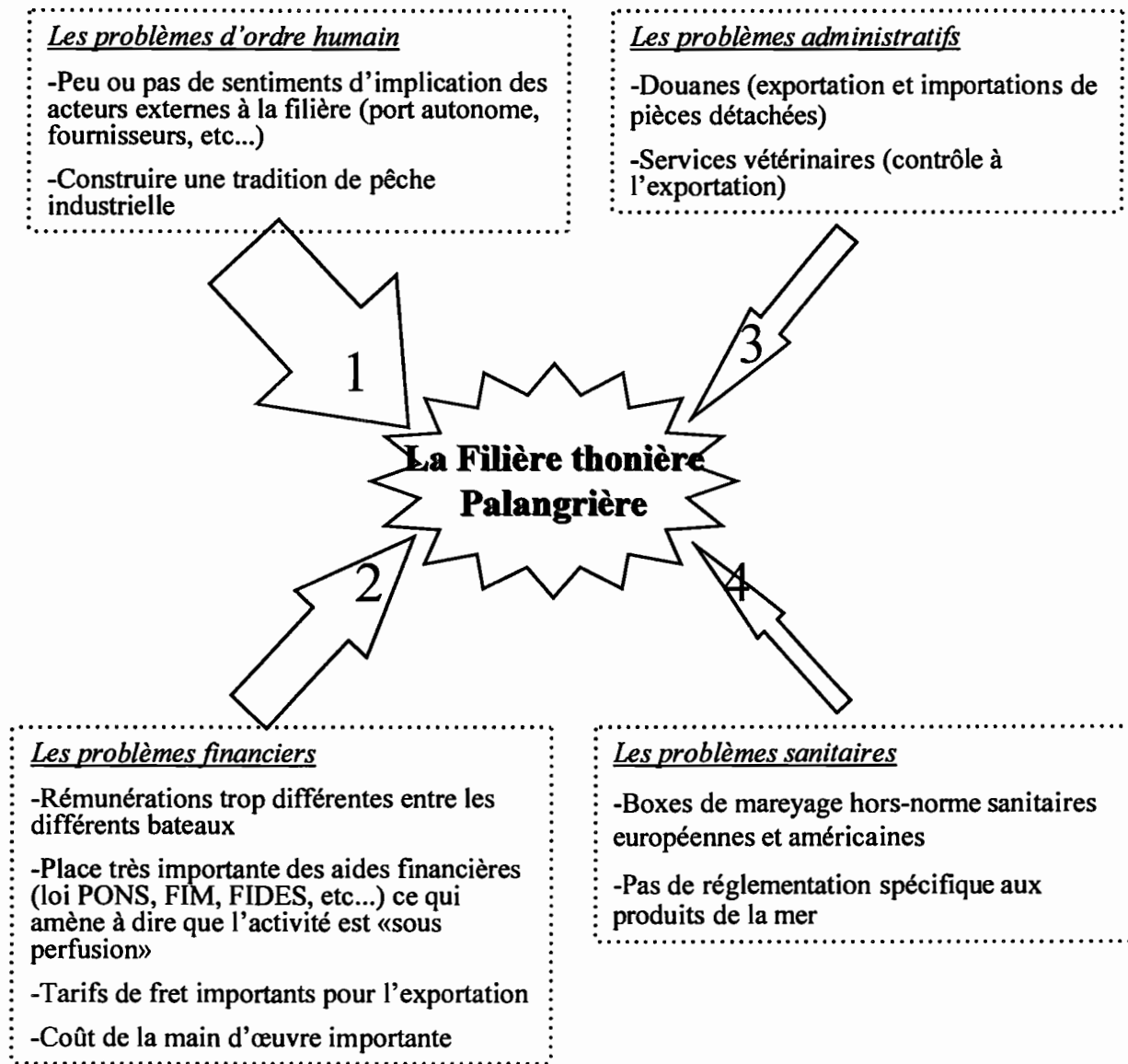


Figure 42 : Les points de blocage dus à des problèmes externes à la filière (1996)<sup>57</sup>

Les problèmes d'ordre sanitaire sont, certes, importants actuellement, mais devraient être rapidement résolus. En effet, la normalisation de cette situation est prévue dans le plan de développement. D'ailleurs, vers le milieu de l'année 1998, les mareyeurs devraient disposer de boxes aux normes sanitaires européennes et américaines.

Les problèmes administratifs ne devraient pas perdurer car l'exportation de poissons commence à avoir une certaine notoriété au sein du Territoire. Par contre, la mise en place d'une législation qui encadrerait spécifiquement les produits de la mer ne peut être envisagée

<sup>57</sup> La taille des flèches est proportionnelle à l'importance du problème.

que dans le moyen terme. Toutefois, elle devrait apporter un plus indéniable pour l'image des produits de la pêche auprès des consommateurs locaux mais aussi au niveau international.

Au niveau de l'environnement financier, il devient primordial d'éviter que perdurent des différences trop importantes de rémunération entre les différentes unités de pêche. Eradiquer ce problème pourrait permettre de résoudre en partie l'instabilité des équipages. Nous avons vu que la plupart des unités pouvaient être rentables sans les aides financières octroyées actuellement (sous réserve que les investisseurs potentiels puissent supporter un poids sensiblement plus important de l'apport personnel). Cette politique d'aide à l'investissement est, dans la conjoncture actuelle, fortement remise en cause. En effet, il faudrait éviter que la pêche palangrière polynésienne se contente d'être une activité « sous perfusion » (cf. « annexes IV », page 49). Autre difficulté, le coût de la main d'œuvre est très important en Polynésie (essentiellement dû à un coût de vie considéré comme un des plus élevés au monde). Cet handicap oblige la pêche thonière polynésienne à s'orienter vers les marchés de haute qualité, où les valeurs ajoutées peuvent être les plus élevées. De ce côté, une réduction des tarifs de fret (surtout pour le poisson frais) envisageable avec l'augmentation des quantités à l'export, permettrait d'affronter plus sereinement un marché mondial très concurrentiel. Enfin, pour réduire le prix de revient du poisson, la mise en place de base avancée revient au goût du jour et notamment aux îles Marquises (près des zones riches en thon obèse). Une étude sur la faisabilité d'un tel projet est en cours actuellement. Elle permettra de déterminer si les investissements importants nécessaires au projet seront bénéfiques à l'activité.

Les problèmes d'ordre humain paraissent actuellement les plus difficiles à résoudre. On constate un manque chronique d'implication de l'ensemble des acteurs de la filière (port autonome, fournisseurs, etc...). Il serait nécessaire de mettre en place une véritable tradition de pêche collective, élément indispensable pour toute activité halieutique de type industriel. Or, la tradition de la pêche polynésienne est artisanale, avec des faibles intrants, cette dernière se caractérisant malheureusement par des sentiments plus individualistes. La nouvelle activité est jeune et il est vraisemblable que les mentalités vont évoluer avec le temps. Toutefois, des efforts particuliers doivent être consentis pour accélérer de l'ensemble des acteurs de la filière (information, formation, sensibilisation).



## **IV.2. Considérations d'ordre socio-économique**

L'activité pêche palangrière a nécessité une véritable remise en cause des mentalités des pêcheurs locaux. D'un autre côté, les répercussions en terme de création d'emplois sont loin d'être négligeables. Faute de temps, ces différents points n'ont pu être analysé dans le détail. Toutefois, nous les jugeons suffisamment importants pour qu'ils soient évoqués dans le cadre de ce travail.

Pour les polynésiens, peuple insulaire qui a toujours eu des relations étroites et privilégiées avec le milieu maritime, le développement d'une activité de pêche de type industriel a profondément modifié l'image traditionnelle du pêcheur local. Une structuration de l'activité, mais surtout un apprentissage ont été nécessaires. Une transition d'un savoir véhiculé traditionnellement par voie orale vers une formation mêlant la théorie et la pratique s'est donc révélée essentielle.

Il a fallut tout d'abord former des hommes à un métier nouveau (la palangre), à gérer des marées plus longues (actuellement, les marées durent d'une semaine à quasiment 1 mois), à bien traiter le poisson. Ce rôle fut dévolu à l'EFAM.

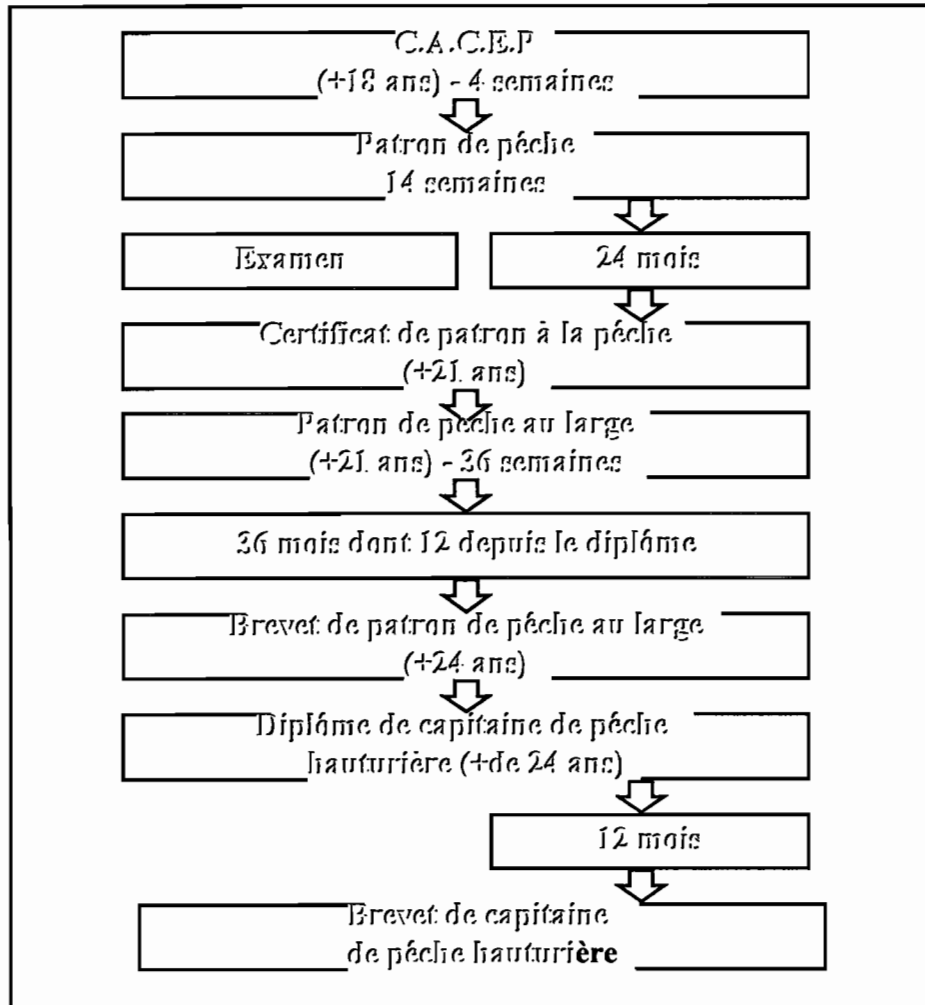
Au départ, il y avait seulement des cours du soir, vite remplacés en 1971 par une école maritime fonctionnant à temps complet sous l'égide des affaires maritimes. En 1980, l'école devient un établissement public par délibération de l'Assemblée Territoriale de Polynésie Française. Une branche « Pêche » existe depuis quelques années (fig. 43) pour pouvoir former notamment des patrons locaux pour les unités hauturières.

Les marins locaux ont vite appris le métier ce qui n'a pas entravé le développement de la flottille. Mais selon les dires de certains, cette formation est venue un peu trop tard, car tout le monde n'est pas apte à rentrer à l'E.F.A.M. et l'enseignement est plutôt d'ordre théorique.

Actuellement, la dernière formation de brevet de capitaine de pêche hauturière n'est pas encore mise en place, ce devrait être chose faite pour la rentrée 1998. L'ensemble de cette formation ne possède pas d'équivalence officielle avec ce que l'on peut trouver en Métropole (capacitaires...), ce qui pour le moment ne pose pas de problème, mais pourrait se révéler fâcheux dans le futur.

Beaucoup de patrons de bonitiers ou de poti marara ont eu des dérogations pour qu'ils puissent commander rapidement les palangriers locaux. Au départ, il a fallu recruter des patrons métropolitains pour assurer le commandement des premiers navires, ce qui a provoqué

un certain malaise dans la communauté des marins polynésiens. Mais aujourd'hui, des patrons locaux les remplacent.



**Figure 43 :** Filière « pêche » de la formation dispensée à l'E.F.A.M.

Le Territoire, les professionnels et la Chambre de commerce ont créé le Fare Tautai (maison à la mer en tahitien, cf. « annexes IV » page 25) dans l'optique de faire découvrir le métier de marins aux jeunes qui sont sans qualification. L'examen d'entrée consiste le plus souvent en un embarquement sur un thonier. Beaucoup abandonnent, mais c'est au moins le gage que ceux qui restent peuvent poursuivre sereinement leur formation afin d'obtenir leur diplôme qui leur permet d'exercer le métier de matelot sur les palangriers. Le plus souvent les diplômés poursuivent leur formation par une ou plusieurs années supplémentaires à l'EFAM.

Ces 2 structures ont permis de répondre à la demande croissante en marins (d'ailleurs, c'était un des points clés du plan de développement et de mise en place d'une flottille

palangrière sur le Territoire). Le ratio idéal serait de pouvoir compter trois équipages pour deux bateaux, ce qui est loin d'être le cas actuellement.

Au départ certains étaient septiques face au projet de mise en place d'une flottille palangrière. Un de leurs arguments avançait le fait que les marins locaux n'accepteraient pas facilement de faire de longues marées (notamment sur les thoniers congélateurs). Avec le recul, il y avait certainement un peu de vrai dans ces propos (les premières années la stabilité des équipages d'une marée à l'autre était plus qu'aléatoire), mais aujourd'hui le problème trouve une tout autre explication. Actuellement la pêche fraîche est nettement plus rentable que la pêche pour le congelé, donc trouver des marins pour partir 2 mois en mer est plutôt difficile, (alors qu'ils peuvent toucher la même rémunération en 1 mois de pêche fraîche en revenant à terre toutes les semaines).

Les relations entre les pêcheurs et certains acteurs de la filière peuvent certaines fois entraîner un point de blocage. Actuellement, il n'existe pas de sentiment de confiance entre les mareyeurs et les pêcheurs ; les derniers dénonçant les grossistes comme des mauvais payeurs. En effet, les mareyeurs mettent un certain temps à payer leurs achats, ce qui met souvent les petites unités dans des situations délicates (car elles sont dans l'obligation de payer cash leurs fournisseurs : gasoil, appâts, etc...). Cette situation se révèle tout aussi délicate lorsqu'elle touche l'unique mareyeur qui exporte en frais actuellement (celui ci se plaint de ne pouvoir satisfaire que 20 % de ses commandes ; une cause est certainement la trop faible production locale mais le fait que ses délais de paiement soient extrêmement longs ne joue pas en sa faveur).

Autre point sensible, la criée qui normalement devrait être un outil à l'entière disposition des pêcheurs et donc répondre à leurs attentes. Malheureusement, les relations sont souvent houleuses avec le personnel de la criée (le port autonome est géré par la CCISM). Un des derniers épisodes concernent la gestion de la tour à glace. Ne produisant plus assez de glaces face à la demande, tout logiquement la CCISM décide d'en installer une nouvelle plus adaptée ; en stoppant la production de la première tour à glace pendant 3 semaines. Ce projet a bien évidemment soulevé le tollé des pêcheurs qui sans glace ne peuvent sortir en mer. Finalement, la production ne fut pas stoppée et la nouvelle structure fut installée. Cet incident est révélateur d'un malaise au sein du port. Les pêcheurs se sentent un peu isolés dans certaines situations auxquelles ils sont confrontés quotidiennement.

En mai 1997, sous l'initiative du ministère de la mer, des rencontres de la pêche hauturière se sont déroulées en présence de l'ensemble des acteurs de la filière (cf. « annexes IV », pages 8 à 21). Les discussions ont tourné autour de 4 thèmes :

- les investissements,
- quel partage pour la ressource ?,
- la professionnalisation,
- la commercialisation.

Ce type de rencontre a permis de faire une mise au point sur la situation actuelle de pêche hauturière en Polynésie. L'accent a été mis sur la nécessité d'exporter une partie de la production (mise en place d'étude de marché pour bien cibler la demande qui existe), de mettre les principaux sites de production et de traitement aux normes sanitaires internationales (ateliers de mareyages essentiellement, mais aussi les usines de transformation) et la nécessité de renouer un véritable dialogue entre les différents acteurs de la filière (c'était le but principal de cette manifestation).

Vu le succès de ces rencontres, il est maintenant prévu quelles soient au programme annuellement. Ces efforts s'inscrivent dans une politique générale d'information. Ce rôle est d'ailleurs confié aux organismes et services concernés par cette activité (EVAAM et SMA).

### ***IV.3. Approches économique et financière***

#### **IV.3.1. Les retombées en terme d'emplois**

Le phénomène est connu, la pêche est une activité qui génère beaucoup d'emplois à terre.

Un travail sérieux et spécifique pourrait permettre de savoir quelles sont réellement les retombées en terme d'emplois. Aujourd'hui, on ne peut donc se fier qu'à des estimations grossières.

L'activité « pêche thonière palangrière » emploie entre 900 et 1 000 marins embarqués. Généralement, les marins sont des jeunes (moins de 35 ans) alors que les patrons de pêche sont généralement des hommes de plus de 40 ans. Les emplois indirects (c'est à dire ceux créés à terre dans l'ensemble de la filière) peuvent être estimés par l'utilisation d'un ratio de 1.8 (des ratios plus élevés sont communément admis).

Emplois directs	: 900
Emplois indirects	: 1 600
Total	: 2 500

La population concernée par cette activité (5<sup>58</sup> pour 1) s'élève donc à près de 12 500 personnes, soit 5.5 % de la population.

En 2003, les emplois directs devraient s'élever à 1000, ce qui portera à près de 3000 les personnes qui seront concernées par l'activité de la flottille palangrière.

#### IV.3.2. Environnement économique de l'activité palangrière

La pêche palangrière polynésienne est une activité fortement subventionnée qui n'aurait pas pu naître sans les nombreuses aides accordées. Or, la conjoncture actuelle remet en cause ces aides (et notamment la loi de défiscalisation dite loi PONS qui est un manque à gagner de plus de 3 milliards de FF par an pour l'Etat français). Il n'est donc pas impossible que les critères retenus pour bénéficier de ces aides ne correspondent plus avec le développement de la pêche hauturière en Polynésie. Réfléchir sur des mesures de rechange serait opportun.

Dans ce cadre là, les travaux de Bernard Poirine paraissent intéressants. Son étude porte sur la macro-économie du Territoire. Actuellement, la Polynésie Française est l'endroit au monde où les taxes douanières sont les plus élevées (en moyenne 43 %), ce qui amène un coût de la vie des plus élevés.

« Pour la première fois dans l'histoire économique mondiale, il est possible de réussir en Polynésie Française une dévaluation sans aucune inflation » sont les propos avancés par Bernard Poirine dans son dernier ouvrage datant de 1996 (Poirine, 1996, fig. 44).

La protection contre la concurrence des importations conférée par une dévaluation de 30 % serait donc équivalente à celle qui résulte d'un droit de douane moyen de 43 % (Poirine, 1996). Dévaluer de 30 % permettrait donc de supprimer une protection douanière moyenne de 43 % sur les prix CAF<sup>59</sup>.

<sup>58</sup> Un foyer polynésien comporte en moyenne 5 personnes (ITSTAT).

<sup>59</sup> CAF : Coût Assurance Fret. C'est le prix de revient des marchandises importées, arrivées sur les quais du port de destination, avant de passer à la douane.

Pourquoi une dévaluation de 30 % a-t-elle le même effet sur les prix des produits importés que 43 % de taxes à l'importation ?

Soit  $X_0$  le taux de change actuel :

$$X_0 = 0.055 \text{ FF/1 F CFP}$$

Soit  $M_f$  la valeur CAF des importations de la Polynésie Française exprimée en FF. La valeur CAF des importations exprimée en F CFP est alors :

$$M_f/X_0 = M_f/0.055 = M_f \times 18.18$$

Soit  $T$  les taxes douanières en F CFP,  $t = T/(M_f/X_0)$  le taux moyen de pression fiscale sur la valeur CAF en F CFP des importations. La valeur des taxes incluses de ces importations, en F CFP est donc :

$$(1+t) M_f/X_0$$

Pour que la valeur des importations en F CFP reste inchangée après la dévaluation et la suppression de toute taxation à l'importation, il faut qu'au nouveau taux de change  $X_1$ , la valeur des importations en F CFP, hors taxes, soit égale à leur valeur à l'ancien taux de change  $X_0$ , taxes incluses :

$$M_f/X_1 = (1+t) M_f/X_0 \text{ soit } X_1/X_0 = 1/(1+t)$$

Comme  $t = 43\% = 0.43$ , on déduit que  $X_1/X_0 = 0.7 = 70\%$ , c'est à dire que le nouveau taux de change  $X_1$  doit être inférieur de 30 % à  $X_0$ . Le nouveau taux  $X_1$  serait donc :

$$X_1 = X_0 \times 0.7 = 0.055 \times 0.7 = 0.0385 \text{ F CFP pour 1 FF.}$$

*Figure 44 : Calcul du taux de dévaluation qui compense la suppression totale des taxes douanières (Source : Poirine, 1996)*

Pour ce qui nous concerne cette théorie nécessiterait une analyse plus détaillée, mais il nous semble qu'elle donne matière à réflexion. En effet dans cette optique, l'activité palangrière s'offrirait une opportunité sans précédent pour le développement de l'exportation. Comme les prix en F CFP ne bougeraient pas, par rapport aux autres devises cela correspondrait à une baisse de 30 % en terme de prix pour l'offre polynésienne sur le marché international. Les conséquences sur les recettes seraient donc plus qu'appréciables. A ce moment là, toutes les unités pourraient être rentables, même sans les aides du type loi PONS. Malheureusement, ce genre d'initiatives semble connaître de forts blocages politiques au niveau local (les seuls personnes à perdre de l'argent dans cette affaire seraient les fonctionnaires locaux qui perdraient une partie de leur salaire indexé, de 1,84 à 1,35).

La distribution pratique actuellement des marges importantes sur certains types de produits (notamment les filets de thons blancs). On est en droit de se demander si les aides accordées à l'activité halieutique du Territoire ne profitent pas essentiellement à la

distribution. En n'appliquant pas des marges raisonnables, elles s'accaparent une part importante de la rémunération qui aurait dû revenir aux pêcheurs.

## CONCLUSION

Sept années d'existence pour la pêche semi-industrielle palangrière en Polynésie Française, c'est peu. Mais cette relative jeunesse n'empêche pas de dresser les premiers bilans. Beaucoup de chemins ont été parcourus depuis 1991. La construction de nombreuses unités, la maîtrise de l'engin de pêche, la formation des marins locaux aux nouvelles techniques, la mise en place des structures nécessaires à cette activité (criée, activité de mareyage, port de pêche, chantier naval, etc...) ne sont que quelques exemples des tâches qui ont été accomplies en si peu de temps. Il reste à affronter ce qui peut paraître le plus difficile : pérenniser et dynamiser l'activité en adoptant maintenant une stratégie de développement bien définie. L'enjeu est simple : satisfaire à court terme la demande d'un marché tout en optimisant la rentabilité des unités de pêche.

L'objectif de production pour l'année 2003 est de 11 000 tonnes de poissons capturés. Au regard de la progression actuelle, on peut penser que ce dernier sera atteint, mais la question est de savoir à quel prix. Dans la conjoncture actuelle les unités les plus rentables sont celles de tailles moyennes (16-20 mètres) qui font des marées relativement courtes (une dizaine de jours au maximum). Cette situation correspond à des exigences momentanées du marché et répond donc à des considérations s'inscrivant dans le court terme. Ces dernières ne seront peut être plus valables dans le futur. Il est donc indispensable que l'outil de production reste polyvalent et surtout qu'il fasse preuve d'une flexibilité suffisante pour faire face aux variations quantitatives et qualitatives des marchés.

Cela implique de maîtriser l'engin de pêche et d'optimiser les stratégies de pêche en fonction de la ressource ciblée. Actuellement, les principales captures sont constituées de thons blancs. Ces résultats sont souvent dû à un mauvais choix de la stratégie de pêche à employer, par manque de connaissance du milieu et de la ressource. Le programme de recherche ECOTAP devraient apporter certaines réponses en matière de distribution et de comportement des thonidés. A terme, les pêcheurs pourront mieux cibler leurs prises et satisfaire la demande des marchés internationaux.

Une stratégie au niveau des différents acteurs situés en aval de l'activité pêche devra s'établir. Le marché local atteint cette année son point de saturation. L'exportation devient donc une nécessité si on veut éviter des invendus. Malheureusement, les quantités disponibles sont peu importantes ce qui freine son développement. Pour faire face, il devient nécessaire de



mettre l'accent sur la promotion de l'offre polynésienne sur le marché mondial des produits de haute qualité. La mise en place d'un label polynésien serait un gage de réussite indéniable. Il permettrait de mettre en avant le produit originaire de Polynésie et de garantir en même temps sa qualité.

Enfin, il faut insister sur le fait que la filière de la pêche palangrière doit former un « tout » homogène, ce qui permettra de limiter au maximum les contraintes. Pour cela, il faut que l'ensemble des acteurs de cette filière se rendent compte des exigences et des besoins des autres, afin d'harmoniser leurs relations. Il faut construire une tradition de pêche industrielle, ce qui n'est pas simple en si peu de temps il faut bien l'avouer.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Abbes R., Asine A., Bach P., Le Bourges A., Josse E., Wendling B., 1995. Campagne ECOTAP - Etude du COmportement des Thonidés par l'Acoustique et la Pêche à la palangre en Polynésie Française - Rapport définitif. Programme conjoint EVAAM/IFREMER/ORSTOM, Rapport définitif de la campagne du 22 juin au 18 août 1993, 157p.

Anonyme, 1988. Présentation d'un projet intégré de pêche industrielle - Août 1988. Gouvernement du Territoire de Polynésie Française, 39p. *mimeo*

Anonyme, 1989. Proposition de financement au fonds européens de développement VIième F.E.D. - Programme de développement flottille de pêche hauturière - Juin 1989. Gouvernement du Territoire de Polynésie Française, 65p. *mimeo*.

Anonyme, 1992. Etude de la faisabilité d'un projet de pêche semi-industrielle en Polynésie Française. Ministère de l'équipement, de l'aménagement et de l'urbanisme, de l'énergie et des ports, SEPIA International, 298p.

Anonyme, 1997a. Total des ventes mensuelles (en valeur et en quantité) à la criée de Papeete - données de juillet 1995 à mars 1997. Chambre de Commerce, de l'Industrie et du Service des Métiers, 20p. *mimeo*

Anonyme, 1997b. Economic overview of the tuna fishery. Tenth standing committee on tuna and billfish ; 16-18 juin 1997, Nadi, Fidji, 7p. *mimeo*

Bartoo N. & Forman T. J., 1994. A review of biology and fisheries for North Pacific albacore (*Thunnus alalunga*). Pp 173-187 in Shomura R. S., Majkowski J., Langi S. (Eds) : Interactions of Pacific tuna fisheries, Volume 2, Papers on biology and fisheries, *FAO Fish. Tech. Pap.*, 336/2.

Bonnet C., 1996. Le marché du thon yellowfin surgelé pour la consommation directe sur la côte Ouest des États-Unis. Centre Français du Commerce Extérieur, 262p.

Chabanne J., Abbes R., Josse E., 1993a. La pêche bonitière des thonidés de surface en Polynésie Française de 1986 à 1992. Centre ORSTOM de Tahiti, *Notes et doc. d'Océanogr.*, N°41, 51p.

Chabanne J., Abbes R., Josse E., 1993b. La pêche palangrière asiatique dans la Z.E.E. de Polynésie Française - Analyse des données disponibles pour la période 1984 - 1992. Centre ORSTOM de Tahiti, *Arch. d'Océanogr.* N°93.04, 28p.

Collette B.B. & Nauen C.E., 1983. FAO species catalogue. Vol. 2. Scombrids of the world. An annotated and illustrated catalogue of tunas, mackerels, bonitos and related species known to date. *FAO Fish. Synop.*, (125) Vol. 2, 137p.

Compagno L.J.V., 1984. FAO species catalogue. Vol. 4. Sharks of the world. An annotated and illustrated catalogue of sharks species known to date. Part 1. Hexanchiformes to Lamniformes. *FAO Fish. Synop.*, (125) Vol. 4, Pt. 1., 249p.

EVAAM, 1997. La pêche thonière en 1996. Etablissement de Valorisation des Activités Aquacoles et Maritimes, Service pêche, 9p. *mimeo*

ITSTAT, 1991. Points forts de la Polynésie Française - Spécial indice des prix de détail à la consommation - N° de janvier, février, mars, avril, mai, juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre, décembre. Institut Territorial de la Statistique, 48p.

ITSTAT, 1992. Points forts de la Polynésie Française - Spécial indice des prix de détail à la consommation - N° de janvier, février, mars, avril, mai, juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre, décembre. Institut Territorial de la Statistique, 48p.

ITSTAT, 1993. Points forts de la Polynésie Française - Spécial indice des prix de détail à la consommation - N° de janvier, février, mars, avril, mai, juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre, décembre. Institut Territorial de la Statistique, 48p.

ITSTAT, 1994. Points forts de la Polynésie Française - Spécial indice des prix de détail à la consommation - N° de janvier, février, mars, avril, mai, juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre, décembre. Institut Territorial de la Statistique, 48p.

ITSTAT, 1995. Points forts de la Polynésie Française - Spécial indice des prix de détail à la consommation - N° de janvier, février, mars, avril, mai, juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre, décembre. Institut Territorial de la Statistique, 48p.

ITSTAT, 1996. Points forts de la Polynésie Française - Spécial indice des prix de détail à la consommation - N° de janvier, février, mars, avril, mai, juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre, décembre. Institut Territorial de la Statistique, 48p.

ITSTAT, 1997. Points forts de la Polynésie Française - Spécial indice des prix de détail à la consommation - N° de janvier, février, mars, avril, mai, juin. Institut Territorial de la Statistique, 24p.

Gravier F., 1994. Regards - Méthodes et résultats de l'ITSTAT - Le commerce en Polynésie Française. Huart D. (éd.), ITSTAT, 123p.

Knockaert C., 1990. Le fumage du poisson. 4<sup>ème</sup> édition, IFREMER, Brest, 174p.

Knockaert C., 1997. Valorisation de la pêche en Polynésie Française -1997-. IFREMER, 88p.

Lerosier S. & Guilbert E., 1994. Étude sur la possibilité de valorisation du thon. Rapport IUT/TECHMER - E.V.A.A.M. tome I, 61p.

Miyabe N., 1994. A review of the biology and fisheries for bigeye tuna, *Thunnus obesus*, in the Pacific Ocean. pp 207-243 in Shomura R.S., Majkowski J. & Langi S. (Eds) : Interactions of Pacific tuna fisheries, Volume 2, Papers on biology and fisheries, FAO *Fish. Tech. Pap.*, 336/2.

Moarii G. & Leproux F., 1996. The drop stone technique used by artisanal fishermen in French Polynesia. SPC Fish Aggregating Device, 1 : 16-18.

Municipalité de Papeete, 1992. Etat indiquant le poids ou le nombre de certains produits vendus au marché municipal de Papeete - Année 1992. Commune de Papeete, 6p.

Municipalité de Papeete, 1993. Etat indiquant le poids ou le nombre de certains produits vendus au marché municipal de Papeete - Année 1993. Commune de Papeete, 6p.

Municipalité de Papeete, 1994. Etat indiquant le poids ou le nombre de certains produits vendus au marché municipal de Papeete - Année 1994. Commune de Papeete, 6p.

Municipalité de Papeete, 1995. Etat indiquant le poids ou le nombre de certains produits vendus au marché municipal de Papeete - Année 1995. Commune de Papeete, 6p.

Municipalité de Papeete, 1996. Etat indiquant le poids ou le nombre de certains produits vendus au marché municipal de Papeete - Année 1996. Commune de Papeete, 6p.

Municipalité de Pirae, 1992. Etat indiquant le poids du poisson et des crustacés vendus au marché municipal de Pirae - janvier, février, mars, avril, mai, juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre, décembre. Commune de Pirae, 12p.

Municipalité de Pirae, 1993. Etat indiquant le poids du poisson et des crustacés vendus au marché municipal de Pirae - janvier, février, mars, avril, mai, juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre, décembre. Commune de Pirae, 12p.

Municipalité de Pirae, 1994. Etat indiquant le poids du poisson et des crustacés vendus au marché municipal de Pirae - janvier, février, mars, avril, mai, juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre, décembre. Commune de Pirae, 12p.

Municipalité de Pirae, 1995. Etat indiquant le poids du poisson et des crustacés vendus au marché municipal de Pirae - janvier, février, mars, avril, mai, juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre, décembre. Commune de Pirae, 12p.

Municipalité de Pirae, 1996. Etat indiquant le poids du poisson et des crustacés vendus au marché municipal de Pirae - janvier, février, mars, avril, mai, juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre, décembre. Commune de Pirae, 12p.

Nakamura I., 1985. FAO species catalogue. Vol. 5. Billfishes of the world. An annotated and illustrated catalogue of marlins, sailfishes, spearfishes and swordfishes known to date. *FAO Fish. Synop.*, (125) Vol. 5, 65p.

Poirine B., 1994. Tahiti : la fin du paradis ? L'Harmattan, Paris, ISBN 2 - 907776 - 07 - X, 162p.

Poirine B., 1996. Tahiti - Stratégie pour l'après-nucléaire- De la rente atomique au développement. 2<sup>e</sup> éd., l'Harmattan, Paris, ISBN 2 - 7384 - 4670 - 1, 261p.

Rozier B., 1993. Etat de la filière pêche hauturière et avant-projet de conserverie de thon au naturel en Polynésie Française. Mémoire de Master européen en aménagement et gestion des productions aquatiques, Université des Sciences et Techniques du Languedoc - Centre Régional Universitaire de la Formation Permanente, Montpellier, 149p.

SAE, 1996. Observatoire de la consommation - Rapport de synthèse. Service des Affaires Économiques, 12p. *mimeo*

SAE, 1997. Observatoire de la consommation - Rapport de synthèse Avril 1997. Service des Affaires Économiques, 27p. *mimeo*

SMA, 1993. Bulletin statistique du secteur de la mer - Année 1991. Ministère de la Mer, Service de la Mer et de l'Aquaculture, 97p.

SMA, 1994. Bulletin statistique du secteur de la mer - Année 1992. Ministère de la Mer, Service de la Mer et de l'Aquaculture, 98p.

SMA, 1995. Bulletin statistique du secteur de la mer - Année 1993. Ministère de la Mer, Service de la Mer et de l'Aquaculture, 106p.

SMA, 1996. Bulletin statistique du secteur de la mer - Année 1994. Ministère de la Mer, Service de la Mer et de l'Aquaculture, 112p.

SMA, 1997a. Bulletin statistique du secteur de la mer - Année 1995. Ministère de la Mer, Service de la Mer et de l'Aquaculture, 110p.

SMA, 1997b. Bulletin statistique du secteur de la mer - Année 1996. Ministère de la Mer, Service de la Mer et de l'Aquaculture, 50p. *mimeo*

SPC, 1993. South Pacific Commission tuna fishery yearbook 1992. Lawson (Ed), SPC, Tuna and Billfish Assessment Programme, 85p.

SPC, 1995. South Pacific Commission tuna fishery yearbook 1994. Lawson (Ed), SPC, Tuna and Billfish Assessment Programme, 89p.

SPC, 1996. South Pacific Commission tuna fishery yearbook 1995. Lawson (Ed), SPC, Tuna and Billfish Assessment Programme, 92p.

SPC, 1997. Répertoire des pêches de la SPC. 163p. CPS (Ed), Nouméa, Nouvelle Calédonie, ISBN 982 - 203 - 532 - 2, 126p.

Stein A., Teumere V., Blandeau O., Sibille N., 1995. La pêche palangrière en 1994 - Analyse des données de pêche disponibles dans la base de données de l'E.V.A.A.M. *Doc. Dactyl.*, E.V.A.A.M., Tahiti, 92p.

Stein A., Teumere V., Blandeau O., Sibille N., 1996. La pêche palangrière en 1995 - Analyse des données de pêche disponibles dans la base de données de l'E.V.A.A.M. *Doc. Dactyl.*, E.V.A.A.M., Tahiti, 95p.

Suda A. & Schaefer M. B., 1965. General review of the Japanese tuna long-line fishery in the eastern tropical Pacific Ocean 1956-1962. *Bull. IATTC*, 9(6) : 307-462.

Suzuki Z., Tomlinson P.K., Honma M., 1978. Population structure of Pacific yellowfin tuna. *Bull. IATTC*, 17(5) : 273-441.

Suzuki Z., 1994. A review of the biology and fisheries for yellowfin tuna, *Thunnus albacares*, in the Pacific Ocean. pp 108-137 in Shomura R.S., Majkowski J. & Langi S. (Eds) : Interactions of Pacific tuna fisheries, Volume 2, Papers on biology and fisheries, FAO *Fish. Tech. Pap.*, 336/2.

Tomlinson P.K. & Honma, 1978. Population of yellowfin tuna. *Inter. Amer. Trop. Tuna Comm., Bull.*, 17(5) : 273-441.

Wild A. & Hampton J., 1994. A review of the biology and fisheries for skipjack tuna, *Katsuwonus pelamis*, in the Pacific Ocean. pp 1-51 in Shomura R.S., Majkowski J. & Langi S. (Eds) : Interactions of Pacific tuna fisheries, Volume 2, Papers on biology and fisheries, FAO *Fish. Tech. Pap.*, 336/2.



## CARNET D'ADRESSES

### **Armement Coopératif de Polynésie**

Armement  
Siège EVAAM  
Tél. : 57.13.50  
Contact : Le Boucher Gilles

### **Armement Coopératif des Pêcheries Polynésiennes**

Armement  
  
Tél. : 83.88.79  
Contact : Tessier Jacques

### **Casino**

Société de commercialisation de détail  
Paofai  
Papeete  
Tél. : 43.70.40

### **Centre de formation aux métiers de la mer (« fare tautai »)**

B.P. 9080  
Motu Uta, CMP  
Papeete  
Tél. : 43.77.53  
Fax : 45.39.09  
Contact : Martinez Jean-Claude

### **Centre Frigorifique du Pacifique**

Société de production et de négoce  
Motu Uta  
Papeete  
Tél. : 42.17.49  
Fax. : 43.30.56  
Contact : Moarii Georges

### **Compagnie des Clippers du Pacifique Sud**

Armement et société de commercialisation  
Fare Ute  
Papeete  
Tél. : 50.82.00  
Contact : Favy Claude  
**Compagnie des Long Liners**

Lot. Taapuna n°44  
Punaauia  
Tél. : 45.30.16

**Continent Arue**

Société de commercialisation de détail  
PK 4,5 c/mont  
Arue  
Tél. : 45.42.22

**Continent Punaauia**

Société de commercialisation de détail  
PK 8.3  
Punaauia  
Tél. : 43.25.32

**Coopérative des pêcheurs professionnels de poti marara**

PK 4,5  
Arue  
Tél. : 41.26.52  
Contact : Deane Jacques

**Ecole de formation et d'apprentissage maritime (efam)**

B.P. 495  
Papeete  
Tél. : 43.98.72  
Fax : 45.39.05  
Contact : Videau Bruno

**Etablissement pour la Valorisation des Activités Aquacoles et Maritimes (EVAAM)**

B.P. 20  
Papeete  
Tél. : 42.81.48

**Fumoir de Tahiti**

Société de transformation de poissons  
PK 27,5 c/mont  
Paea  
Tél. : 43.95.55  
Contact : Iorss Abel

**I.D. Pêche**

Armement  
PK 4,5 c/mer  
Tél. : 41.39.66  
Fax : 43.17.18  
Contact : Itchner Nelson

**I.D. Valorisation**

Société de transformation de poissons  
PK 4,5 c/mer  
Tél. : 41.39.66  
Contact : Gaboriaud Patrice

**Mékathon**

Société de négoce et de commercialisation de poissons  
Fare Ute Port de Pêche  
Papeete  
Tél. : 42.79.57 (portable : 77.78.47)  
Contact : Marguiraut Yann

**Pacifique Aquaculture Service**

Société de négoce et d'exportation de poissons - Importation d'appâts  
PK 9.2 c/mer  
VAIRAO  
Tél. : 57.07.99  
Contact : Virmaux Jean-François

**Poissonnerie Michel**

Société de négoce et de commercialisation de poissons  
Quai de thoniers  
Papeete  
Tél. : 45.38.00

**S.A. Les thoniers de Tahiti**

Box n°3  
Tél. : 58.30.43  
Contact : Daviaux Claude

**Service de la Mer et de l'Aquaculture**

B.P. 20.704  
Papeete  
Tél. : 43.93.14

**Tahiti Nui Product**

Société de négoce, de commercialisation et d'exportation de poissons  
Fare Ute Port de Pêche  
Papeete  
Tél. : 42.36.77  
Contact : Colombatto Michel

**Tallassa**

Armement, société de négoce et de commercialisation  
PK 3,5  
Arue  
Tél. : 41.29.63  
Fax : 42.05.10  
Contact : Teanotoga Joseph

**Tropic**

Société de commercialisation détail  
BP 5007  
Pirae  
Tél. : 42.24.24

**Vini Vini Long Line Product**

Société de négoce et de commercialisation de poissons  
Quai des thoniers  
Papeete  
Tél. : 48.30.49 (portable : 77.72.89)  
Contact : Ching Francis

**Yinket**

Société de commercialisation de détail

Titioro

Papeete

Tél. :42.59.18

## ANNEXES

### *Annexes I : Arrêtés et délibérations*

- Arrêté n°583 s. daté du 9 avril 1954
- Délibération n°77-116 daté du 14 octobre 1977
- Arrêté n°746 ER daté du 5 octobre 1978
- Arrêté n°747 ER daté du 5 octobre 1978
- Arrêté n°547 CM daté du 25 mai 1990
- Délibération n°95-79 AT daté du 23 mai 1995
- Arrêté n°719 CM daté du 10 juillet 1996
- Projet d'arrêté

### *Annexes II : Planches de poissons*

- Thon obèse
- Thon blanc ou germon
- Bonite
- Thon à nageoires jaunes
- Marlin rayé
- Marlin bleu
- Espadon
- Marlin noir
- Requin mako
- Saumon des dieux
- Thazard
- Mahi mahi ou daurade coryphène

### *Annexe III : Questionnaires*

- Auprès des poissonneries et des GMS
- Auprès des mareyeurs
- Auprès des armements
- Auprès des entreprises de transformation

### *Annexes IV : Revue de presse*

ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE AGRONOMIQUE DE RENNES

DÉPARTEMENT ENVIRONNEMENT ET EXPLOITATION  
DE RESSOURCES NATURELLES

Laboratoire Halieutique

---

MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDE  
POUR L'OBTENTION DU DIPLÔME D'AGRONOMIE APPROFONDIE  
OPTION HALIEUTIQUE

LA FILIERE DE PRODUCTION  
DE LA PECHE THONIERE PALANGRIERE  
EN POLYNESIE FRANCAISE :  
EVOLUTION ENTRE 1991 ET 1996  
-ANNEXES-

Vol. : II

PRÉSENTÉ PAR : Erwan ROUDAUT  
SOUTENU LE : 24 septembre 1996

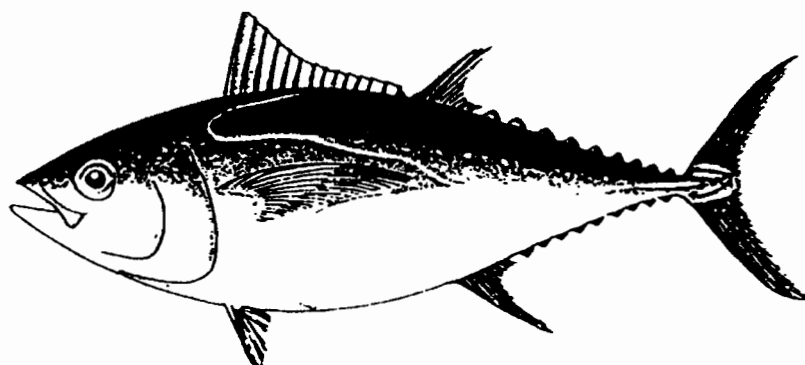
DEVANT LE JURY :

Mr BOUDE J.P., ENSAR, Halieutique  
Mr GASCUEL D. ENSAR, Halieutique  
Mr ABBES R., IFREMER, Ressources Halieutiques

LABORATOIRE D'ACCUEIL :

Antenne IFREMER  
ORSTOM  
BP 529 Papeete TAHITI  
POLYNESIE FRANCAISE

# ANNEXES I



Arrêté n°583 s datant du 9 avril 1954.....	Page 1
Délibération n°77-116 datant du 14 octobre 1977.....	Page 5
Arrêté n°746 datant du 5 octobre 1978.....	Page 12
Arrêté n°747/ER.....	Page 18
Arrêté n°547 CM.....	Page 26
Délibération n°95-79 AT datant du 23 mai 1995.....	Page 28
Arrêté n°719 CM datant du 10 juillet 1996.....	Page 29
Projet d'arrêté sur la réglementation des navires de pêche pour l'exportation.....	Page 34



ARRETE n° 583 s., réglementant l'hygiène et la salubrité publiques dans les Etablissements français de l'Océanie.

(Du 9 avril 1954)

Le Gouverneur des Etablissements français de l'Océanie, Chevalier de la Légion d'Honneur,

Vu le décret organique du 28 décembre 1885 concernant le gouvernement du territoire et les actes modificatifs subséquents ;

Vu la loi du 15 février 1902 relative à la protection de la santé publique ;

Vu les décrets du 20 mai 1910, 30 juin et 2 septembre 1914, 8 avril 1930, relatifs à la protection de la santé publique dans les Etablissements français de l'Océanie ;

Vu l'arrêté du 1er juillet 1938 organisant un service d'hygiène et de prophylaxie publique dans les E.F.O. ;

Vu l'arrêté n° 2204 a.g.f., du 31 décembre 1938 réglementant l'hygiène et la salubrité publique ;

Vu l'arrêté n° 1085 j., du 5 octobre 1949 portant modification des articles 132 et 133 de l'arrêté du 31 décembre 1938 et rapportant l'article 134 dudit arrêté réglementant l'hygiène et la salubrité dans les E.F.O. ;

Vu le décret n° 48/1719 du 10 novembre 1948 portant modifications au décret du 20 mai 1910, relatif à la protection de la santé publique dans les E.F.O. ;

Vu l'avis du comité d'hygiène et de salubrité publique réuni les 20 et 23 octobre 1953 ;

Sur la proposition du chef du service de santé ;

Le conseil privé consulté dans sa séance du 23 février 1954,

Arrête :

#### TITRE I

#### PROPHYLAXIE DES MALADIES TRANSMISSIBLES

##### Section 1. — Dispositions générales :

Article 1er. — En vertu de l'article 1 et 4 du décret susvisé du 20 mai 1910, les précautions à prendre pour prévenir ou faire cesser les maladies transmissibles énumérées dans les arrêtés ministériels du 7 janvier 1902, 7 février 1911 et 14 août 1917 sont déterminées de la façon suivante :

Art. 2. — La déclaration à l'autorité publique de tout cas de l'une de ces maladies est obligatoire pour tout médecin civil ou militaire et toute sage-femme qui en constatent l'existence.

Art. 3. — En cas d'urgence, c'est-à-dire d'épidémie ou d'un danger imminent pour la santé publique, le chef de service de santé propose l'application de toutes mesures prophylactiques utiles, y compris, le cas échéant, la vaccination.

Ces mesures sont, s'il y a lieu, sanctionnées par un arrêté du chef du territoire après avis du comité d'hygiène et de salubrité publique.

L'arrêté doit spécifier les conditions et moyens financiers d'exécution des mesures envisagées.

L'arrêté prévu au présent article est immédiatement exécutoire.

##### Section 2. — Isolement :

Art. 4. — L'isolement et la désinfection sont obligatoires pour tous les malades atteints de l'une des affections suivantes : le typhus exanthématique — la variole — la scarlatine — la diphtérie — le choléra — la peste — la fièvre jaune — les infections puerpérales — la rougeole —

A. ARRETE n° 582 s.s., autorisant M. Etienne Pugibet à installer une savonnerie à Punaauia.

(Du 9 avril 1954)

LE GOUVERNEUR DES ETABLISSEMENTS FRANÇAIS DE L'OCEANIE, CHEVALIER DE LA LEGION D'HONNEUR.

Vu le décret organique du 28 décembre 1885 concernant le gouvernement du territoire et les actes modificatifs subséquents ;

Vu le décret du 10 mai 1882 sur les Etablissements dangereux, insalubres et incommodes à la Guadeloupe, rendu applicable dans les Etablissements français de l'Océanie par décret du 21 juin 1887 ;

Vu la demande formulée par M. Etienne Pugibet et les résultats de l'enquête de commodo et incommode ouverte du 1er mars au 15 mars 1954 ;

Vu l'avis favorable émis par le comité d'hygiène,

ARRÊTE :

Article 1er. — M. Etienne Pugibet, demeurant à Punaauia, est autorisé à installer sur sa propriété sise à Punaauia, une savonnerie.

Art. 2. — Le présent arrêté sera enregistré, communiqué et publié partout où besoin sera.

Papeete, le 9 avril 1954

R. PETITBON.

de la chambre froide. L'entreposage des viandes fraîches ou à décongeler, ne devra jamais excéder en tonnage le cinquième du volume de la libre de réfrigération.

DISPOSITIONS GÉNÉRALES AUX CULTURES MARAÎCHÈRES ET POTAGÈRES

Art. 79.— L'emploi de déjections humaines et porcines sous quelque forme que ce soit, est interdit comme engrais sur les cultures maraîchères et potagères destinées à la consommation de l'homme et des animaux.

TITRE VI

MESURES DE PROTECTION DES DENRÉES ALIMENTAIRES DESTINÉES À LA VENTE

Section 1.— Prescriptions générales :

Art. 80.— Les locaux de vente ou de conservation des denrées alimentaires doivent être tenus en état de propreté. Le balayage à sec y est interdit. Le sol y devra être revêtu d'un enduit imperméable : dalles, carreaux, céramique, etc... soigneusement jointoyés pour en permettre un usage fréquent. Aucun entreposage d'essence, de pétrole, de benzine, de naphte, d'alcools ou autres liquides volatils n'y sera toléré.

Art. 81.— Les locaux ou remisés servant de réserves aux denrées alimentaires invendues ou stockées ne devront en aucun cas contenir de soupentes ou servir de chambre à coucher. L'accès des animaux y est interdit. Ces réserves ou réserves à denrées périssables seront tenues dans un état de propreté parfaite. Obligatoires pour chaque magasin de vente, elles seront réservées aux marchandises de consommation courante, à l'exclusion des produits de transformation tels que le coprah qui devront être entreposés dans des hangars ou entrepôts spéciaux. Tous ces locaux, magasins, resserres ou entrepôts seront argement aérés et ventilés et protégés contre la poussière et les mouches par un dispositif efficace.

Art. 82.— Le déballage à même le sol des denrées alimentaires de quelque nature qu'elles soient et qu'elles fassent ou non l'objet d'une cuisson préalable à leur consommation, est interdit. Aucun étalage ne devra être établi à une distance du sol inférieure à 80 centimètres.

Art. 83.— Les denrées alimentaires liquides ou solides dont la consommation n'est pas nécessairement précédée d'une cuisson, doivent être protégées de façon efficace contre les causes permanentes de pollution (poussière, boue, etc...) et contre les causes accidentelles de souillures telles que le contact avec mouches, insectes, etc... En conséquence, est interdite l'exposition à l'air libre de toutes les denrées alimentaires liquides et solides ci-dessus définies.

Ces denrées ne doivent être manipulées, chez le marchand, que par ceux qui les vendent. Il est interdit à toute personne étrangère au personnel de les toucher. Les articles cuits ne seront pas saisis avec les mains. Les gâteaux, pâtisseries, confiseries, fruits secs ou confits etc... seront exclusivement pris avec des pelles ou pinces réservées à cet usage.

Art. 84.— L'exposition des denrées faisant nécessairement ou habituellement l'objet d'une cuisson avant leur consommation (viande de boucherie, charcuterie crue, poissons, mollusques, etc...) n'est autorisée qu'à l'intérieur des boutiques et exceptionnellement en bordure des rues, à la condition que ces denrées soient protégées par un vitrage. La viande, la charcuterie et les poissons ne doivent pas séjourner sur les trottoirs.

Les viandes découpées, les viscères et abats, les volailles plumées, la charcuterie, pâtisserie, fromages, offerts en vente, seront exposés sur des plats propres et placés sur des comptoirs ou tables imperméables, fréquemment lavés. Ils seront abrités du soleil et protégés contre les mouches par des gazes en mousseline à mailles serrées, par des cloches ou des cadres revêtus de toile métallique ou par tout autre procédé efficace.

Les déchets de toutes sortes provenant des viandes, du vidage des poissons, volailles, seront immédiatement placés dans des boîtes métalliques étanches, facilement désinfectables et munies d'un couvercle à fermeture hermétique. La vidange de ce récipient et sa désinfection par tout moyen efficace, tel que eau de javel, chlorure de chaux, crésyl, etc... seront effectués au moins une fois par jour.

Les marchands doivent veiller à la propreté des mains du personnel servant. Les moyens nécessaires pour obtenir ce résultat seront mis à la disposition du personnel. Il est interdit d'envelopper directement toutes denrées avec d'autre papier que du papier neuf et non imprimé. Cette interdiction ne vise pas les légumes et fruits épluchables.

Art. 85.— Le chargement, le déchargement, le transport ainsi que toutes les opérations de manipulations effectives en vue de la préparation, de la conservation, de l'exposition, de la vente ou de la livraison des denrées de quelque nature que ce soit, destinées à l'alimentation ou à la boisson doivent avoir lieu dans des conditions d'hygiène et de propreté telles que toutes souillures, altérations ou contaminations seront rendues impossibles. Il est notamment interdit de vendre toute denrée alimentaire quelle qu'elle soit dans des locaux condamnés pour vétusté et insalubrité.

Art. 86.— Il est interdit aux producteurs, transporteurs, commerçants, de faire exécuter les opérations énumérées à l'article précédent par des personnes atteintes des affections prévues à l'article 77 f. Le personnel atteint devra cesser le travail sans délai et la reprise du travail sera subordonnée à la présentation d'un certificat médical attestant la guérison.

Art. 87.— Dans le marché, les étaux seront séparés du public par un treillage vertical d'une hauteur suffisante pour protéger efficacement les marchandises du contact des passants.

Le nettoyage et l'entretien des étaux, ainsi que le nettoyage et l'entretien des meubles y afférents, seront assurés par les soins de la municipalité qui devra fournir ou faire aménager pour les usagers tous ustensiles, mobiliers, installations, comptoirs, coffres, robinetterie, tuyaux d'écoulement et de vidange et tous objets que le service d'hygiène pourra, le cas échéant, juger indispensable au fonctionnement du marché.

Art. 88.— L'entrée des animaux autres que ceux exposés à la vente est formellement interdite dans l'enceinte du marché. Les chiens et chats y seront capturés et portés en fourrière, sans préjudice pour leurs propriétaires respectifs des peines édictées au titre XV du présent arrêté.

Art. 89.— Le marché est ouvert à l'inspecteur des viandes et denrées alimentaires d'origine animale ainsi qu'aux agents sanitaires du service d'hygiène, à toute heure du jour et de la nuit. Les stalles des bouchers charcutiers y seront facilement accessibles en vue du contrôle. Un bac roulant, à couvercle hermétique et d'une capacité de 2 m<sup>3</sup> sera mis à la disposition des inspecteurs en vue de la collecte et de l'entreposage des marchandises avariées. Un placard vestiaire sera aménagé pour la resserre du matériel.

inspection (blouses, couteaux, marques, produits de fabrication).

Art. 90.— Le gardien du marché sera tenu de présenter à toute demande de l'inspecteur des viandes et denrées alimentaires d'origine animale, les registres d'entrée au marché, de la viande de boucherie et du poisson. Y seront notés journellement pour la viande de boucherie, le nombre, la nature et le poids des quartiers ainsi que les noms des propriétaires et des bouchers; pour le poisson, le nombre, l'espèce et le poids ou le nombre des paquets apportés. Une colonne y sera réservée pour les observations de l'inspecteur ou de son préposé (motifs de saisie, etc...)

Art. 91.— Les voitures des marchands ambulants seront tenues en état de propreté. Les denrées qu'elles contiennent seront préservées des poussières.

Les boutiques à implantation fixe des mêmes marchands ambulants ne pourront être autorisées, construites ou démontées en vue de leur déplacement, qu'après avis du service d'hygiène. L'habitation y est formellement interdite.

Les voitures des marchands ambulants contenant ou non des denrées destinées à la vente, ne pourront être remises que dans des hangars ou locaux fermés, tenus propres, ne servant pas à l'exercice d'une industrie insalubre, et n'étant pas susceptible de dégager odeurs ou poussières.

Art. 92.— Les laiteries, crémeries et magasins de vente du lait, de la crème, du beurre frais et des fromages frais, ne devront servir qu'à la vente exclusive de ces produits.

Les pompes de distribution du lait de consommation immédiate seront facilement démontables et devront être nettoyées après chaque distribution.

Le lait de vente ne devra être livré qu'en bouteilles stériles munies de bouchons ou capsules stériles. Il sera conservé avant la vente dans des récipients fermés parfaitement propres et réfrigérés.

Est rigoureusement interdite l'introduction de glace au sein du lait et de la crème.

Art. 93.— Les fromages frais fermentés ou cuits, exception faite de ceux qui sont conservés en boîtes closes, seront protégés contre les poussières extérieures par des dispositifs efficaces, tels que vitrines, cloches en verre, tamis, treillis métallique fin, etc...

Art. 94.— Les laits d'importation en boîtes serties feront l'objet d'un contrôle régulier du service d'hygiène. A cet effet, les boîtes devront porter la date limite d'utilisation ou la date de fabrication. Passé la limite d'utilisation, la saisie sera prononcée et la marchandise vendue pour la consommation des animaux.

Art. 95.— L'exposition du pain en vue de la vente n'est autorisée que si cette dernière est efficacement protégée contre toute souillure extérieure et placée hors la portée des acheteurs qui ne doivent pas le manipuler.

Les étagères servant à l'exposition du pain dans les boutiques seront placées à 80 cm du sol au minimum. Tout pain entier ou en morceaux ne devra être livré à l'acheteur qu'après avoir été enveloppé d'un papier neuf et non imprimé.

Art. 96.— Le transport du pain destiné à la vente au détail devra obligatoirement s'effectuer dans des coffres propres et fermés, à l'abri des poussières, ou dans des fourgonnettes fermées régulièrement nettoyées. Les voitures transportant du pain ne devront servir en aucun cas au transport d'animaux quels qu'ils soient. Aucun passa-

ger ne pourra prendre place dans le compartiment à la voiture réservé au pain.

Art. 97.— Les fours de boulangers et les locaux de pétrissage devront comporter uniquement les installations techniques nécessaires à la fabrication du pain, à l'exclusion de tous dépôts de marchandises autres que la farine, le sel et la levure. Aucun commerce n'y sera toléré. Ces locaux devront toujours être entretenus en parfait état de propreté, de même que toutes les installations de pétrin, coffres, tables et étagères nécessaires à l'entrepôt du pain. Les sacs de farine pleins ne seront jamais déposés à même le sol mais sur un système de plancher isolant. Les sacs de farine vides devront être rangés de même sur un plancher isolé du sol.

Art. 98.— La toiture des locaux à destination de la fabrication du pain devra être parfaitement étanche et vérifiée fréquemment par le service d'hygiène. Les ouvertures de salles de pétrissage devront être grillagées afin d'interdire l'accès de toute volaille ou tous autres animaux. Les portes seront à cet effet munies d'un dispositif de fermeture automatique à ressort.

Art. 99.— Le bois nécessaire au chauffage des fours à pain sera entreposé en dehors des locaux précités et rangé sous un hangar contigu à l'abri de la pluie.

Art. 100.— Les fournaux et boulangeries seront défendus contre les rats. Des pièges à ressort y seront déposés. Les trappes à poison ne seront autorisées que sous contrôle du service d'hygiène.

Art. 101.— Le personnel des boulangeries et fournaux atteint de l'une des maladies désignées à l'article 77 fera présent arrêté devra cesser le travail sans délai et ne pourra reprendre son travail que sur certificat médical attestant la guérison. Le certificat médical devra être fourni à toute réquisition du service d'hygiène.

Art. 102.— Seront interdites les exploitations de puces dans tous magasins ou locaux qui ne seront pas reconnus conformes au présent arrêté par le service d'hygiène.

Art. 103.— Les tenanciers de buvettes foraines au même titre que les tenanciers des cercles, bars ou hôtels seront tenus d'observer les règles d'hygiène prescrites et devront notamment pourvoir à la fourniture suffisante de verres lavables ou de verres en carton à usage d'une seule personne.

#### TITRE VII

#### DISPOSITIONS CONTRE LE DÉVELOPPEMENT DES MOUSTIQUES

Art. 104.— Les occupants d'immeubles doivent tenir ceux-ci ainsi que leurs cours et dépendances dans un état de propreté constante. Ils doivent débroussailler et supprimer tout réceptacle d'eau stagnante (est qualifiée eau stagnante toute eau ayant séjourné plus de six jours dans un lieu ou objet quelconque), pouvant être ou devenir des gîtes à larves de moustiques: tessons de bouteilles, coques de noix de coco, noix de coco percées, boîtes vides, vieux pneus, etc...

Les réceptacles d'origine végétale seront brûlés et ceux qui ne pourront être brûlés seront enterrés.

Ces règles s'appliquent également à tous les terrains non bâtis. Après injonctions restées sans résultat, le débroussaillage et le nettoyage des propriétés sera ordonné par l'autorité compétente aux frais des propriétaires.

Art. 105.— Les terrains marécageux devront être drainés ou remblayés. Toutes les eaux stagnantes dans lesquelles sera reconnue par une autorité compétente la présence de larves de

sage prévu au présent titre devra faire l'objet d'une demande à l'autorité locale accompagnée d'un plan soumis à l'avis du service d'hygiène.

### TITRE XIII

#### Salons de Coiffure et Instituts de Beauté

Art. 131.— Avant exploitation d'un local à destination de salon de coiffure ou institut de beauté, le propriétaire devra en adresser la demande accompagnée d'un plan explicatif, à l'autorité locale qui la soumettra à l'examen du service d'hygiène.

Les salons de coiffure et instituts de beauté ouverts au public seront toujours tenus en état de propreté et convenablement aérés et ventilés. Le propriétaire devra y aménager tous meubles et objets jugés indispensables par le service d'hygiène et en particulier un fauteuil confortable par chaque technicien opérant, une vitrine fermée suffisante pour les articles de parfumerie, une armoire-resserre pour le linge nécessaire à l'exercice de la profession et tous les appareils sanitaires indispensables à une bonne exécution des travaux, à savoir : un lavabo par technicien opérant, avec adduction d'eau chaude et froide suffisante, une armoire-resserre pour les instruments nécessaires, rasoirs, tondeuses, ciscaux, etc., une poubelle à couvercle pour le ramassage des cheveux et autres résidus, un coffre pour la resserre du linge sale, ainsi que les appareils de ventilation jugés nécessaires et les appareils de désinfection du matériel. Les objets utilisés par les coiffeurs ou tous autres techniciens opérant soit dans les lieux d'exercice de leur profession, soit chez leurs clients, seront, après usage, désinfectés. A cet effet, ils seront passés soigneusement à la flamme ou immergés dans de l'eau bouillante pendant quelques minutes. Le plancher du salon de coiffure devra être nettoyé des cheveux qui l'encombrent après passage de chaque client.

Les murs des salons de coiffure et instituts de beauté seront toujours tenus en état de propreté et repeints chaque fois que besoin s'en fera sentir, à l'aide d'une peinture lavable à une hauteur minimum de 2 mètres au-dessus du niveau du plancher. Des portes-manteaux seront prévus à l'usage des clients.

La surface exigée pour un salon de coiffure sera au minimum de 25 m<sup>2</sup> par technicien opérant. Il sera défendu d'y entreposer des denrées alimentaires ou d'y entretenir des animaux vivants quels qu'ils soient.

Les serviettes, linges, cotons et autres objets destinés au même usage et ayant un contact direct avec la peau ne pourront servir que pour un seul client, après quoi ils seront jetés ou mis au lavage.

Les personnes atteintes de l'une des maladies énumérées à l'article 129 ne pourront être employées dans les salons de coiffure et instituts de beauté. Dans cet esprit, le personnel opérant dans les salons de coiffure et instituts de beauté doit être en mesure de présenter à toute réquisition des agents du service d'hygiène un certificat médical daté de moins de six mois.

Art. 132.— *Hôtels* : Avant exploitation d'un local à destination d'hôtel, le propriétaire devra en adresser sa demande à l'autorité locale, accompagnée d'un plan des locaux faisant l'objet de la dite demande. Ce plan sera soumis à l'examen du service d'hygiène.

Dans tous les locaux à usage d'hôtel, chaque chambre devra comporter un lavabo avec installation d'eau courante. Chaque étage comportera au minimum, un W.C. par 5 chambres ou fraction de 5 ainsi qu'une salle de bain par trois chambres ou fraction de trois.

Des visites inopinées seront faites dans les hôtels, dans toutes les chambres en présence du propriétaire de l'immeuble ou du gérant ou mandataire. Les draps, couvertures, serviettes et tous objets de literie seront inspectés minutieusement de même que tous les appareils sanitaires.

Ne seront tolérés sur les lits que des draps et taies d'oreiller fraîchement lavés, ainsi que des couvertures, matelas et sommiers nets de toute souillure. Toutes les chambres devront être désinfectées et désinsectisées chaque trimestre, aux frais du propriétaire de l'immeuble.

L'exposition de linge en séchage est interdite sur les paliers et aux fenêtres de tous les locaux à usage d'hôtel proprement dit.

Tout hôtel devra comporter en conséquence un local à destination de lingerie.

### TITRE XIV

#### GOÉLETTES ET BATEAUX TRANSPORTEURS

Art. 133.— Les goélettes et bateaux transporteurs interinsulaires seront désinfectés chaque semestre par le service d'hygiène et aux frais des armateurs.

Tout bateau nouvellement mis ou remis en service devra être visité par le service d'hygiène qui s'assurera de son aménagement. Cet aménagement devra comporter : pour 25 couchettes ou fraction de 25 : deux lavabos, une douche, un urinoir et un W.C. d'accès libre. Les couchettes devront être aérées de façon suffisante à l'aide d'un minimum, d'un hublot par couchette unique, ou d'un hublot et un ventilateur obligatoire par 4 couchette ou fraction de 4. Les couchettes devront comporter chacune un récipient vomitorium. Les matelas des couchettes ne pourront s'entendre que d'espèce métallique ou caoutchoutée, ou toute autre matière facilement lavable. L'exclusion de toile, laine ou coton. Des visites inopinées du service d'hygiène seront faites sur toutes les goélettes.

### TITRE XV

#### PENALITES

Art. 134.— Les infractions au présent arrêté seront constatées par les agents du service d'hygiène ainsi que par tous les agents de la force publique et punies d'une amende de 130 à 180 francs et d'un emprisonnement de 1 à 5 jours, ou de l'une des deux peines seulement.

Art. 135.— Toutes les dispositions contraires au présent arrêté sont et demeurent abrogées.

Art. 136.— Le procureur de la République, le chef du service des affaires administratives, le chef du service de santé, le chef du service de l'élevage, les maires des communes, les chefs de circonscriptions, le chef du service d'hygiène, les chefs des postes administratifs, les présidents des conseils de districts et tous les agents de la force publique, sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent arrêté qui sera enregistré, communiqué et publié partout où besoin sera.

Papeete, le 9 avril 1954.

R. PETITBON.

ARRÊTÉ n° 584 j., chargeant M. Moxelle (Pierre Constant) fonctions de notaire pendant la durée de congé de M<sup>e</sup> Lejeune.  
(Du 9 avril 1954.)

LE GOUVERNEUR DES ÉTABLISSEMENTS FRANÇAIS DE L'OCÉANIE. CHEVALIER DE LA LÉGION D'HONNEUR,

Vu le décret organique du 28 décembre 1885 concernant le gouvernement du territoire et les actes modificatifs subséquents.

portant réglementation de l'inspection des  
denrées alimentaires d'origine animale.

LA COMMISSION PERMANENTE DE L'ASSEMBLEE TERRITORIALE DE LA  
POLYNESIE FRANCAISE,

Vu la loi n° 77-772 du 12 juillet 1977 relative à l'organisation  
de la Polynésie Française ;

Vu la loi du 1er août 1905 sur la répression des fraudes dans la  
vente des marchandises et des falsifications de denrées alimentaires et  
des produits agricoles ;

Vu l'arrêté 385 C du 20 mai 1933 promulguant dans la colonie la  
loi du 1er août 1905 sur la répression des fraudes ;

Vu l'arrêté n° 2204/AGF du 31 décembre 1938 réglementant l'hygiène  
et la salubrité publique dans les Etablissements Français de l'Océanie ;

Vu le décret du 18 mai 1940 portant règlement d'administration  
publique pour l'application de la loi du 1er août 1905 sur la répression  
des fraudes aux Etablissements français de l'Océanie ;

Vu l'arrêté 722 C du 22 août 1940 promulguant le décret du  
18 mai 1940 ;

Français Vu l'arrêté n° 583 S du 9 avril 1954 réglementant l'hygiène et  
la salubrité publique dans les Etablissements de l'Océanie ;

Vu l'arrêté n° 1503/ELV du 26 décembre 1958 complétant les attri-  
butions du Service de l'élevage et des industries animales ;

Vu la délibération n° 59-60 du 16 octobre 1959 portant réglemen-  
tation de l'inspection des denrées alimentaires d'origine animale ;

Vu la lettre n° 1207/ER du 16 novembre 1976 de M. le Haut-Commissaire  
de la République en Polynésie Française approuvée le 3 novembre 1976 ;

Vu la délibération n° 77-100 du 20 août 1977 portant délégation de  
pouvoirs de l'Assemblée Territoriale à sa Commission Permanente ;

Vu le rapport n° 59-77 en date du 14 OCT. 1977 de la  
Commission Permanente ;

Dans sa séance du

.../...

A D O P T E :

CHAPITRE I - DISPOSITIONS GENERALES

Article 1er. - Dans l'intérêt de la protection de la santé publique, il doit être procédé :

- 1) A l'inspection sanitaire et qualitative, avant et après leur abattage, des animaux dont la chair doit être livrée au public en vue de la consommation.
- 2) A la détermination et au contrôle des conditions d'hygiène dans lesquelles a lieu l'abattage.
- 3) A l'inspection de la salubrité et de la qualité des denrées animales ou d'origine animale destinées à cette consommation.
- 4) A la détermination et à la surveillance des conditions d'hygiène dans lesquelles ces denrées sont préparées et conservées, notamment lors de leur transport et de leur mise en vente.

CHAPITRE II - AUTORITES COMPETENTES ET ATTRIBUTIONS  
DES SERVICES VETERINAIRES

Article 2. - Les fonctions d'inspection sanitaire que nécessite l'application de l'article 1er sont effectuées par des vétérinaires de l'administration territoriale assistés de préposés sanitaires placés sous la direction des vétérinaires.

Ces agents sont assermentés et peuvent requérir les agents de la force publique afin de leur permettre la bonne exécution de leur inspection.

Article 3. - Les vétérinaires inspecteurs sont qualifiés dans l'exercice de leurs fonctions :

- 1) Pour assurer l'application des mesures législatives et réglementaires de police sanitaire concernant les animaux vivants importés ou destinés à l'exportation, ceux présentés sur les foires, marchés ou expositions (et dans les autres lieux mentionnés) ou ceux introduits dans les abattoirs et tueries.
- 2) Pour interdire temporairement dans ces derniers établissements ou en tout autre lieu l'abattage d'un animal dont l'examen sanitaire doit être complété ou renouvelé.
- 3) Pour consigner en vue d'en compléter ou d'en renouveler l'inspection toutes denrées animales ou d'origine animale suspectes d'être impropres à la consommation humaine ou animale et pour effectuer sur lesdites denrées, tout prélèvement d'échantillon nécessaire à une analyse en laboratoire ou à la bonne exécution de l'inspection.

4) Pour déterminer les utilisations particulières auxquelles demeurent soumises les denrées qui, sans être insalubres, ne peuvent être livrées en l'état à la consommation humaine.

5) Pour procéder à la saisie et au retrait de la consommation des denrées animales ou d'origine animale qu'ils ont reconnues impropres à la consommation.

En attendant l'examen et la décision du vétérinaire inspecteur, les préposés sanitaires peuvent interdire l'abattage d'un animal ou consigner une denrée. Ils peuvent prélever des échantillons en vue d'une analyse en laboratoire.

Article 4. - Les vétérinaires et leurs préposés chargés de l'inspection sanitaire vétérinaire, ont libre accès de jour et de nuit dans les abattoirs, tueries et leurs annexes et dans tous les lieux où des denrées alimentaires ou animales ou d'origine animale, destinées à la consommation humaine ou animale sont travaillées, transformées ou manipulées, et dans les lieux où ces denrées sont entreposées, stockées ou offertes à la vente par les personnes qui en font le commerce ou en assurent le transport, et en général, par toute personne utilisant ces denrées.

Toute personne transportant des animaux vivants ou des denrées animales ou d'origine animale est tenue, à toute réquisition des vétérinaires ou de leurs préposés, de laisser visiter le chargement de son véhicule, de présenter tous documents et de donner tous renseignements concernant l'origine et la destination des marchandises transportées. Ces personnes sont tenues de faciliter l'examen du chargement et d'apporter aux agents de contrôle l'aide nécessaire à cet examen.

CHAPITRE III - CONDITIONS D'HYGIENE  
APPLICABLES AUX ANIMAUX ET  
AUX DENREES

Article 5. - Sont soumis aux dispositions de la présente délibération :

- 1) Les animaux dont la chair est destinée à être livrée au public en vue de la consommation, à savoir :
  - a) Les animaux de boucherie : animaux vivant à l'état domestique des espèces bovine, ovine, caprine et porcine, ainsi que des espèces chevaline et asinienne et de leurs croisements.
  - b) Les volailles : tous oiseaux vivant à l'état domestique.
  - c) Les lapins domestiques.
  - d) Le gibier.
  - e) Les produits de la mer et d'eau douce.
- 2) Les denrées animales, à savoir :

.../...



Les animaux mentionnés au 1) ci-dessus qui sont présentés à la vente pour la consommation, vivants, ou non, entiers ou découpés, notamment les poissons, mollusques, crustacés :

Les viandes, c'est-à-dire toutes les parties des animaux de boucherie, de volaille, des lapins et du gibier susceptibles d'être livrées au public en vue de la consommation.

3) Les denrées d'origine animale, lesquelles comprennent les produits comestibles élaborées par les animaux à l'état naturel, notamment le lait, les oeufs et le miel, ou transformées, ainsi que les denrées animales présentées à la vente après préparation, traitement, transformation, que ces produits ou denrées soient mélangés ou non avec d'autres denrées.

Article 6. - Des arrêtés du Conseil de Gouvernement fixeront les normes sanitaires et qualitatives auxquelles devront satisfaire les animaux, les denrées animales et les denrées d'origine animale pour être reconnus propres à la consommation.

Article 7. - Tout animal de boucherie ou toute volaille abattue doit être soumis par son détenteur à un contrôle des services vétérinaires, destiné à vérifier la conformité aux normes sanitaires et qualitatives prévues à l'article 6 ci-dessus. Toutefois, les animaux destinés en totalité à la consommation familiale peuvent être exemptés de cette inspection.

Cette conformité est attestée à la fin des opérations d'abattage par l'apposition de marques ou estampilles sur les carcasses, oses et généralement sur toutes les parties de l'animal destinées à être livrées en vue de la consommation.

L'exposition, la circulation, la mise en vente des parties non marquées ou estampillées sont interdites et la confiscation sera de droit.

Article 8. - L'exposition, la circulation, la mise en vente des denrées animales autres que celles qui font l'objet de l'article 7 ci-dessus, et des denrées animales non conformes aux normes prévues à l'article 6 sont interdites et la confiscation sera de droit.

Les vétérinaires de l'Administration territoriale et leurs préposés, sont habilités à vérifier à tous les stades de la production de la transformation et de la commercialisation, que les denrées mentionnées à l'alinéa précédent sont conformes auxdites normes.

Les arrêtés du Conseil de Gouvernement prévus à l'article 6 ci-dessus pourront prévoir que cette conformité sera attestée par l'apposition sur les denrées elles-mêmes ou sur leur emballage de marques ou estampilles ou par la remise de documents.

Article 9. - Les denrées animales ou d'origine animale saisies comme impropres à la consommation humaine sont dénaturées ou détruites par les soins des services vétérinaires ou des autres services du Territoire habilités à cet effet. Pendant ces opérations, les denrées sont, le cas échéant, placées par le service compétent sous la garde de leur détenteur.



CHAPITRE IV - CONDITIONS D'HYGIENE APPLICABLES AUX  
ETABLISSEMENTS ET A LEUR MATERIEL

Article 10.- Sans préjudice des dispositions en vigueur relatives aux établissements dangereux, insalubres ou incommodes, les responsables des centres d'abattage et des établissements dans lesquels les denrées visées à l'article 5 ci-dessus sont préparées, traitées, transformées, entreposées, exposées, mises en vente ou vendues sont tenues d'adresser une déclaration en vue d'obtenir une autorisation d'ouverture délivrée par le Conseil de Gouvernement.

Article 11.- Des arrêtés du Conseil de Gouvernement fixeront les normes techniques d'aménagement, d'éclairage, de ventilation et d'approvisionnement en eau auxquelles les locaux définis à l'article 10 et le matériel utilisé dans ces locaux devront satisfaire, ainsi que les dispositifs nécessaires à leur fonctionnement permettant d'assurer le respect des conditions d'hygiène applicables à ces locaux, au matériel et au personnel.

CHAPITRE V - CONDITIONS D'HYGIENE APPLICABLES  
AUX TRANSPORTS

Article 12.- Les animaux vivants mentionnés à l'article 5 de la présente délibération doivent être transportés de sorte que leur état de santé et d'entretien ne soit pas altéré. Les moyens de transport doivent être conçus, aménagés et entretenus de façon à ne jamais constituer une source de pollution ou de contamination. Aussitôt après le déchargement, ils doivent ainsi que tous les objets ayant été en contact avec les animaux ou leurs déjections, être nettoyés, lavés et désinfectés.

A cet effet, les lieux et établissements mentionnés à l'article 10 doivent être pourvus d'une installation de nettoyage.

Article 13.- Les moyens de transport utilisés pour les denrées visées à l'article 5 de la présente délibération, ne doivent pas constituer du fait de leur aménagement, de leur état d'entretien ou de leur chargement, un risque de contamination, d'altération ou de scillure pour ces denrées.

Ils sont dotés des équipements en bon état de marche, nécessaires à la bonne conservation de ces denrées.

Article 14.- Des arrêtés du Conseil de Gouvernement définiront les caractéristiques techniques que devront présenter les moyens de transport visés aux articles 12 et 13 pour satisfaire aux conditions exigées par lesdits articles.

CHAPITRE VI - ETAT DE SANTE ET HYGIENE DU PERSONNEL

Article 15.- Les inspecteurs vétérinaires et les préposés sanitaires, ainsi que les personnes appelées en raison de leur emploi à manipuler les denrées animales ou d'origine animale mentionnées à l'article 5 tant au cours de

leur collecte, préparation, traitement, transformation, conditionnement, emballage, transport, entreposage que pendant leur exposition ou mise en vente sont astreints à la plus grande propreté corporelle et vestimentaire.

La manipulation de ces denrées est interdite aux personnes susceptibles de les contaminer.

Des arrêtés du Conseil de Gouvernement pourront établir des listes de maladies et infections qui rendent ceux qui en sont atteints susceptibles de contaminer les denrées.

Ces mêmes arrêtés déterminent les conditions dans lesquelles les exploitants des établissements mentionnés à l'article 10 de la présente délibération seront tenus de faire assurer une surveillance médicale périodique de leur personnel en vue d'éviter tout risque de contamination des denrées.

#### CHAPITRE VII - MESURES APPLICABLES AUX ECHANGES INTERNATIONAUX

Article 16. - A leur entrée en Polynésie Française, les denrées mentionnées à l'article 5 de la présente délibération, à l'exception de celles qui sont en transit international sans rupture de charge doivent faire l'objet d'une inspection sanitaire et qualitative par les agents des services habilités à cet effet.

Article 17. - L'inspection sanitaire peut comporter des prélèvements en vue des analyses de laboratoire estimées nécessaires.

Article 18. - Les denrées animales ou d'origine animale, quelque soit leur mode de préparation ou de conservation, doivent être accompagnées de documents officiels délivrés par le pays d'origine et attestant que lesdites denrées sont conformes aux normes prévues à l'article 6.

Article 19. - A la suite de l'examen des denrées animales ou d'origine animale par les agents chargés de l'inspection sanitaire et de la production des documents officiels accompagnant lesdites denrées, il est délivré un laissez-passer autorisant leur débarquement si elles satisfont aux prescriptions de la présente délibération.

Article 20. - Les denrées qui ne satisfont pas aux prescriptions de la présente délibération en ce qui concerne tant leurs qualités propres que leurs conditions de transport ou d'emballage, sont refoulées ou saisies par les agents chargés de l'inspection sanitaire habilités à cet effet. Elles sont détruites ou déaaturées par les soins de ces agents. Les denrées saisies restent sous la surveillance des agents des Douanes jusqu'après déaaturation, un procès-verbal sera, chaque fois, établi par l'agent de l'inspection sanitaire.

.../...

CHAPITRE VIII - PENALITES

Article 21.- Sans préjudice de l'application éventuelle des peines plus élevées déjà prévues par la loi du 1er Août 1905 sur la repression des fraudes, les infractions à la présente délibération sont sanctionnées par des peines d'emprisonnement n'excédant pas le maximum prévu en matière de contravention de simple police et des peines d'amende n'excédant pas 2 000 FF ou des peines de l'une ou l'autre espèce.

CHAPITRE IX - MODALITE D'EXECUTION

Article 22.- Des arrêtés du Conseil de Gouvernement préciseront, en tant que de besoin, les modalités d'application de la présente délibération.

Article 23.- Sont abrogées toutes dispositions antérieures contraires à la présente délibération.

Article 24.- La présente délibération est prise pour servir et valoir ce que de droit.

LE SECRETAIRE,

LE PRESIDENT,

André POBLIER

John TEARIKI

Pour copie certifiée conforme,  
Le Secrétaire Général de l'A.T.



ARRETE N° - 746 / 1978  
relatif aux conditions d'hygiène du transport  
des denrées périssables.

LE CONSEIL DE GOUVERNEMENT DE LA POLYNESIE FRANCAISE

Vu la loi n° 77-772 du 12 Juillet 1977 relative à l'organisation de la Polynésie Française ;

Vu la délibération n° 77-116 du 14 Octobre 1977 portant réglementation de l'inspection des denrées alimentaires d'origine animale ;

Sur le rapport du Chef du Service de l'Economie Rurale

En ayant délibéré dans sa séance du 29 SEP 1978

A R R E T E :

Article 1er. - Les prescriptions édictées au présent arrêté visent les conditions de transport terrestre, maritime et aérien quel qu'en soit le but.

1) Des denrées périssables animales ou d'origine animale visées à l'article 5 de la délibération n° 77/116 du 14 Octobre 1977 notamment :

Les viandes c'est à dire toutes les parties d'animaux de boucherie, de volaille, de lapin et du gibier, susceptibles d'être livrées en public en vue de la consommation.

Les poissons, mollusques, crustacés à l'état vivant ou non ;

Le lait et les oeufs ;

Les produits transformés d'origine animale et notamment les produits laitiers, les ovoproduits et les produits de charcuterie.

2) Des denrées d'origine végétale surgelées.

TITRE I - DISPOSITIONS RELATIVES A L'INSTALLATION ET A L'UTILISATION DES ENGINS DE TRANSPORT.

Article 2. - Les denrées désignées ci-dessus doivent être présentées en vue de leur transport sous un des états et dans les conditions de température maximale fixées ci-après. Les dites conditions doivent être maintenues pendant toute la durée du transport.

.../...

NATURE DES DENREES	TEMPERATURE	
	MAXIMALE	
DES DENREES		
<b>I - Denrées congelées (1)</b>		
1 Toutes denrées surgelées	-	18° C
2 Glaces et crèmes glacées	-	20° C
3 Produits de la pêche	-	18° C
4 Viandes	-	10° C
5 Ovoproduits, abats, issues, lapins, volailles et gibiers	-	12° C
6 Beurres, graisses alimentaires	-	14° C
7 Autres denrées congelées	-	10° C
<b>II - Denrées réfrigérées (2)</b>		
8 Poissons frais (sous glace), crustacés et mollusques (autres que vivants)	2° C	
9 Plats cuisinés et préparations culinaires, crèmes pâtisseries, pâtisseries fraîches, entremets, ovoproduits	3° C	
10 Viandes et produits de charcuterie conditionnés en unités de vente au consommateur	6° C	
11 Abats	6° C	
12 Volailles, lapins, gibiers	6° C	
13 Lait non stérilisé cru ou pasteurisé, lait fermenté, crème fraîche, fromages frais, lait gélifié	8° C	
14 Lait destiné à l'industrie	10° C	
15 Produits de charcuterie (à l'exclusion des produits stabilisés, séchage ou stérilisation).	6° C	
16 Oeufs en coquilles réfrigérés	6° C	
17 Beurres, fromages à pâte molle, à pâte persillée	6° C	
18 Viandes	7° C	

(1) Etat congelé : la température de la denrée indiquée est la température maximale sans limite inférieure.

(2) Etat réfrigéré : La température de la denrée doit être comprise entre la température maxi-

III - <u>Sans réfrigération préalable</u>		DUREE MAXIMALE DU TRANSPORT A LA TEMPERATURE AMBIANTE
19 Viandes	!	2 H
20 Volailles, lapins, gibiers	!	2 H
21 Poissons frais	!	2 H
22 Crustacés vivants	!	24 H
23 Mollusques vivants	!	48 H

Article 3.- Les engins de transport utilisés (camions, remorques, semi-remorques, conteneurs) doivent être réfrigérants, frigorifiques ou le cas échéant, calorifiques. Toutefois, l'utilisation d'engins isothermes ou non peut être autorisée selon les modalités prévues à l'article 2.

Ne peuvent être désignés comme engins isothermes, réfrigérants frigorifiques ou calorifiques que les engins qui répondent aux définitions ci-après :

- L'engin isotherme est un engin dont la caisse est construite avec des parois isolantes y compris les portes, le plancher et la toiture permettant de limiter les échanges de chaleur entre l'intérieur et l'extérieur de la caisse sans utilisation d'une source de froid ou de chaleur ;

- L'engin réfrigérant est un engin isotherme qui, à l'aide d'une source de froid autre qu'un équipement mécanique ou à l'absorption, permet d'abaisser la température à l'intérieur de la caisse vide et de l'y maintenir conformément aux conditions imposées ;

- L'engin frigorifique est un engin isotherme muni d'un dispositif de production de froid (équipement mécanique ou à absorption) individuel ou collectif pour plusieurs engins de transport, qui permet d'abaisser la température à l'intérieur de la caisse vide et de l'y maintenir conformément aux conditions imposées.

- L'engin calorifique est un engin isotherme muni d'un dispositif de production de chaleur qui permet d'élever la température à l'intérieur de la caisse vide et de l'y maintenir conformément aux conditions imposées.

Article 4.- Le refroidissement des conteneurs ou des parties des véhicules routiers destinés au transport des denrées mentionnées à l'article 1er doit être effectué dès avant le chargement lorsque la température extérieure peut être la cause d'une variation de température nuisible à la bonne conservation des denrées.

Pour les mêmes raisons toutes précautions doivent être prises de façon que les opérations de chargement des engins de transport se déroulent avec le maximum de célérité et sans variations de température nuisible à la qualité des denrées.

Article 5.- La partie des engins de transport destinée à recevoir les denrées énumérées à l'article 1er (§ 1) doit être libre d'aménagement et d'accessoires sans rapport avec le chargement des denrées visées au présent arrêté, et dans le cas des véhicules routiers sans communication avec la cabine du conducteur.

La partie définie ci-dessus doit satisfaire aux conditions suivantes :

- a) les parois intérieures y compris le plancher et le plafond, doivent être fabriquées à l'aide de matériaux résistants à la corrosion, imperméables, imputrescibles, faciles à nettoyer, laver et désinfecter ;
- b) les parois intérieures doivent être dépourvues d'aspérités à l'exception de celles qui sont nécessitées par l'équipement et les dispositifs de fixation du chargement. Ces dispositifs doivent être faciles à nettoyer, laver et désinfecter ;
- c) les matériaux de tous ordres susceptibles d'entrer en contact avec les denrées transportées doivent être conformes aux dispositions légales et réglementaires et incapables d'altérer ces denrées ou de leur communiquer des propriétés nocives ou anormales ;
- d) l'ensemble des dispositifs concernant la fermeture des engins, la ventilation et l'aération, lorsque celle-ci est nécessaire, doivent permettre le transport des denrées à l'abri de toute souillure ;
- e) des appareils placés de façon apparente doivent permettre d'apprécier la température d'ambiance à laquelle sont soumises les denrées surgelées, congelées ou réfrigérées, transportées dans les conditions prévues à l'article 2.

Une circulaire fixera ultérieurement les modalités d'application de cette disposition.

**Article 6.** - Les engins affectés au transport des denrées mentionnées à l'article 1er ne doivent pas servir à d'autres usages, toutefois :

1- Après ou avant l'acheminement des denrées, le transport d'un autre fret est autorisé, sous réserve qu'il ne s'agisse ni de personnes, ni d'animaux, ni de produits susceptibles d'altérer, d'une part les denrées notamment par émanation, pollution ou apports toxiques et d'autre part, les revêtements intérieurs des engins par action corrosive.

2- Des denrées alimentaires peuvent être transportées simultanément sous réserve que les températures de transport de chaque denrée fixées à l'article 2 soient compatibles entre elles et qu'aucune de ces denrées ne puisse être la cause de modifications ou d'altérations des autres denrées, en particulier par des odeurs, poussières, souillures, parcelles organiques ou minérales. Au cas où les effets précités risquent de se produire, les denrées visées au présent arrêté doivent être isolées de façon à satisfaire aux dispositions indiquées à l'article 2.

**Article 7.** - Les engins et le matériel utilisés pour le transport des denrées mentionnées à l'article 1er doivent être constamment tenus en bon état de propreté, nettoyés et si nécessaire lavés et désinfectés avant leur chargement et notamment à la suite d'un fret autorisé en vertu de l'article 6.

TITRE II - DISPOSITIONS RELATIVES AUX DENRÉES TRANSPORTÉES.

Article 8.- Au cours des opérations de chargement et de déchargement les denrées qui ne sont pas contenues dans un emballage résistant les enveloppant complètement ne doivent jamais être déposées à même le sol.

A l'intérieur des engins de transport, les denrées doivent être disposées de façon que la circulation de l'air soit convenablement assurée.

Toutes précautions doivent être prises pour que les denrées introduites dans les engins de transport ne soient pas en contact direct avec le plancher, lorsqu'elles ne sont pas contenues dans un emballage résistant et hermétique les enveloppant complètement, ni avec les agencements susceptibles de recouvrir celui-ci.

Article 9.- Les carcasses de bovins, ovins, caprins, porcins, équidés ainsi que les pièces de découpe telles que demi, creux, pan, quartier sont transportées suspendues à des tringles ou des crochets à l'exception des viandes congelées renfermées dans leur emballage d'origine.

Les autres pièces de viande qui ne peuvent être accrochées sont placées dans des récipients ou emballages ou sur des supports en matériaux résistants, faciles à nettoyer et à désinfecter.

Les abats sont placés dans des récipients en matériaux imperméables, conformes à la réglementation en vigueur, faciles à nettoyer et à désinfecter et réservés à ce seul usage.

Article 10.- Les abats congelés, les viandes de volailles et de lapins à l'état frais ou congelé, les produits dérivés ou transformés d'origine animale, les petites pièces de gibiers congelés, les produits de la mer et de l'eau douce congelés à l'exception des poissons de grande taille tels que les thons, sont disposés conditionnés ou non, dans des récipients ou emballages résistants et tapissés intérieurement d'une enveloppe en matériau conforme à la réglementation en vigueur, assez grande pour être rabattue sur les denrées après remplissage.

La solidité de cette enveloppe dont le remplissage est interdit, doit être suffisante pour assurer une protection efficace des denrées au cours du transport et des manipulations.

Article 11.- Les corps gras alimentaires, animaux ou d'origine animale autres que les beurres doivent être transportés dans les conditions prévues aux articles 3 à 7 à l'exception de ceux qui sont placés sous conditionnement ou emballages résistants et à fermetures jointives.

Article 12.- 1) Les poissons frais, sont transportés dans la mesure du possible sous glace fondante de qualité alimentaire dans des récipients ou emballages satisfaisant aux prescriptions réglementaires.



2) Les poissons vivants faisant l'objet d'un transport doivent être protégés contre toutes les causes de souillure ou d'infection notamment contre celles qui sont susceptibles de provenir de l'eau ou des récipients.

3) Les crustacés transportés vivants à l'air libre sont placés dans des emballages assurant une aération suffisante.

4) Les huîtres, moules et autres coquillages ainsi que les oursins et violetes transportés à l'état vivant doivent être disposés dans des emballages résistants et conçus de façon à assurer leur bonne conservation. et une aération suffisante.

Article 13.- Le lait et les produits laitiers, les oeufs et les ovo-produits sont transportés dans les conditions prévues à l'article 2 du présent arrêté. sans préjudice des règlements en vigueur.

Les laits conditionnés en vue de leur vente, les beurres, les crèmes fraîches ou congelées, les glaces et crèmes glacées, les fromages frais et les yaourts sont transportés selon les dispositions prévues aux articles 4 à 8 et à l'article 2 du présent arrêté.

Les fromages à pâte molle, à pâte persillée, à pâte pressée ou cuite sont transportés dans des engins installés conformément aux dispositions de l'article 5 à moins que ces denrées ne soient placées sous conditionnement ou emballages résistants, imperméables et clos, ainsi que dans les conditions de température prévues à l'article 2 du présent arrêté.

Article 14.- Pour des envois d'un poids total de moins de 200 KG net, les dispositions prévues à l'article 3 du présent arrêté pourront ne pas être satisfaites à condition que chaque colis soit présenté sous emballage unitaire assurant la protection hygiénique des denrées et permettant de maintenir les denrées jusqu'à leur destination à la température mentionnée à l'article 2.

Des dérogations permanentes ou occasionnelles quant au poids ci-dessus mentionné pourront, pour des transports spéciaux, être accordées par décision du Chef du Service de l'Economie Rurale.

Article 15.- Les denrées mentionnées au présent titre demeurent soumises aux dispositions de la législation en matière de répression des fraudes et aux contrôles des agents habilités en cette matière.

Article 16.- Les Vétérinaires de l'Administration et leurs préposés ainsi que les agents du Service d'Hygiène et de salubrité sont chargés chacun en ce qui les concerne de l'application du présent arrêté qui sera publié au Journal Officiel de la Polynésie Française.

<u>APPLIATIONS</u>	
SEC.....	1
.....	1
.....	2
.....	1
.....	1
.....	10
.....	5
.....	5
.....	3
.....	1
.....	1
.....	1
.....	10

Vu et rendu exécutoire  
Le Haut-Commissaire

Paul COUSSERAK

Pour ampliation,  
Le Chef du Bureau du Courrier,

B. LINDEN

Pour le Conseil de Gouvernement  
Le Vice-Président,

P. A. SANFORD

VISA HYGIENE : **f**

ARRETE N° 707 /EP du 5 03 1978  
relatif aux modes de conservation et à  
l'entreposage des denrées périssables.

LE CONSEIL DE GOUVERNEMENT DE LA POLYNESIE FRANCAISE

Vu la loi n° 77-772 du 12 Juillet 1977 relative à l'organisation de la Polynésie Française ;

Vu la délibération n° 77-116 du 14 Octobre 1977 portant réglementation de l'inspection des denrées alimentaires d'origine animale ;

Sur le rapport du Chef du Service de l'Economie Rurale

En ayant délibéré dans sa séance du 1179

A R R E T E :

Article 1er.- Les prescriptions édictées au présent arrêté visent les modes de conservation et les conditions de stockage.

1) Des denrées périssables animales ou d'origine animale visées à l'article 5 de la délibération n° 77-116 du 14 Octobre 1977

notamment :

- Les viandes c'est à dire toutes les parties d'animaux de boucherie, de volaille, de lapin et du gibier, susceptibles d'être livrées au public en vue de la consommation;

- Les poissons, mollusques, crustacés à l'état vivant ou non ;

- Le lait et les œufs ;

- Les produits transformés d'origine animale et notamment les produits laitiers, les ovoproduits et les produits de charcuterie.

2) Des denrées d'origine végétale surgelées

Article 2.- Les établissements où se font la préparation et le conditionnement des denrées énumérées ci-dessus, ainsi que les locaux où celles-ci sont stockées doivent être conformes aux normes définies par le présent arrêté.

Article 3.- Sans préjudice des dispositions en vigueur relatives aux établissements dangereux, insalubres ou incommodes, les responsables des établissements dans lesquels les denrées visées à l'article 1er ci-dessus sont préparées, transformées et

.../...

entreprises sont tenus d'adresser une déclaration à l'autorité administrative.

Article 4.- Les établissements visés à l'article 2 doivent comprendre des locaux ou des emplacements de travail en nombre suffisant, d'une superficie en rapport avec les activités exercées et de façon à permettre l'exécution du travail dans des conditions d'hygiène satisfaisantes et à faciliter les inspections et contrôles.

Ils doivent être approvisionnés en eau potable.

Article 5.- Les locaux doivent être convenablement éclairés, aérés, et ventilés, faciles à nettoyer et à désinfecter. Ils ne doivent pas constituer du fait de leur aménagement, de la température qui y règne ou par suite des opérations qui y sont pratiquées, un risque d'insalubrité pour les denrées.

Ils doivent être munis des dispositifs nécessaires à leur protection contre toutes souillures éventuelles et construits sans communication avec toute source d'insalubrité.

Ils doivent comporter des installations sanitaires permettant d'assurer le respect des conditions d'hygiène applicables au personnel conformément aux prescriptions des services compétents.

Les machines, ustensiles, instruments ainsi que les récipients mis en contact avec les denrées, doivent être faciles à nettoyer et à désinfecter et maintenus constamment en bon état d'entretien et de propreté. Ils ne doivent pas être susceptibles d'absorber les denrées. Les locaux et matériels doivent être nettoyés une fois par jour au moins.

#### TITRE 1er - DISPOSITIONS RELATIVES AUX MODES DE CONSERVATION DES DENRÉES ET AUX CONDITIONS D'HYGIÈNE Y AFFÉRENTS

##### I - DENRÉES CONGELÉES ET SURGELÉES

Article 6.- Aux termes du présent règlement sont seuls autorisés les processus de congélation permettant d'obtenir conformément à la bonne pratique de l'industrie alimentaire, pour chaque catégorie de denrées des températures inférieures ou égales à celles indiquées ci-dessous en tous points du produit :

- glaces et crèmes glacées	- 20° C
- toutes denrées surgelées d'origine animale	- 18° C
- produits de la pêche surgelés	- 18° C
- plats cuisinés surgelés	- 18° C
- beurres, graisses alimentaires y compris la crème destinée à la buannerie	- 14° C
- évoproducts, abats, issues, lapins, volailles et gibiers	- 12° C
- viandes	- 10° C
- autres denrées	- 10° C

Article 7.- Indépendamment des dispositions réglementaires en vigueur, les denrées soumises à la congélation doivent être conformes aux prescriptions édictées ci-dessous pour chaque catégorie des denrées. Les dispositions du présent titre et des titres suivants s'appliquent également aux denrées soumises à la surgélation.

.../...

Article 6.- Ne peuvent être soumis à la congélation que les viandes, abats et volailles en provenance directe d'abattoirs agréés

Les viandes, abats et volailles importés congelés doivent avoir été préparés dans leur pays d'origine dans des conditions identiques à celles fixées par le présent arrêté, et notamment provenir d'abattoirs agréés par les services vétérinaires.

La conformité à ces dispositions sera attestée par la remise de documents.

Article 9.- Ne peuvent être soumis à la congélation que les poissons, batraciens, crustacés et mollusques traités sur le lieu de leur capture ou provenant directement du lieu de débarquement ou de production et répondant aux caractéristiques de fraîcheur définies par cet arrêté.

Des dérogations pourront toutefois être accordées pour ce qui est relatif à la provenance des produits visés à l'alinéa ci-dessus. Dans ce cas, la provenance et les caractéristiques de fraîcheur seront attestées par la présentation d'un document.

Article 10.- Ne peuvent être soumis à la congélation que les produits d'œuf préparés dans des établissements conformes et agréés.

La congélation doit être effectuée, après pasteurisation, dans les douze heures qui suivent le cassage.

Article 11.- Ne peuvent être soumis à la congélation que :

- Les beurres fabriqués dans les établissements agréés ou répondant aux normes du "beurre pasteurisé".
- Les produits laitiers autres que le beurre fabriqués dans des établissements régulièrement inspectés ou en provenance directe de ces établissements.

En outre les matières premières ayant servi à l'obtention de ces produits, ou ces produits eux-mêmes, ou les mélanges de ces produits avec d'autres produits, avec d'autres denrées d'origine animale doivent avoir été soumis avant congélation, soit à une pasteurisation, soit à tout autre traitement reconnu d'effet équivalent.

Article 12.- Les gibiers considérés comme animaux domestiques et destinés à la congélation sont soumis aux mêmes obligations sanitaires que les viandes de boucherie. Toutefois des dérogations particulières concernant les conditions d'abattage pourront être accordées.

Les gibiers sauvages capturés ou abattus destinés à la commercialisation à l'état congelé, devront être traités le lendemain du jour de l'abattage dans un établissement conforme aux dispositions prévues au présent texte et placé sous surveillance vétérinaire. Des documents sanitaires précisant notamment la provenance, l'heure d'abattage, etc.... devront accompagner les gibiers destinés à la congélation.

Article 13.- Les denrées animales autres que celles visées à l'article 2 ci-dessus, importées congelées doivent avoir été préparées dans leur pays d'origine dans des conditions identiques à celles fixées par le présent arrêté, et notamment provenir d'établissements agréés par les Services Vétérinaires.

Article 14.- Ne peuvent être soumis à la congélation que les produits et denrées animales ou d'origine animale mélangés ou non avec d'autres denrées, notamment les plats cuisinés, dont les constituants sont conformes aux dispositions des articles 3 à 9 ci-dessus.

Article 15.- Les denrées congelées sont identifiées par l'apposition sur les denrées elles-mêmes, sur les emballages ou sur les documents les accompagnant, de marques ou estampilles sur lesquelles figure notamment la date de la congélation.

## II - DENREES REFRIGEREES

Article 16.- Aux termes du présent règlement sont seuls autorisés les processus de réfrigération permettant d'obtenir conformément à la bonne pratique de l'industrie alimentaire pour chaque catégorie de denrées les températures indiquées ci-dessous en tous points du produit:

- Viandes	0° C à + 4° C
- Abats	0° C à + 3° C
- Produits de charcuterie frais	0° C à + 4° C
- Beurres	10° C
- Autres denrées	0° C à + 4° C

Article 17.- Indépendamment des dispositions réglementaires en vigueur, les denrées soumises à la réfrigération doivent être conformes aux prescriptions édictées ci-dessus pour chaque catégorie de denrées.

Article 18.- Ne peuvent être soumis à la réfrigération que les viandes, abats et volailles abattus et préparés conformément aux dispositions en vigueur sur le territoire et estampillés par le service d'inspection vétérinaire.

Ces denrées doivent être soumises, à la conservation par le froid, le plus tôt possible et dans un délai maximum de 6 heures après leur préparation.

Les viandes, abats et volailles importées réfrigérées doivent avoir été préparés dans leur pays d'origine dans des conditions identiques à celles fixées par le présent arrêté, et notamment provenir d'abattoirs agréés par les services vétérinaires.

La conformité à ces dispositions est attestée par la remise de documents.

Article 19.- Les produits de charcuterie frais tels que : pâtés, galantines, rillettes, saucisses, etc... conditionnés en gros doivent avoir été préparés conformément aux règles de l'hygiène de l'industrie alimentaire dans des établissements agréés.

Les conditions de conservation visées ci-dessus sont applicables aux mêmes produits conditionnés en unités de vente.

Article 20.- Sont soumis à la réfrigération par la glace fondante les poissons frais entiers préemballés ainsi que les filets, tranches ou parties de poissons frais préemballés. Le produits ne doivent pas être en contact direct avec la glace ou son eau de fusion.

Les poissons frais destinés à la vente en nature dans les lieux de vente fixés doivent être soumis à la réfrigération.

Article 21.- Ne peuvent être soumis à la réfrigération que :

- Les beurres fabriqués dans les établissements agréés ou répondant aux normes du "beurre pasteurisé".
- Les produits laitiers autres que le beurre fabriqués dans des établissements régulièrement inspectés ou en provenance directe de ces établissements.

Article 22.- Les gibiers considérés comme animaux domestiques et destinés à la réfrigération sont soumis aux mêmes obligations sanitaires que les viandes de boucherie. Toutefois des dérogations particulières concernant l'abattage pourront être accordées.

Les gibiers sauvages capturés et abattus destinés à la commercialisation à l'état réfrigéré, devront être traités le plus tôt possible après l'abattage dans un établissement conforme aux dispositions prévues au présent texte et placé sous surveillance vétérinaire. Des documents sanitaires devront accompagner ces gibiers.

Article 23.- Les autres denrées réfrigérées, notamment les plats cuisinés, doivent être conformes aux normes édictées aux articles 13 et 14, et aux autres normes éventuellement définies par les services compétents.

Article 24.- Les denrées réfrigérées sont identifiées par l'apposition sur les denrées elles-mêmes, sur les emballages ou sur les documents les accompagnant, de marques ou estampilles sur lesquelles figure notamment la date de réfrigération.

### III - DENREES STABILISEES

Article 25.- Sont dénommées stabilisées, les denrées animales ou d'origine animale notamment les produits de charcuterie, les produits de la mer, les produits laitiers et les oeufs ainsi que les végétaux ayant subi l'action des procédés suivants :

- salaison
- fumage
- séchage
- saumurage
- stérilisation par la chaleur et la pression (conserves, semi-conserves).
- action des radiations ionisantes (rayons UV, émissions ' ).

Article 26.- Les denrées animales d'origine animale et végétale stabilisées doivent avoir été reconnues saines et provenir d'établissements agréés répondant aux normes du présent arrêté régulièrement inspectés par les services vétérinaires.

Article 27.- Les denrées stabilisées doivent être identifiées par l'apposition sur les denrées elles-mêmes, sur les emballages ou sur les documents les accompagnant de marques et estampilles mentionnant le mode de stabilisation (tel qu'énuméré ci-dessus) et sa date d'application à la denrée en clair ou en code. (ce dernier devra être communiqué aux services de contrôle.)

### IV - DENREES SOUS VIDE

Article 28.- Les denrées sous vide, quelle que soit leur nature doivent être considérées comme leurs homologues en milieu aérobie et répondre aux conditions exigées de celles-ci aux articles 6 à 27.

.../...

TITRE II - DISPOSITIONS RELATIVES A L'HYGIENE DE L'ENTREPOSAGE DES DENREES

Article 29.- Jusqu'au moment de l'utilisation par le transformateur ou de la remise au consommateur lorsque celle-ci est faite en l'état, les denrées énumérées à l'article 1 du présent arrêté doivent être maintenues aux températures indiquées ci-dessous :

I - VIANDES

- 1- Viandes réfrigérées
  - Viandes proprement dites + 4° C
  - Abats + 3° C
- 2- Viandes congelées
  - Viandes proprement dites - 10° C
  - Volailles, gibiers, issues, lapins, abats - 12° C
- 3- Viandes surgelées
  - Toute denrée surgelée d'origine animale - 18° C

La température de conservation doit être telle qu'en aucun cas un début de décongélation ne puisse se produire.

II - PRODUITS DE CHARCUTERIE

- 1- Frais : pâtés, galantines, rillettes, saucisses, etc... 0 à + 4° C
- 2- Stabilisés par : salaison, fumage, séchage ou stérilisation (soit viandes salées, fumées, saucisson, conserves en bocaux).
  - A entreposer dans un lieu sec 5° à 15° C
- 3- Conservés d'épaule ou de jambon + 4° C

III - PLATS CUISINES

- 1- Réfrigérés 3° C
- 2- Surgelés - 18° C
- 3- Chauds : La température doit être maintenue au moins à + 65° C

IV - GLACES ET CREMES GLACEES

- 20° C

V - PRODUITS DE LA PECHE

- 1- Surgelés - 18° C
- 2- Congelées - 10° C
- 3- Réfrigérées ou décongelées (poissons frais, céphalopodes) 0 à + 4° C
  - Interdiction de recongeler
- 4- Frais (huîtres, moules et autres coquillages vivants ainsi que les oursins et les violetes) + 5 à + 15° C
- 5- Produits salés + 15° C
- 6- Produits fumés + 15° C
- 7- Produits séchés + 15° C

Les produits doivent être entreposés à l'abri de la chaleur et de l'humidité.

VI - PRODUITS LAITIERS

1- Lait UHT	15° C
2- Beurres	10° C
3- Fromages	15° C
4- Autres	10° C

Article 30. - La durée totale de conservation dans les conditions de température visées à l'article 29, entre le jour de préparation et le jour de la mise en consommation ne pourra excéder un temps supérieur à celui indiqué ci-dessous pour les différentes denrées visées.

I - Viandes et abats surgelés, congelés et réfrigérés

La date limite de vente est exigible.

L'estimation incombe au conditionneur conformément à la bonne pratique de l'industrie alimentaire. Elle ne peut en aucun cas dépasser :

- 3 semaines à compter de la date de leur préparation pour les denrées soumises à une simple réfrigération, (6 jours pour les viandes hachées à l'avance et réfrigérées).

- 6 mois à compter de leur date de préparation pour les viandes hachées en cas de congélation.

- 10 mois à compter de leur date de préparation pour les viandes de porcins, d'équins et les gibiers en cas de congélation.

- 12 mois à compter de leur date de préparation pour les viandes de ruminants et les volailles en cas de congélation.

II - Plats cuisinés

L'étiquetage des plats cuisinés doit porter les mentions suivantes quelque soit le mode de conservation :

- Température d'entreposage
- Estampille de salubrité

En outre les plats cuisinés réfrigérés doivent porter la mention "à consommer avant le .....". La durée de conservation est de 2 jours. Les plats cuisinés à l'avance, conservés par la chaleur doivent être consommés le jour de leur préparation.

III - Autres denrées

Les denrées portant une date limite de vente obligatoire ne pourront être entreposées ou mises en vente au-delà de cette date.



Article 31. - Les vétérinaires de l'Administration et leurs préposés ainsi que les agents du Service d'Hygiène et de salubrité publique sont chargés chacun en ce qui les concerne de l'application du présent arrêté qui sera publié au Journal Officiel de la Polynésie Française.

Vu et rendu exécutoire  
Le Haut-Commissaire

Pour le Conseil de Gouvernement  
Le Vice-Président,

Paul COUSSEAN

F.A. SANFORD

LIATIONS

..... 1  
..... 1  
..... 1  
barnerie 1  
..... 2  
..... 10  
..... 5  
..... 3  
..... 3  
..... 1  
..... 1  
..... 1  
..... 10

Pour ampliation,  
Le Chef du Bureau du Courrier,

B. LINDEN

**ARRETE n° 547 CM du 25 mai 1990 relatif au régime d'importation des poissons frais, réfrigérés ou congelés.**

Le Président du gouvernement de la Polynésie française,

Vu la loi n° 84-820 du 6 septembre 1984 portant statut du territoire de la Polynésie française ;

Vu l'arrêté n° 789 PR du 11 décembre 1987 relatif à la composition du gouvernement du territoire ;

Vu l'arrêté n° 157 PR du 3 avril 1989 portant nomination de membres du gouvernement du territoire ;

Vu la décision n° 86-283 CEE du 30 juin 1986 du Conseil des communautés européennes relative à l'association des pays et territoires d'outre-mer à la Communauté économique européenne ;

Vu le code des douanes de la Polynésie française ;

Vu l'arrêté n° 504 CM du 7 mai 1990 fixant le cadre du programme annuel d'importation des produits soumis au contrôle du commerce extérieur ;

Vu l'arrêté n° 839 CM du 12 août 1988 relatif au régime d'importation des poissons frais, réfrigérés ou congelés ;

Le conseil des ministres en ayant délibéré dans sa séance du 23 mai 1990,

Arrête :

Article 1er. — Les importations de poissons frais, réfrigérés ou congelés, relevant des codifications douanières suivantes, de toutes origines et provenances, sont interdites :

— Autres salmonidés, à l'exclusion des foies, œufs et laitances :

. frais ou réfrigérés.....	03.02.19.00
. congelés.....	03.03.29.00

— Thons blancs ou germons (*thunnus alalunga*) à l'exclusion des foies, œufs et laitances

Thons à nageoires jaunes ( <i>thunnus albacores</i> ) à l'exclusion des foies, œufs et laitances :	
. frais ou réfrigérés.....	03.02.32.00
. congelés.....	03.03.42.00
— Listaos ou bonites à ventre rayé à l'exclusion des foies, œufs et laitances :	
. fraîches ou réfrigérées.....	03.02.33.00
. congelées.....	03.03.43.00
— Autres thons à l'exclusion des foies, œufs et laitances :	
. frais ou réfrigérés.....	03.02.39.00
. congelés.....	03.03.49.00
— Maquereaux ( <i>scomber scombrus</i> , <i>scomber australasius</i> , <i>scomber japonicus</i> ) à l'exclusion des foies, œufs et laitances :	
. frais ou réfrigérés.....	03.02.64.00
. congelés.....	03.03.74.00
— Squales à l'exclusion des foies, œufs et laitances :	
. frais ou réfrigérés.....	03.02.65.00
. congelés.....	03.03.75.00
— Bars (loups) congelés à l'exclusion des foies, œufs et laitances.....	03.03.77.00
— Dorades de mer des espèces <i>coryphaena hippurus</i> (mahi-mahi) à l'exclusion des foies, œufs et laitances :	
. fraîches ou réfrigérées.....	03.02.69.10
. congelées.....	03.03.79.10
— Autres poissons congelés de lagons ou de récifs à l'exclusion des foies, œufs et laitances..	03.03.79.20
— Autres poissons, à l'exclusion des foies, œufs et laitances ; autres :	
. frais ou réfrigérés.....	03.02.69.90
. congelés.....	03.03.79.90
— Filets de thon :	
. frais ou réfrigérés.....	03.04.10.10
. congelés.....	03.04.20.10
— Autre chair de thon (même hachée), fraîche, réfrigérée ou congelée.....	03.04.90.10
— Filets de poissons de haute mer :	
. frais ou réfrigérés.....	03.04.10.20
. congelés.....	03.04.20.20
— Autre chair de poissons de haute mer fraîche, réfrigérée ou congelée (même hachée).	03.04.90.20
— Filets de dorades de mer <i>coryphaena hippurus</i> (mahi-mahi) :	
. frais ou réfrigérés.....	03.04.10.40

— Autre chair de dorade de mer <i>coryphaena hippurus</i> (mahi-mahi) (même hachée) fraîche, réfrigérée ou congelée.....	03.04.90.40
— Filets de poissons de lagons ou de récifs :	
. frais ou réfrigérés.....	03.04.10.30
. congelés.....	03.04.20.30
— Autre chair de poissons de lagons ou de récifs (même hachée) fraîche, réfrigérée ou congelée.....	03.04.90.30
— Autres filets de poissons :	
. frais ou réfrigérés.....	03.04.10.90
. congelés.....	03.04.20.90
— Autre chair d'autres poissons fraîche, réfrigérée ou congelée (même hachée).....	03.04.90.90

Art. 2.— Les importations de poissons relevant des numéros 03.02, 03.03 et 03.04 du tarif des douanes, non interdites au titre de l'article 1er, sont subordonnées à l'obtention préalable d'une licence d'importation.

Art. 3.— Des dérogations à l'interdiction instituée par l'article 1er peuvent être accordées par le Président du gouvernement, sous couvert d'une licence d'importation :

— pour les poissons, filet ou chair de poissons frais, réfrigérés ou congelés, des espèces : brème (*brama SP*), colin ou lieu (*pollachius SP*), lotte ou baudroie (*lophius piscatorius*), merlan (*merlangius merlangus*), merlu (*merluccius merluccius*), raie (*raja acbotis*), saint-pierre (*zeus faber*), turbot (*psetta maxima*), relevant des codifications douanières 03.02.69.90, 03.03.79.20, 03.03.79.90, 03.04.10.30, 03.04.10.90, 03.04.20.30, 03.04.20.90, 03.04.90.30 et 03.04.90.90 ;

ou  
— en cas d'insuffisance de la production locale, après avis du ministre chargé de la mer.

Art. 4.— L'arrêté n° 839 CM du 12 août 1988 est abrogé.

Art. 5.— Toutes dispositions contraires à celles du présent arrêté sont abrogées.

Art. 6.— Toute infraction au présent arrêté fera l'objet de poursuites, conformément aux dispositions prévues par le code des douanes de la Polynésie française.

Art. 7.— Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la Polynésie française.

Fait à Papeete, le 25 mai 1990.  
Pour le Président absent :  
Le vice-président,  
Georges KELLY.

DELIBERATION n° 95-79 AT du 23 mai 1995 complétant la délibération n° 77-116 du 14 octobre 1977 portant réglementation de l'inspection des denrées alimentaires d'origine animale.

L'assemblée territoriale de la Polynésie française,

Vu la loi n° 84-820 du 6 septembre 1984, modifiée, portant statut du territoire de la Polynésie française ;

Vu la délibération n° 77-116 du 14 octobre 1977 portant réglementation de l'inspection des denrées alimentaires d'origine animale ;

Vu l'arrêté n° 527 CM du 15 mai 1995 soumettant un projet de délibération à l'assemblée territoriale de la Polynésie française ;

Vu la lettre n° 86-95 AT/SG du 17 mai 1995 du président de l'assemblée territoriale ;

Vu le rapport n° 75-95 du 19 mai 1995 de la commission des affaires administratives, du statut et des lois ;

Dans sa séance du 23 mai 1995,

Adopte :

Article 1er. — Il est inséré, sous l'article 20 du chapitre VII de la délibération n° 77-116 du 14 octobre 1977, portant réglementation de l'inspection des denrées alimentaires d'origine animale, les articles suivants :

"Art. 20-1. — Pour être autorisées à l'exportation, les denrées mentionnées à l'article 5 ci-dessus doivent répondre aux conditions sanitaires et d'hygiène définies par la présente délibération.

Elles doivent, en outre, répondre aux conditions sanitaires et d'hygiène particulières exigées par le pays destinataire".

"Art. 20-2. — Des arrêtés en conseil des ministres détermineront les conditions d'agrément à l'exportation des locaux dans lesquels les denrées visées à l'article 5 sont préparées, traitées, transformées, entreposées, exposées, mises en vente ou vendues en vue de l'exportation.

Ces conditions tiendront compte des exigences particulières du pays destinataire".

"Art. 20-3. — Les denrées font l'objet d'une inspection sanitaire et qualitative par les agents des services habilités à cet effet. Cette inspection peut comporter le cas échéant les prélèvements en vue des analyses de laboratoire estimées nécessaires ou exigées par le pays destinataire.

Des certificats sanitaires et/ou de salubrité sont délivrés pour les denrées qui sont conformes et ont été préparées, traitées, transformées, entreposées, exposées, mises en vente ou vendues dans des conditions conformes aux articles 20-1 et 20-2 ci-dessus. Leur délivrance est soumise au paiement par leur bénéficiaire d'une redevance dont le montant est fixé par arrêté en conseil des ministres".

Vu la loi organique n° 96-312 du 12 avril 1996 portant statut d'autonomie de la Polynésie française, ensemble la loi n° 96-313 du 12 avril 1996 complétant le statut d'autonomie de la Polynésie française ;

Vu l'arrêté n° 195 PR du 29 mai 1996 portant nomination du vico-président et des autres ministres du gouvernement de la Polynésie française ;

Vu la délibération n° 77-116 du 14 octobre 1977 modifiée portant réglementation de l'inspection des denrées alimentaires d'origine animale ;

Vu la directive européenne n° 91-493 CEE du 22 juillet 1991 fixant les règles sanitaires régissant la production et la mise sur le marché des produits de la pêche ;

Le conseil des ministres en ayant délibéré dans sa séance du 3 juillet 1996,

Arrête :

Article 1er.— Le présent arrêté fixe les conditions d'agrément des navires-usines et des établissements traitant les produits de la pêche destinés à l'exportation vers la Communauté européenne.

Art. 2.— Aux fins du présent arrêté, on entend par :

1) *produit de la pêche* : tous les animaux ou parties d'animaux marins ou d'eau douce, y compris leurs œufs et laitances, à l'exclusion des mammifères aquatiques.

2) *produit préparé* : tout produit de la pêche qui a subi une opération modifiant son intégrité anatomique, telle que l'éviscération, l'étêtage, le tranchage, le filetage, le hachage, etc.

3) *navire-usine* : tout navire à bord duquel des produits de la pêche subissent une ou plusieurs des opérations suivantes suivies d'un emballage : filetage, tranchage, pelage, hachage, congélation, transformation.

Ne sont pas considérés comme navires-usines :

- les bateaux de pêche qui ne pratiquent que la cuisson des crevettes et des mollusques à bord ;
- les bateaux de pêche qui ne procèdent qu'à la congélation à bord.

4) *établissement* : tout local où les produits de la pêche sont préparés, transformés, réfrigérés, congelés, emballés ou entreposés. Les halles de criée et les marchés de gros dans lesquels se font exclusivement l'exposition et la vente en gros ne sont pas considérés comme des établissements.

5) *emballage* : l'opération destinée à réaliser la protection des produits de la pêche par l'emploi d'une enveloppe ou d'un contenant ou de tout autre matériel adapté.

6) *eau de mer propre* : l'eau de mer ou l'eau saumâtre ne présentant pas de contamination microbiologique, de substances nocives et/ou de planctons marins toxiques en quantité susceptible d'avoir une incidence sur la qualité sanitaire des produits de la pêche, à utiliser dans les conditions fixées par le présent arrêté.

Art. 3.— La demande d'agrément d'un navire-usine est adressée par tout armateur ou son représentant au ministère chargé de l'agriculture (Celui-ci accuse réception du dossier

ARRÊTE n° 719 CM du 10 juillet 1996 fixant les conditions d'agrément des navires-usines et des établissements traitant les produits de la pêche destinés à l'exportation vers la Communauté européenne.

NOR : 507990002540

Le Président du gouvernement de la Polynésie française,

Le dossier complet comprend les indications suivantes :

- la lettre de demande d'agrément ;
- l'identité ou la raison sociale, le domicile ou le siège social du pétitionnaire ;
- les principales caractéristiques de l'unité ;
- la désignation du responsable de la qualité à bord prévu à l'annexe au présent arrêté ;
- la définition des produits finis ;
- le plan des installations où sont manipulés les produits de la pêche avec notice indiquant les lieux et l'équipement de travail, d'entreposage des produits bruts et finis et des conditionnements et emballages, ainsi que le circuit des denrées.

Art. 4.— La demande d'agrément d'un établissement est adressée par son responsable au ministre chargé de l'agriculture. Celui-ci accuse réception du dossier complet et le transmet aux ministres chargés de la santé et de la mer.

Le dossier complet comprend :

une lettre de demande d'agrément.

a) Pour les particuliers : l'identité et le domicile du demandeur, le siège de l'établissement, la désignation et la composition des produits finis.

b) Pour les sociétés ou groupements de particuliers : la raison sociale, le siège social, la qualité du signataire, l'identité du responsable de la société ou du groupement, la désignation et la composition des produits finis.

La demande est accompagnée en outre :

a) D'un plan d'ensemble de l'établissement à l'échelle de 1/200 au minimum.

b) D'une notice qui donne :

- la description sommaire des locaux dans lesquels s'effectuent la préparation, la transformation, la réfrigération, la congélation, l'emballage et l'entreposage des produits de la pêche ;
- la description du matériel utilisé ;
- la capacité de stockage des matières premières et des produits finis, ainsi que le tonnage de la production journalière prévue.

Art. 5.— La demande d'agrément doit être renouvelée si un navire-usine ou un établissement entreprend d'exporter d'autres produits finis que ceux pour lesquels il a été agréé, à chaque changement d'exploitant et lors de toute modification importante dans l'installation des lieux de travail et d'entreposage, leur aménagement, leur équipement et leur affectation.

Art. 6.— Pour l'instruction des demandes d'agrément, une instance technique collégiale composée :

- d'un représentant du service de la mer et de l'aquaculture ;
- d'un représentant de la direction de la santé ;
- d'un représentant du service du développement rural.

procède aux visites des installations et à l'analyse des dossiers.

Elle rend, dans un délai de deux mois à compter de la réception du dossier complet son rapport à l'autorité.

Cette autorité délivre un numéro d'agrément ou notifie au pétitionnaire une décision motivée de refus.

Le retrait de l'agrément est prononcé dans les mêmes formes, sous réserve que le titulaire de l'agrément ait été invité par l'instance technique collégiale à lui présenter ses observations.

Art. 7.— Les normes d'agrément des navires-usines et des établissements traitant les produits de la pêche sont définies dans l'annexe au présent arrêté.

Art. 8.— Nonobstant les dispositions de l'article 6, les vétérinaires de l'administration territoriale assistés de leurs préposés sanitaires sont chargés de vérifier le respect de ces normes régulièrement et à chaque exportation de produits de la pêche vers la Communauté européenne.

Art. 9.— L'arrêté n° 720 CM du 22 juillet 1994 fixant les conditions d'agrément des établissements traitant les produits de la pêche destinés à l'exportation vers la Communauté européenne est abrogé.

Art. 10.— Le vice-président, ministre de la mer, du développement des archipels, des ports et des postes et télécommunications, le ministre de la santé et de la recherche, porte-parole du gouvernement, et le ministre de l'agriculture et de l'élevage sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent arrêté qui sera publié au Journal officiel de la Polynésie française.

Fait à Papeete, le 10 juillet 1996.

Pour le Président absent :

Le vice-président,  
Edouard FRITCH.

Par le Président du gouvernement :

Le vice-président,  
ministre de la mer, du développement des archipels,  
des ports et des postes et télécommunications,  
Edouard FRITCH.

Le ministre de la santé et de la recherche,  
porte-parole du gouvernement,  
Patrick HOWELL.

Le ministre de l'agriculture et de l'élevage,  
Patrick BORDET.

A N N E X E

I - CONDITIONS APPLICABLES  
AUX NAVIRES-USINES TRAITANT LES PRODUITS  
DE LA PÊCHE DESTINÉS À L'EXPORTATION  
VERS LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE

A - Conditions concernant la construction et l'équipement

1 - Les navires-usines doivent disposer au moins :

- a) d'une aire de réception réservée à la mise à bord des produits de la pêche, conçue et disposée en parcs de dimensions suffisantes, de façon à permettre de séparer des apports séquentiels. Cette aire de réception et ses éléments démontables doivent être aisément nettoyables. Elle doit être conçue de façon à protéger les produits de

système de convoyage des produits, de l'aire de réception vers les lieux de travail, qui respecte les règles de propreté ;

des lieux de travail de dimensions suffisantes pour permettre de réaliser les préparations et les transformations des produits de la pêche dans des conditions d'hygiène convenables. Ils sont conçus et disposés de façon à éviter toute contamination des produits ;

des lieux d'entreposage des produits finis de dimensions suffisantes, conçus de façon à pouvoir être facilement nettoyés. Si une unité de traitement des déchets fonctionne à bord, une cale séparée doit être destinée à l'entreposage de ces sous-produits ;

d'un local d'entreposage du matériel d'emballage, séparé des locaux de préparation et de transformation des produits ;

des équipements spéciaux pour évacuer soit directement à la mer, soit, si les circonstances l'exigent, dans une cuve étanche réservée à cet usage, les déchets et produits de la pêche impropres à la consommation humaine. Si ces déchets sont stockés et traités à bord en vue de leur assainissement, des locaux séparés doivent être prévus à cet usage ;

d'une installation permettant l'approvisionnement en eau potable ou en eau de mer propre sous pression. L'orifice de pompage de l'eau de mer doit être situé à un emplacement, tel que la qualité de l'eau pompée ne puisse être affectée par le rejet à la mer des eaux usées, des déchets et de l'eau de refroidissement des moteurs ;

d'un nombre approprié de vestiaires, lavabos et cabinets d'aisance, ces derniers ne pouvant ouvrir directement sur les locaux où les produits de la pêche sont préparés, transformés ou entreposés. Les lavabos doivent être pourvus de moyens de nettoyage et d'essuyage répondant aux exigences de l'hygiène ; les robinets des lavabos ne doivent pas pouvoir être actionnés à la main.

2 - Dans les lieux où l'on procède à la préparation et à la transformation ou congélation/surgélation des produits de la pêche, il faut :

un sol qui allie les qualités antidérapantes avec la facilité de nettoyage et de désinfection et qui soit pourvu de dispositifs permettant une évacuation facile de l'eau. Les structures et appareils fixés au sol doivent être munis d'angouilles de taille suffisante pour ne pas être obstrués par des déchets de poisson et laisser écouler l'eau facilement ;

des parois et des plafonds faciles à nettoyer, en particulier au niveau des tuyaux, chaînes ou conduits électriques les traversant ;

des circuits hydrauliques qui soient disposés ou protégés de façon qu'une fuite éventuelle d'huile ne puisse contaminer les produits de la pêche ;

une ventilation suffisante et, le cas échéant, une bonne évacuation des buées ;

un éclairage suffisant ;

des dispositifs pour le nettoyage et la désinfection des outils, du matériel et des installations ;

des dispositifs pour le nettoyage et la désinfection des mains, dont les robinets ne doivent pas pouvoir être actionnés à la main et qui soient pourvus d'essuie-mains à usage unique.

3 - Les dispositifs et les outils de travail, comme par exemple les tables de découpe, les récipients, les bandes transportées, les machines à éviscérer, à fileter, etc.,

4 - Les navires-usines qui congèlent les produits de la pêche doivent disposer :

a) d'une installation d'une puissance frigorifique suffisante pour soumettre les produits à un abaissement de température rapide permettant d'obtenir à cœur une température de -18° C ;

b) des installations d'une puissance frigorifique suffisante pour maintenir dans les cales d'entreposage les produits de la pêche à une température à cœur de -18° C. Les cales d'entreposage doivent être munies d'un système d'enregistrement de la température placé de façon à pouvoir être consulté facilement.

*B - Conditions d'hygiène concernant la manipulation et l'entreposage des produits de la pêche à bord*

1 - Une personne qualifiée à bord du naviro-usine doit être responsable de l'application de bonnes pratiques de fabrication des produits de la pêche. Elle doit être investie de l'autorité nécessaire pour faire respecter les prescriptions. Elle tient à la disposition des agents chargés du contrôle le programme d'inspection et de vérification des points critiques appliqué à bord, un registre sur lequel sont consignés ses observations ainsi que les enregistrements thermiques éventuellement requis.

2 - Les conditions générales d'hygiène applicables aux locaux, aux matériels et aux personnels sont celles qui sont énoncées au chapitre II de la présente annexe.

3 - Les opérations telles que l'étêtage et l'éviscération doivent s'effectuer de manière hygiénique ; les produits doivent être lavés abondamment au moyen d'eau potable ou d'eau de mer propre immédiatement après ces opérations.

4 - Les opérations telles que le filetage et le tranchage doivent s'effectuer de telle sorte que la contamination ou la souillure des filets et des tranches soit évitée et avoir lieu en un emplacement différent de celui utilisé pour l'étêtage et l'éviscération. Les filets et les tranches ne doivent pas séjourner sur les tables de travail, au-delà du temps nécessaire à leur préparation.

5 - Le conditionnement et l'emballage des produits de la pêche à bord doit s'effectuer dans les conditions d'hygiène énoncées au chapitre II de la présente annexe.

**II - CONDITIONS GÉNÉRALES POUR LES ÉTABLISSEMENTS TRAITANT LES PRODUITS DE LA PÊCHE DESTINÉS À L'EXPORTATION VERS LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE**

*I - Conditions générales d'aménagement des locaux et d'équipement en matériel*

Les établissements doivent comporter au moins :

1) Des lieux de travail de dimensions suffisantes afin que les activités professionnelles puissent s'y exercer dans des conditions d'hygiène convenables. Ces lieux de travail sont conçus et disposés de façon à éviter toute contamination du produit et à séparer nettement le secteur propre et le secteur souillé.

- un sol en matériaux imperméables, facile à nettoyer et à désinfecter et disposé de façon à permettre un écoulement facile de l'eau ou pourvu d'un dispositif destiné à évacuer l'eau ;
- b) des murs présentant des surfaces lisses faciles à nettoyer, résistantes et imperméables ;
  - c) un plafond facile à nettoyer ;
  - d) des portes en matériaux inaltérables, faciles à nettoyer ;
  - e) une ventilation suffisante et, le cas échéant, une bonne évacuation des buées, des fumées et des odeurs ;
  - f) un éclairage suffisant ;
  - g) un nombre suffisant de dispositifs pour le nettoyage et la désinfection des mains. Dans les locaux de travail et les toilettes, les robinets ne doivent pas pouvoir être actionnés à la main. Les dispositifs doivent être pourvus d'essuie-mains à usage unique ;
  - h) des dispositifs pour le nettoyage des outils, du matériel et des installations.
- 3) Dans les chambres froides où les produits de la pêche sont entreposés :
- le même aménagement que celui prévu au point 2 a), b), c), d) et f) ;
  - le cas échéant, une installation d'une puissance frigorifique suffisante pour assurer le maintien des produits dans les conditions thermiques prévues par la réglementation en vigueur.
- 4) Des dispositifs appropriés de protection contre les animaux indésirables tels qu'insectes, rongeurs, oiseaux, etc.
- 5) Des dispositifs et des outils de travail tels que tables de découpe, récipients, bandes transporteuses et couteaux, en matériaux résistant à la corrosion, faciles à nettoyer et à désinfecter.
- 6) Des conteneurs spéciaux, étanches, en matériaux résistant à la corrosion, destinés à recevoir des produits de la pêche non destinés à la consommation humaine et un local destiné à entreposer ces conteneurs quand ils ne sont pas évacués au minimum à l'issue de chaque journée de travail.
- 7) Une installation permettant l'approvisionnement en eau potable ou éventuellement en eau de mer propre ou rendue propre par un système d'épuration approprié, sous pression ou en quantité suffisante. Toutefois, à titre exceptionnel, une installation fournissant de l'eau non potable est autorisée pour la production de vapeur, la lutte contre les incendies et le refroidissement des équipements frigorifiques, à condition que les conduites installées à cet effet ne permettent pas l'utilisation de cette eau à d'autres fins et ne présentent aucun risque de contamination des produits. Les conduites d'eau non potables doivent être bien différenciées de celles utilisées pour l'eau potable ou l'eau de mer propre.
- 8) Un dispositif permettant une évacuation hygiénique des eaux résiduaires.
- 9) Un nombre approprié de vestiaires dotés de murs et de sols lisses, imperméables et lavables, de lavabos et de cabinets d'aisance avec chasse d'eau. Ces derniers ne peuvent ouvrir directement sur les locaux de travail. Les lavabos doivent être pourvus de moyens de nettoyage des mains, ainsi que d'essuie-mains à usage unique ; les robinets des lavabos ne doivent pas pouvoir être actionnés à la main.
- 10) Si la quantité des produits traités nécessite la présence régulière ou permanente du (ou des) service(s) d'ins-

11) Des équipements appropriés pour le nettoyage et la désinfection des moyens de transport.

12) Dans les établissements où sont maintenus des animaux vivants tels que les crustacés et les poissons, une installation appropriée permettant les meilleures conditions de survie, alimentée d'une eau ayant une qualité suffisante pour ne pas transmettre aux animaux des organismes ou des substances nuisibles.

## II - Conditions générales d'hygiène

### A - Conditions générales d'hygiène applicables aux locaux et aux matériels

1 - Le sol, les murs, le plafond et les cloisons, le matériel et les instruments utilisés pour le travail sur les produits de la pêche doivent être maintenus en bon état de propreté et d'entretien, de façon à ne pas constituer une source de contamination pour les produits.

2 - La destruction des rongeurs, des insectes et de toute autre vermine doit être systématiquement effectuée dans les locaux ou sur les matériels. Les raticides, insecticides, désinfectants ou toutes autres substances pouvant présenter une certaine toxicité sont entreposés dans des locaux ou armoires fermant à clé ; ils doivent être utilisés de manière à ne pas risquer de contaminer les produits.

3 - Les lieux de travail, les outils et le matériel ne doivent être utilisés que pour l'élaboration des produits. Toutefois, ils peuvent être utilisés pour l'élaboration simultanée, ou à des moments différents, d'autres produits alimentaires, après autorisation des services d'inspection.

4 - L'utilisation d'eau potable ou d'eau de mer propre est imposée pour tous les usages. Toutefois, peut-être autorisée à titre exceptionnel l'utilisation d'eau non potable pour le refroidissement des machines, la production de vapeur ou la lutte contre les incendies, à condition que les conduites installées à cet effet ne permettent pas l'utilisation de cette eau à d'autres fins et ne présentent aucun risque de contamination des produits.

5 - Des détergers, désinfectants et substances similaires doivent être utilisés de manière que l'équipement, le matériel et les produits ne soient pas affectés.

### B - Conditions générales d'hygiène applicables au personnel

1 - Le plus parfait état de propreté est exigé de la part du personnel. En particulier :

- a) le personnel doit porter des vêtements de travail appropriés et propres ainsi qu'une coiffure propre enveloppant complètement la chevelure. Sont notamment concernées les personnes manipulant des produits de la pêche sujets à contamination ;
- b) le personnel affecté à la manipulation et à la préparation des produits de la pêche est tenu de se laver les mains au moins à chaque reprise du travail ; les blessures aux mains doivent être recouvertes par un pansement étanche ;
- c) il est interdit de fumer, de cracher, de boire et de manger



Les employeurs doivent prendre toutes les mesures nécessaires pour écarter du travail et de la manipulation des produits de la pêche les personnes susceptibles de les contaminer jusqu'à ce qu'il soit démontré que ces personnes sont aptes à le faire sans danger.

Lors de l'embauche, toute personne affectée au travail et à la manipulation des produits de la pêche est tenue de prouver, par un certificat médical, que rien ne s'oppose à son affectation. Le suivi médical de cette personne relève de la législation territoriale en vigueur.

### III - Emballage

1 - L'emballage doit être effectué dans des conditions hygiéniques satisfaisantes, de façon à éviter la contamination des produits de la pêche.

2 - Les matériaux d'emballage et les produits susceptibles d'entrer en contact avec les produits de la pêche doivent répondre à toutes les règles de l'hygiène, et notamment :

- ne pas pouvoir altérer les caractéristiques organoleptiques des préparations et des produits de la pêche ;
- ne pas pouvoir transmettre aux produits de la pêche des substances nocives pour la santé humaine ;
- être d'une solidité suffisante pour assurer une protection efficace des produits de la pêche.

3 - Le matériel d'emballage ne peut être réutilisé, exception faite de certains contenants particuliers en matériaux imperméables, lisses, résistant à la corrosion et faciles à nettoyer et à désinfecter, qui peuvent être réutilisés après nettoyage et désinfection. Le matériel d'emballage utilisé pour les produits frais maintenus sous glace doit permettre l'écoulement de l'eau de fusion de la glace.

4 - Le matériel d'emballage doit, avant son emploi, être entreposé dans un local séparé de l'aire de production ; il doit être protégé de la poussière et des contaminations.

ARRÊTE n° 721 CM du 10 juillet 1996 fixant les tarifs maximaux de fret et de passages maritimes en Polynésie française.

NOR : 778600834C

Le Président du gouvernement de la Polynésie française,

Sur le rapport du ministre des transports,

Vu la loi organique n° 96-312 du 12 avril 1996 portant statut d'autonomie de la Polynésie française, ensemble la loi n° 96-313 du 12 avril 1996 complétant le statut d'autonomie de la Polynésie française ;

Vu l'arrêté n° 195 PR du 29 mai 1996 portant nomination d'un vice-président et des autres ministres du gouvernement de la Polynésie française ;

Vu la décision n° 764 AE du 13 octobre 1978 fixant le régime général des prix des prestations de service dans le territoire ;

Vu la décision n° 765 AE du 13 octobre 1978 relative à la détermination des prix des produits de la pêche dans le territoire ;

Vu la décision n° 766 AE du 13 octobre 1978 relative au contrôle et à la répression des infractions en matière de réglementation des prix dans le territoire ;

Vu l'arrêté n° 259 CM du 11 mars 1991 modifié portant création de la commission d'examen des tarifs maritimes interinsulaires ;

Vu la délibération n° 92-232 AT du 30 décembre 1992 portant création du service territorial des transports interinsulaires ;

Vu l'arrêté n° 170 CM du 7 février 1992 relatif à l'information et à la protection du consommateur sur le territoire de la Polynésie française ;

Vu l'arrêté n° 171 CM du 7 février 1992 modifié fixant le régime général des prix et des marges des produits aux différents stades de la commercialisation dans le territoire ;

Vu l'arrêté n° 354 CM du 26 avril 1993 modifié portant organisation et fonctionnement du service territorial des transports interinsulaires ;

Vu la délibération n° 95-118 AT du 24 août 1995 relative à la prise en charge par le territoire du fret du coprah et des produits de première nécessité ;

Vu l'arrêté n° 989 CM du 18 septembre 1995 portant application des dispositions relatives à la prise en charge par le territoire du fret du coprah et des produits de première nécessité ;

Vu l'avis de la commission d'examen des tarifs maritimes interinsulaires dans sa séance du 13 juin 1996 ;

Le conseil des ministres en ayant délibéré dans sa séance du 10 juillet 1996,

Arrête :

Article 1er. — Sur l'ensemble de la Polynésie française, les tarifs maximaux de fret et de passages maritimes sont fixés selon les barèmes annexés au présent arrêté.

Art. 2. — Chaque armement établit ses propres tarifs correspondant à ses dessertes, conformément aux dispositions du présent arrêté, et les dépose au service chargé des transports maritimes interinsulaires.

Art. 3. — Les tarifs sont affichés à la vue du public dans les locaux du siège de l'armement, à bord des navires et à l'embarcadère.

Ils sont communiqués par l'armateur à toute personne qui lui en ferait la demande.

Art. 4. — Les tarifs s'appliquent par référence exclusive à la distance en ligne directe.

Art. 5. — Nul transporteur ne peut refuser de transporter des personnes ou les marchandises d'un chargeur, à moins de justifier d'un motif sérieux exposé aux autorités locales. (A Tahiti : service chargé des transports maritimes interinsulaires, dans les autres îles : gendarmerie ou mairie).

Art. 6. — Les tarifs de fret couvrent l'ensemble des frais liés aux opérations de transport : l'établissement des titres de transport et la prise en charge des marchandises du quai d'embarquement aux points de débarquement habituels de

MINISTERE DE  
L'AGRICULTURE  
ET DE L'ELEVAGE  
(hygiène)

ARRETE N° /CM du .  
réglementant les conditions d'hygiène applicables à bord des navires de pêche  
traitant les produits de la pêche destinés à l'exportation

NOR.SDR

**LE PRESIDENT DU GOUVERNEMENT DE LA POLYNESIE FRANCAISE**

Sur le rapport du Ministre de l'Agriculture et de l'Elevage

- Vu la loi organique n° 96-312 du 12 avril 1996 modifiée, portant statut d'autonomie de la Polynésie française, ensemble la loi n° 96-313 du 12 avril 1996 complétant le statut d'autonomie de la Polynésie française ;
- Vu l'arrêté n° 195/PR du 29 mai 1996 portant nomination du vice-président et des autres ministres du gouvernement de la Polynésie française ;
- Vu la délibération n° 77-116 du 14 octobre 1977 modifiée portant réglementation de l'inspection des denrées alimentaires d'origine animale,
- Vu la directive européenne n° 91/493/CEE du Conseil du 22 juillet 1991 fixant les règles sanitaires régissant la production et la mise sur le marché des produits de la pêche ;
- Vu la directive européenne n° 92/48/CEE du Conseil du 16 juin 1992 fixant les règles minimales d'hygiène applicables aux produits de la pêche obtenus à bord de certains navires conformément à l'article 3 paragraphe 1 point a) i) de la directive 91/493/CEE ;

Le Conseil des Ministres en ayant délibéré dans sa séance du

**ARRETE**

**Article 1er.**- Aux fins du présent arrêté, on entend par :

- navire de pêche : un navire armé pour la capture et la conservation des produits de la pêche, à bord duquel ceux-ci sont, éventuellement, manipulés pour la saignée, l'étêtage, l'éviscération, l'enlèvement des nageoires et de la queue, la réfrigération ou la congélation ;
- produit de la pêche : tous les animaux ou partie d'animaux marins ou d'eau douce, y compris leurs oeufs et laitances, à l'exclusion des mammifères aquatiques.

**Article 2.**- Pour pouvoir être exportés ou livrés à des établissements agréés selon l'arrêté n° 719/CM du 10 juillet 1996 fixant les conditions d'agrément des navires-usines et des établissements traitant les produits de la pêche destinés à l'exportation vers la Communauté européenne en vue d'une exportation, les produits de la pêche destinés à la consommation humaine doivent, notamment, avoir été capturés, conservés et éventuellement manipulés à bord de navires de pêche conformément aux règles d'hygiène fixées par le présent arrêté.

Ampliations :

PR 1  
SCM 1  
IGAT 1  
REG 1  
JOIP 1  
SCM 2  
MAG 1  
MINISTRES 13  
SDR 1

Transmission avec AR  
HC 1

Article 3. - Les conditions générales d'hygiène applicables aux produits de la pêche à bord des navires de pêche sont les suivantes :

- 1 - Les parties des bateaux de pêche ou les récipients réservés à l'entreposage des produits de la pêche ne doivent pas contenir d'objets ou de produits susceptibles de transmettre aux denrées des propriétés nocives ou des caractères anormaux. Ces parties ou ces récipients doivent être constitués de façon à pouvoir être facilement nettoyés et de telle sorte que l'eau de fusion de la glace ne puisse séjourner au contact des produits de la pêche.
- 2.- Au moment de leur utilisation, les parties des bateaux de pêche ou les récipients réservés à l'entreposage des produits de la pêche doivent être en parfait état de propreté et, en particulier, ne pas pouvoir être souillés par le carburant utilisé pour la propulsion du bateau ou par les eaux sales des fonds du bateau.
- 3.- Dès leur mise à bord, les produits de la pêche doivent être placés à l'abri des contaminations et être soustraits à l'action du soleil ou de toute autre source de chaleur le plus tôt possible. Lorsqu'ils sont lavés, l'eau utilisée doit être soit de l'eau douce, soit de l'eau de mer propre qui ne doit pas nuire à leur qualité ou à leur salubrité.
- 4.- Les produits de la pêche sont manipulés et entreposés de façon à éviter qu'ils soient meurtris. L'utilisation d'instruments piquants est tolérée pour le déplacement de poissons de grande taille ou ceux présentant un risque de blessure pour le manipulateur, à condition que les chairs de ces produits ne soient pas détériorées.
- 5.- Les produits de la pêche, à l'exception des produits maintenus à l'état vivant, doivent être soumis à l'action du froid le plus rapidement possible après leur mise à bord. Toutefois, pour les navires de pêche où l'application du froid n'est pas réalisable d'un point de vue pratique, les produits de la pêche ne doivent pas être conservés à bord plus de huit heures.
- 6.- Lorsque la glace est utilisée pour la réfrigération des produits, elle doit être fabriquée avec de l'eau potable ou avec de l'eau de mer propre. Avant son utilisation, elle doit être entreposée dans des conditions ne permettant pas sa contamination.
- 7.- Le nettoyage des récipients, des instruments et des parties du navire entrant en contact direct avec les produits de la pêche doit être effectué après déchargement de ces produits avec une eau potable ou une eau de mer propre.
- 8.- Lorsque les poissons sont étêtés et/ou éviscérés à bord, ces opérations doivent s'effectuer de manière hygiénique, les produits doivent être lavés abondamment au moyen d'eau potable ou d'eau de mer propre immédiatement après ces opérations. Les viscères et les parties pouvant constituer un danger pour la santé publique sont séparés et écartés des produits destinés à la consommation humaine. Les foies, les oeufs et les laitances destinés à la consommation humaine sont conservés sous glace ou congelés.

9.- Les équipements utilisés pour l'éviscération, l'étêtage ou l'enlèvement des nageoires, les récipients, ustensiles et appareillages divers en contact avec les produits de la pêche sont constitués ou revêtus d'un matériau imperméable, imputrescible, lisse, facile à nettoyer et à désinfecter. Au moment de leur utilisation, ils doivent être en parfait état de propreté.

10 - Le personnel affecté aux opérations de manipulation des produits de la pêche est tenu d'observer une bonne propreté vestimentaire et corporelle.

Article 4.- Des conditions supplémentaires d'hygiène sont applicables aux navires de pêche conçus et équipés pour assurer une conservation des produits de la pêche à bord dans des conditions satisfaisantes pendant plus de vingt quatre heures, sauf à ceux équipés pour le maintien en vie des poissons, crustacés et mollusques sans autre moyen de conservation à bord.

Ces conditions sont les suivantes :

- 1.- Les bateaux de pêche doivent être équipés de cales, de citernes ou de conteneurs pour l'entreposage des produits de la pêche à l'état réfrigéré (température de la glace fondante) ou congelé (température de - 18 ° C au plus). Ces cales sont séparées du compartiment machine et des locaux réservés à l'équipage par des cloisons suffisamment étanches pour éviter toute contamination des produits de la pêche entreposés.
- 2.- Le revêtement intérieur des cales des citernes et des conteneurs est étanche, facile à laver et à désinfecter. Il est constitué d'un matériau lisse ou, à défaut, d'une peinture lisse entretenue en bon état et ne pouvant transmettre de substances nocives pour la santé humaine aux produits de la pêche.
- 3.- Les cales sont aménagées de telle sorte que l'eau de fusion de la glace ne puisse séjourner au contact des produits de la pêche.
- 4.- Les récipients utilisés pour l'entreposage des produits doivent pouvoir assurer leur conservation dans des conditions d'hygiène satisfaisantes et notamment permettre l'écoulement de l'eau de fusion de la glace. Au moment de leur utilisation, ils doivent être en parfait état de propreté.
- 5.- Les ponts de travail, l'équipement et les cales, citernes et conteneurs sont nettoyés après chaque utilisation. On utilisera à cet effet soit de l'eau potable, soit de l'eau de mer propre. Une désinfection, une désinsectisation ou une dératisation est réalisée chaque fois que cela est nécessaire.
- 6.- Les produits de nettoyage, désinfectants, insecticides ou toutes substances pouvant présenter une certaine toxicité sont entreposés dans des locaux ou des armoires verrouillées et sont utilisés sans risque de contamination des produits de la pêche.
- 7.- Les bateaux équipés pour la réfrigération des produits de la pêche dans l'eau de mer réfrigérée au moyen de la glace ou par des moyens mécaniques doivent satisfaire aux conditions suivantes :
  - a) les citernes doivent être équipées d'une installation adéquate pour le remplissage et le vidage de l'eau de mer et d'un système assurant une température homogène dans les citernes ;

b) les citernes doivent disposer d'un appareil pour enregistrer automatiquement la température dont la sonde est placée dans la partie de la citerne où la température est la plus élevée ;

c) le fonctionnement du système de citerne ou de conteneur doit assurer un taux de refroidissement qui garantit que le mélange de poissons et d'eau de mer atteint 3° C six heures au plus après le chargement et 0° C après seize heures au plus ;

d) les citernes, les systèmes de circulation et conteneurs doivent être complètement vidés et nettoyés intensivement après chaque déchargement avec de l'eau potable ou de l'eau de mer propre ; le remplissage doit se faire avec de l'eau de mer propre ;

e) les enregistrements des températures des citernes doivent porter de façon claire la date et le numéro de la citerne. Ils doivent être conservés à la disposition du service d'inspection sanitaire.

8.- Les navires équipés pour la congélation des produits de la pêche doivent satisfaire aux conditions suivantes :

a) les navires doivent disposer d'une installation d'une puissance frigorifique suffisante pour soumettre les produits à un abaissement de température rapide permettant d'obtenir une température au plus égale à - 18°C ;

b) les navires doivent disposer d'installations d'une puissance frigorifique suffisante pour maintenir dans les locaux d'entreposage les produits à une température ne pouvant être supérieure à - 18°C, quelle que soit la température extérieure. Toutefois, en raison des impératifs techniques liés à la méthode de congélation et à la manutention de ces produits, pour les poissons entiers congelés en saumure et destinés à la fabrication de conserves, des températures plus élevées, ne pouvant toutefois dépasser - 9°C, peuvent être tolérées. La saumure ne doit pas constituer une source de contamination pour les poissons ;

c) les cales d'entreposage doivent être munies d'un système d'enregistrement de la température placé de façon à pouvoir être consulté facilement. La partie thermosensible du thermomètre est placée dans la zone où la température est la plus élevée. Les graphiques d'enregistrement sont gardés à la disposition des agents chargés du contrôle au moins pendant la période de durabilité des produits.

9.- Les armateurs ou leurs représentants s'assurent que les membres d'équipage font l'objet d'un contrôle médical annuel. Ils doivent prendre toutes les mesures nécessaires pour écarter du travail et de la manipulation des produits de la pêche les personnes susceptibles de les contaminer jusqu'à ce qu'il soit démontré que ces personnes sont aptes à le faire sans danger.

Article 5.- Aux fins de contrôle, le Chef du Département de la Qualité Alimentaire et de l'Action Vétérinaire tient et met régulièrement à jour une liste des bateaux navires équipés conformément aux points 7 ou 8, à l'exception toutefois des bateaux disposant de conteneurs amovibles qui, sans préjudice du point 5 deuxième phrase de l'article 3, n'exercent pas régulièrement les opérations de conservation des poissons en eau de mer refroidie. Chaque navire reçoit un numéro d'identification.

Article 6.- Le ministre de l'agriculture et de l'élevage est chargé de l'exécution du présent arrêté qui sera publié au Journal officiel de la Polynésie française.

Fait à Papeete, le

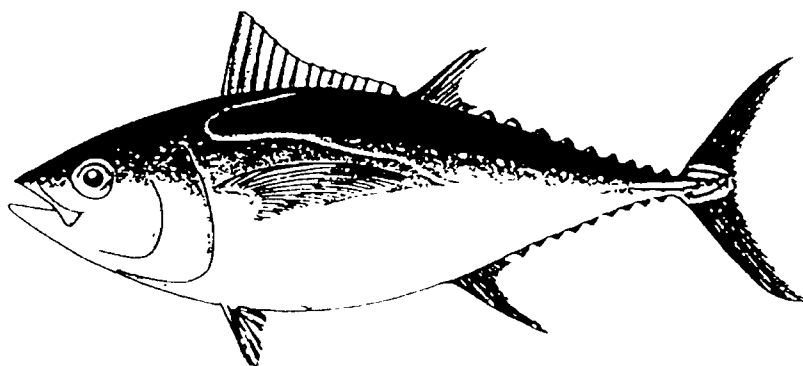
Par le Président du Gouvernement :

Gaston FLOSSE

Le Ministre de l'Agriculture et de l'Elevage,

Patrick BORDET

# ANNEXES II



Thon obèse ( <i>Thunnus obesus</i> ) <sup>1</sup> .....	Page 1
Germon ( <i>Thunnus alalunga</i> ) <sup>1</sup> .....	Page 1
Bonite ( <i>Katsuwonus pelamis</i> ) <sup>1</sup> .....	Page 2
Thon à nageoires jaunes ( <i>Thunnus albacares</i> ) <sup>1</sup> .....	Page 2
Marlin rayé ( <i>Tetrapturux audax</i> ) <sup>2</sup> .....	Page 3
Marlin bleu ( <i>Makaira mazara</i> ) <sup>2</sup> .....	Page 3
Espadon ( <i>Xiphias gladius</i> ) <sup>2</sup> .....	Page 4
Marlin noir ( <i>Makaira indica</i> ) <sup>2</sup> .....	Page 4
Requin mako ( <i>Isurus oxyrinchus</i> ) <sup>3</sup> .....	page 5
Saum on des dieux ( <i>Lampris guttatus</i> ) <sup>4</sup> .....	Page 6
Thazard ( <i>Acanthocybium solandri</i> ) <sup>4</sup> .....	Page 6
Mahi mahi ou daurade coryphène ( <i>Coryphaena hippurus</i> ) <sup>4</sup> .....	Page 7

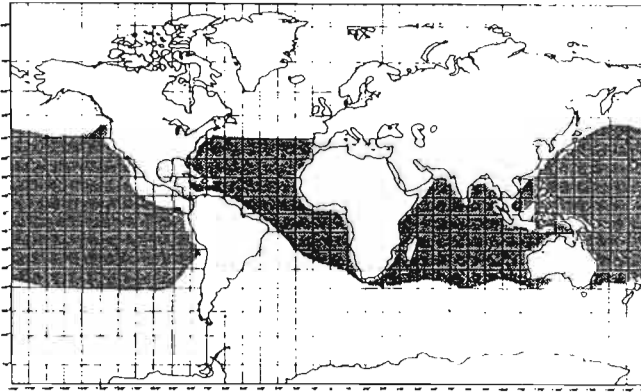
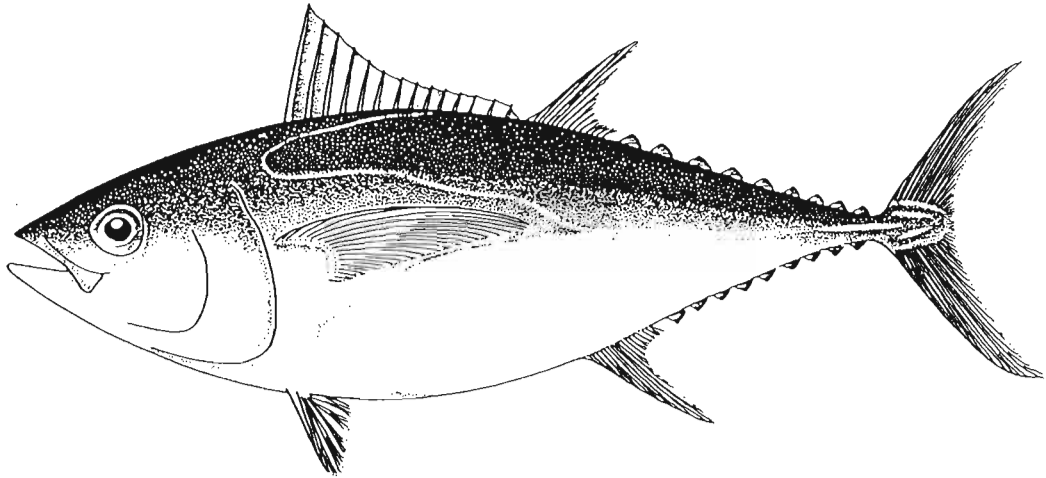
<sup>1</sup> D'après Collette & Nauen, 1983.

<sup>2</sup> D'après Nakamura, 1985.

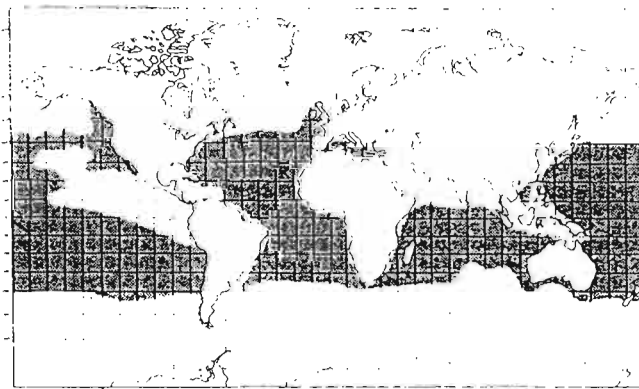
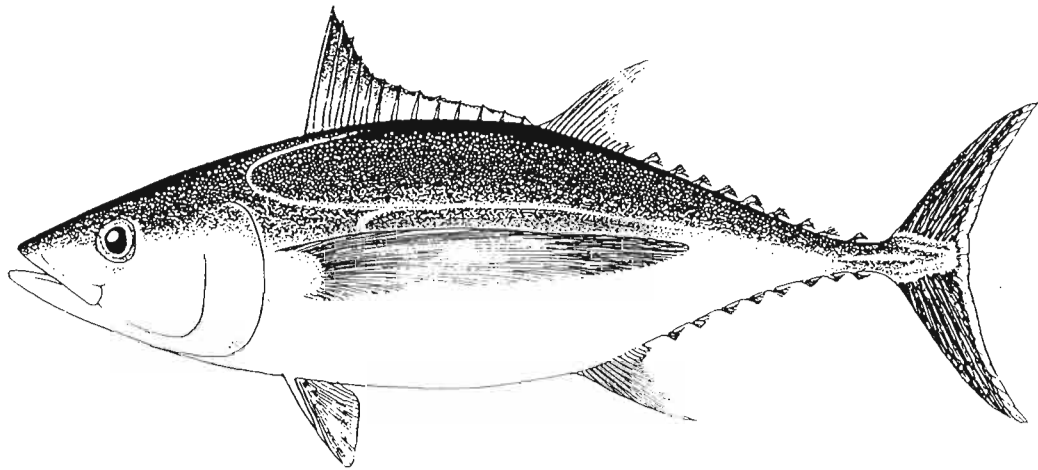
<sup>3</sup> D'après Compagno, 1984.

<sup>4</sup> D'après Bagnis *et al.*, 1992

Thon obèse (*Thunnus obesus*)

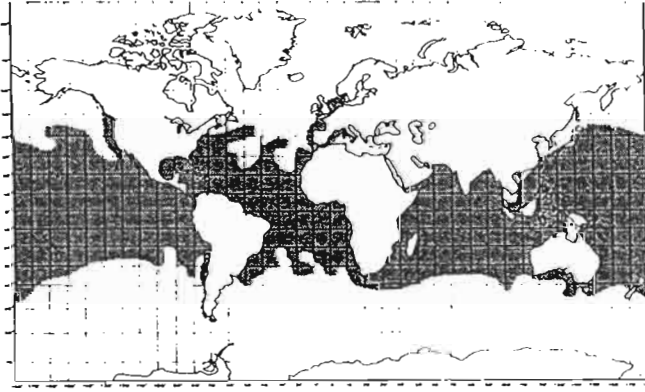
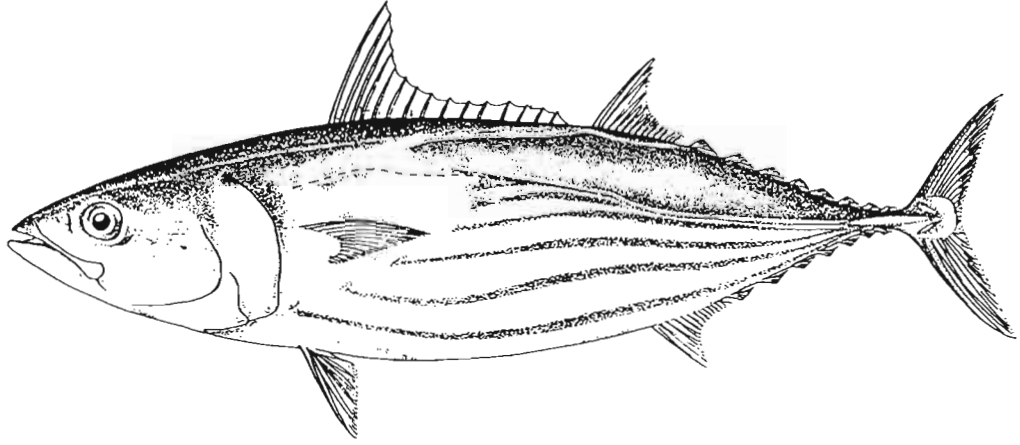


Germon (*Thunnus alalunga*)

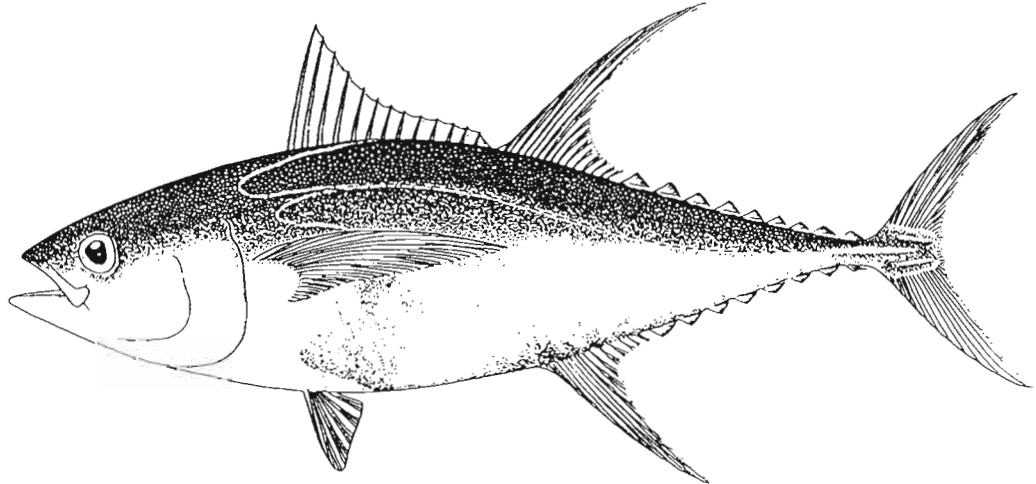




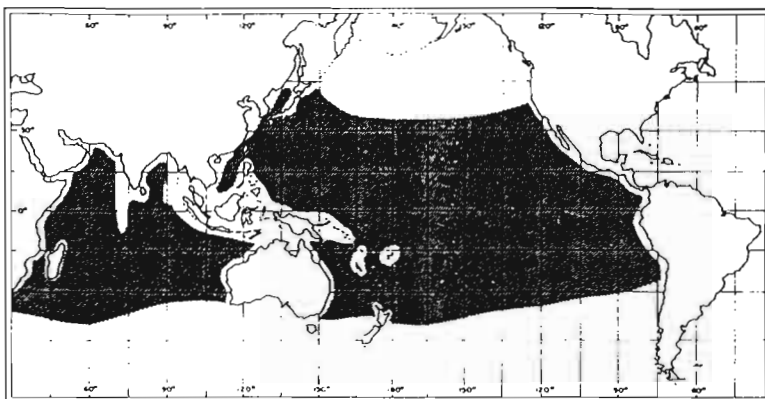
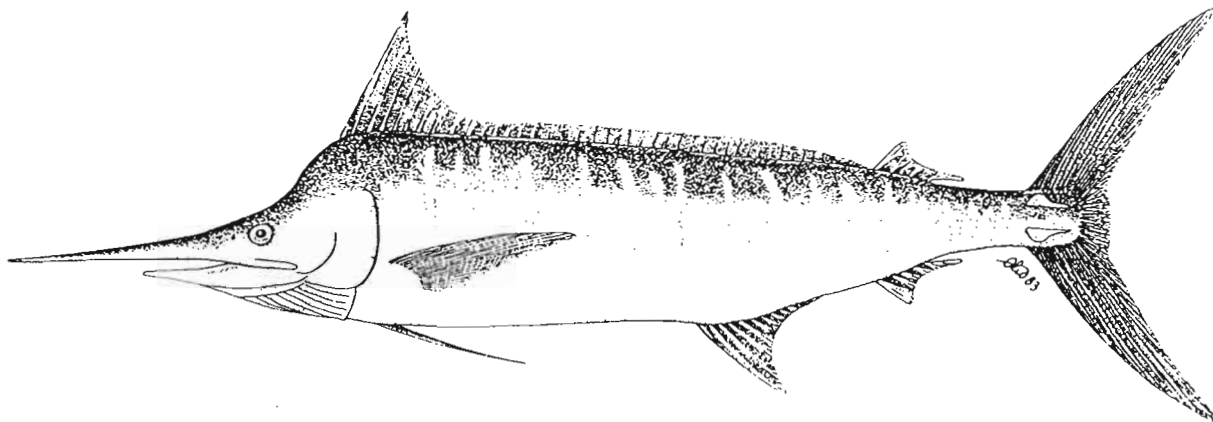
Bonite (*Katsuwonus pelamis*)



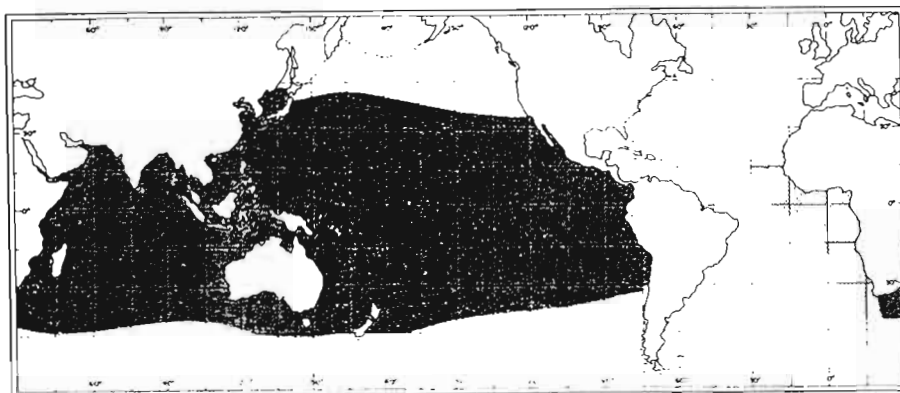
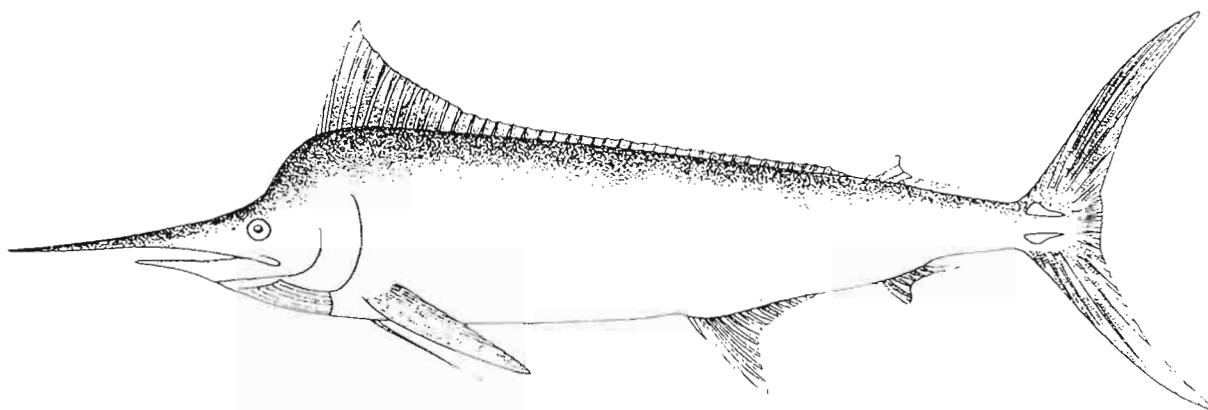
Thon à nageoires jaunes (*Thunnus albacares*)



Marlin rayé (*Tetrapturux audax*)

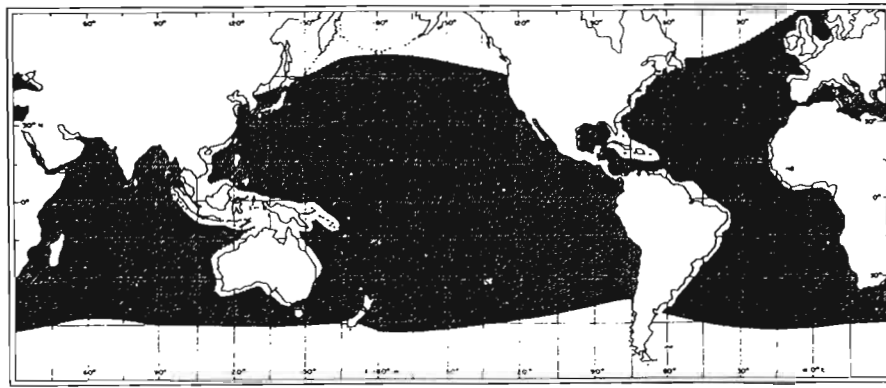
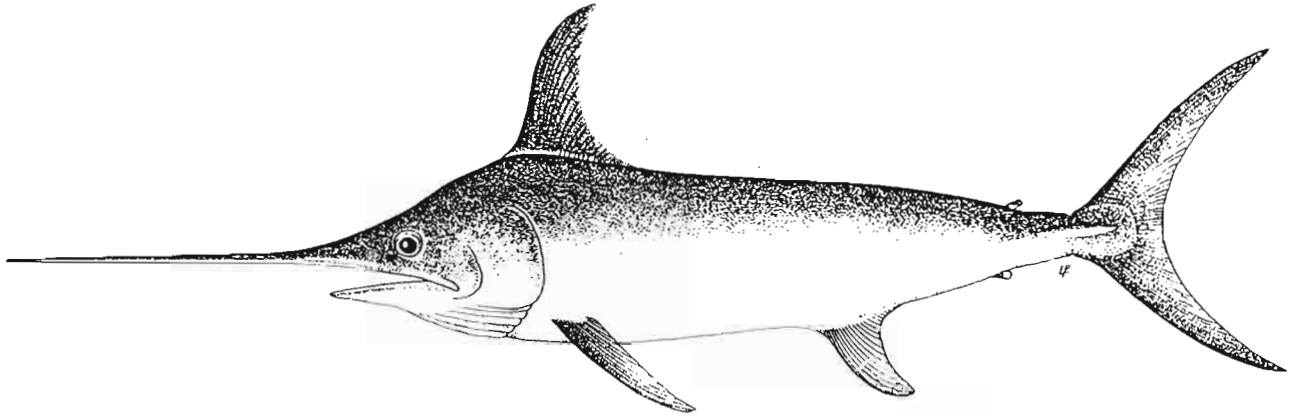


Marlin bleu (*Makaira mazara*)

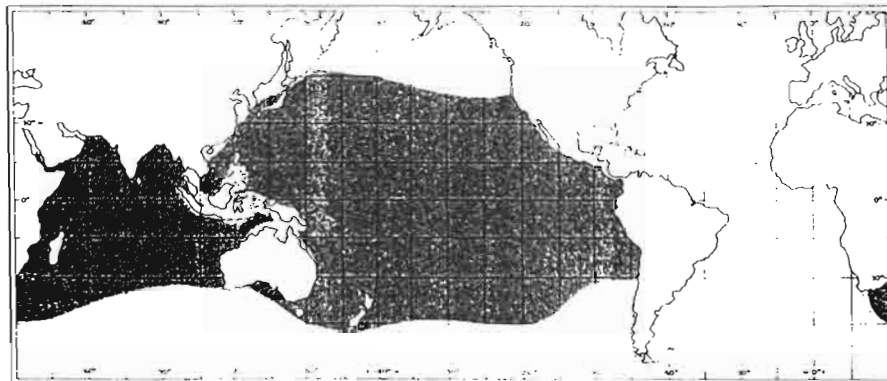
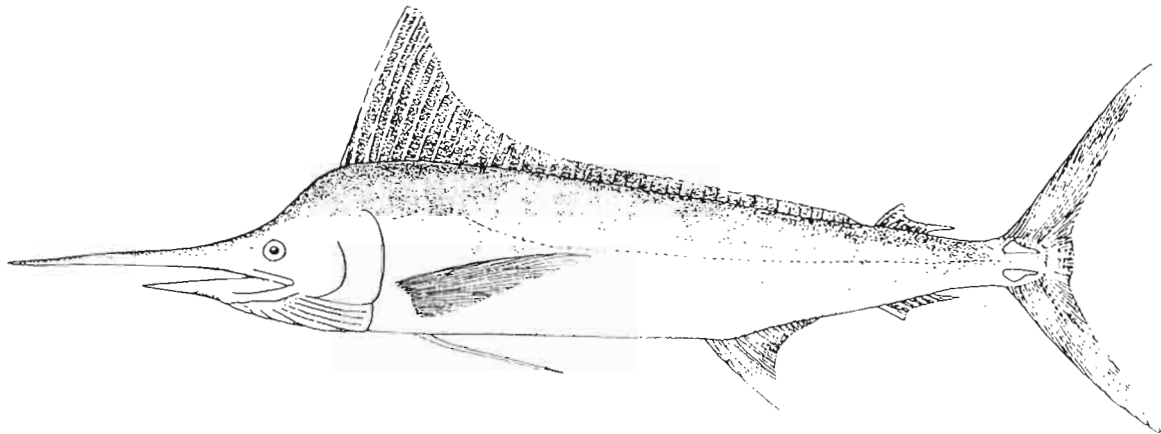


Area of occasional distribution, or invasion, ( no spawning )

**Espadon (*Xiphias gladius*)**

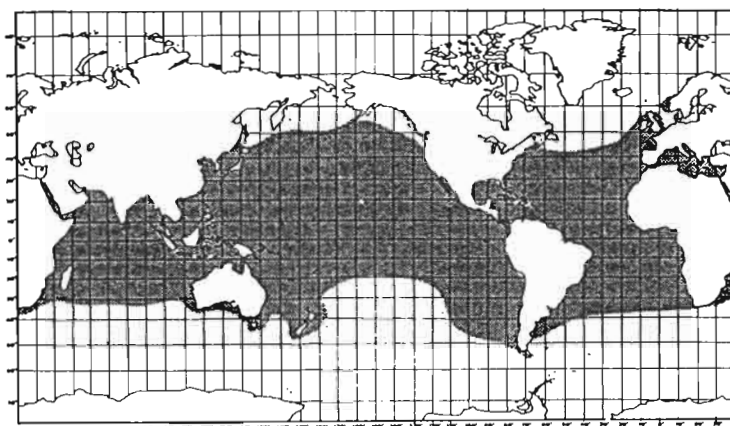
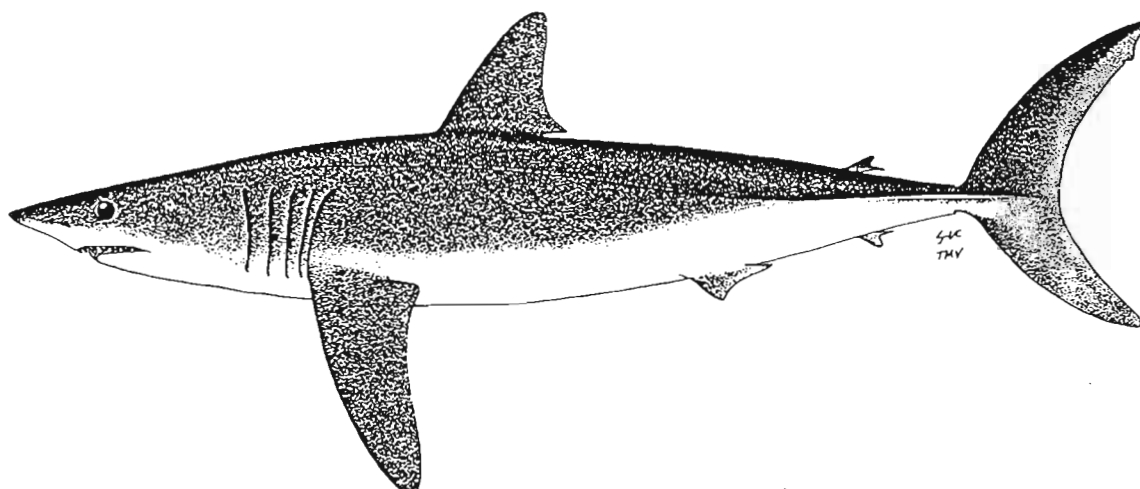


**Marlin noir (*Makaira indica*)**

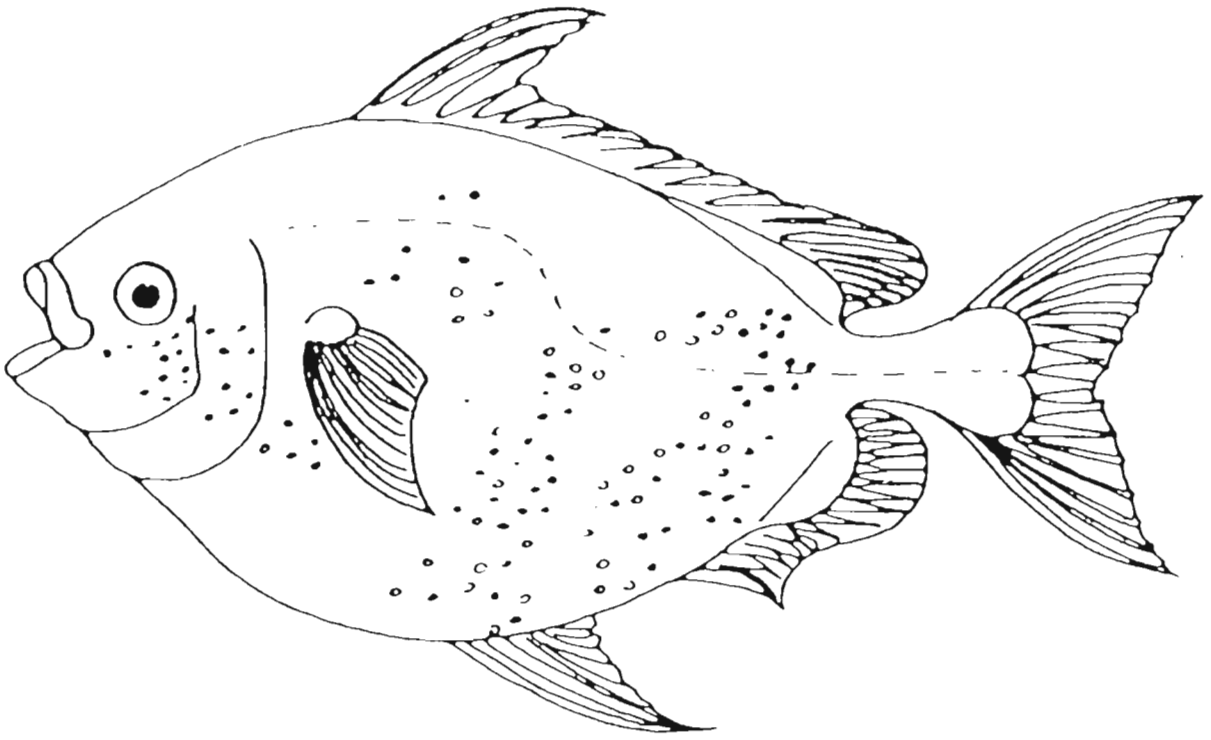


Area of occasional distribution, or invasion, ( no spawning )

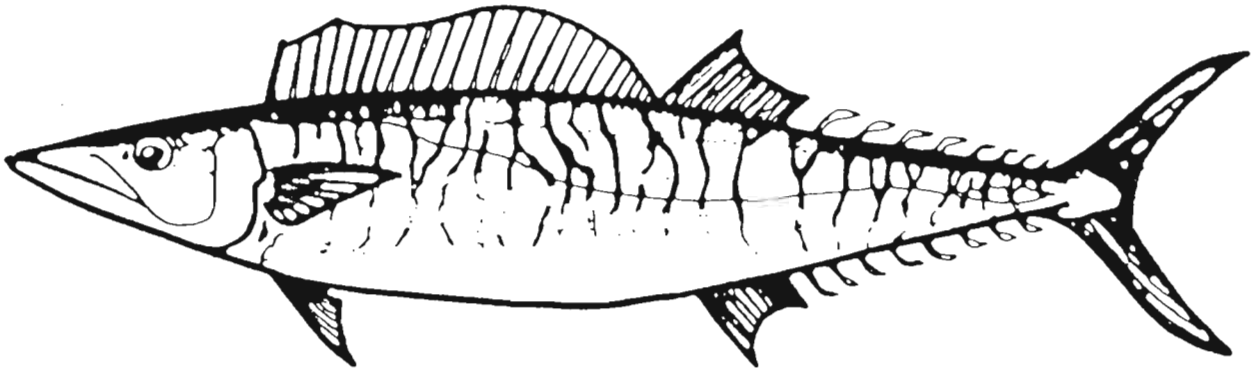
Requin mako (*Isurus oxyrinchus*)



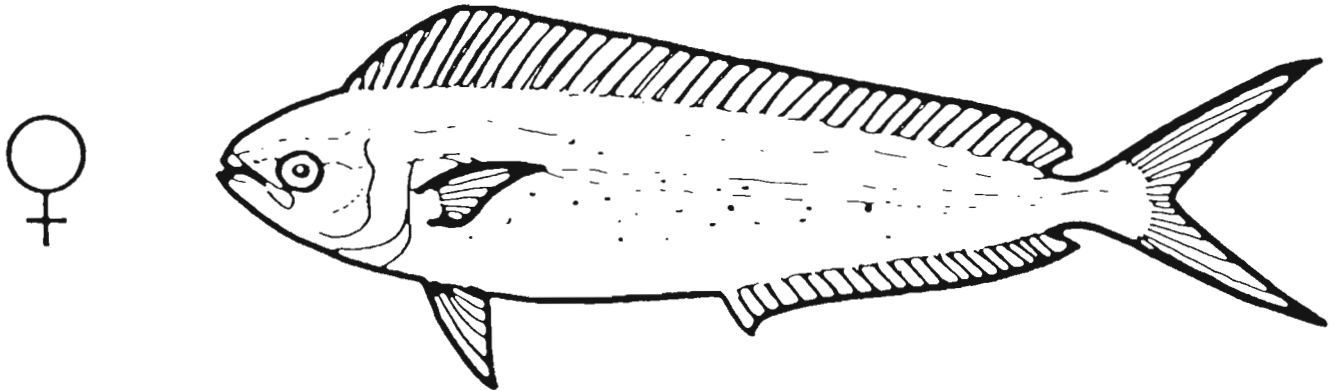
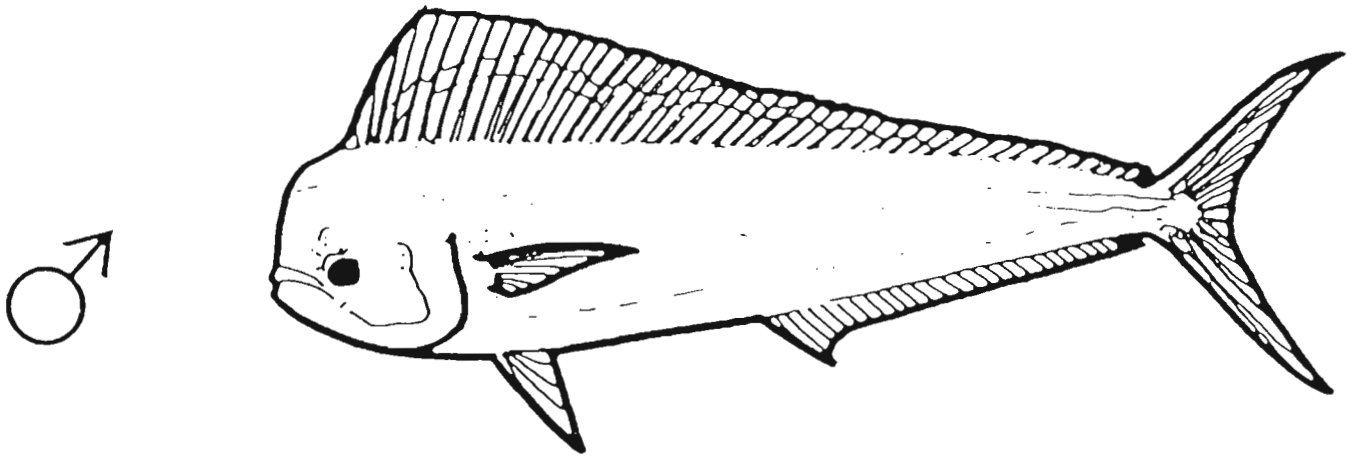
Saumon des dieux (*Lampris guttatus*)



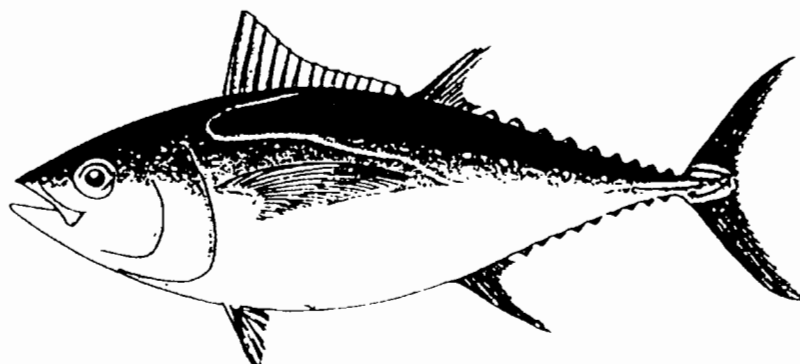
Thazard (*Acanthocybium solandri*)



Mahi mahi ou daurade coryphène (*Coryphaena hippurus*)



# ANNEXES III



Questionnaire pour les poissonneries ou les GMS.....	Page 1
Questionnaire pour les mareyeurs .....	Page 9
Questionnaire pour les armements .....	Page 18
Questionnaire pour les entreprises de transformation... ..	Page 30

# QUESTIONNAIRE POUR LES POISSONNERIES OU LES GMS

N° PO

Nom l'entreprise :

Année de création ou d'implantation :

Nombre d'employés :

Nom du directeur :

Date de l'entretien :

Nom de l'enquêté :



**IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE**

Nom :
Adresse :
Téléphone :
Fax :

Date de création de l'entreprise :
Chiffre d'affaires estimés :
-1991 :
-Actuellement :
Nombre d'employés : -1991                                  -Actuellement
Infrastructures (bâtiments, moyens logistiques, etc...) :

**IDENTIFICATION DU CONTACT**

Nom :
Poste au sein de l'entreprise :

**ACHAT DE VOS MATIÈRES PREMIÈRES**

Q1 *Auprès de qui vous fournissez-vous ? (Effectuez, si possible, un classement par ordre d'importance)*

En 1991 :		
Poti marara	[ ]	Bonitier traditionnel [ ]
Bonitier palangrier	[ ]	Palangrier de pêche fraîche [ ]
Palangrier congélateur	[ ]	Marreyeurs [ ]
Autres :	[ ]	

Actuellement :		
Poti marara	[ ]	Bonitier traditionnel [ ]
Bonitier palangrier	[ ]	Palangrier de pêche fraîche [ ]
Palangrier congélateur	[ ]	Mareyeurs [ ]
Autres :	[ ]	

Q2 *Effectuez-vous des achats en criée ?*

*Si oui, quelle quantité/période*

Année de création :

Actuellement :

**Q3 Sous quelle(s) forme(s) achetez-vous vos produits ?**

Année d'implantation :

Frais [ ] Congelé [ ]  
 (% : ) (% : )

Actuellement :

Frais [ ] Congelé [ ]  
 (% : ) (% : )

**Q4 Quelles sont les espèces qui vous intéressent ?**

	1991	Actuellement
<b>Germon</b>	Frais [ ]	Frais [ ]
	Quantités :	
	Prix de vente :	
	Congelé [ ]	Congelé [ ]
	Quantités :	
<b>Thon jaune</b>	Prix de vente :	
	Frais [ ]	Frais [ ]
	Quantités :	
	Congelé [ ]	Congelé [ ]
	Quantités :	
<b>Thon obèse</b>	Prix de vente :	
	Frais [ ]	Frais [ ]
	Quantités :	
	Congelé [ ]	Congelé [ ]
	Quantités :	
<b>Marlin rayé</b>	Prix de vente :	
	Frais [ ]	Frais [ ]
	Quantités :	
	Congelé [ ]	Congelé [ ]
	Quantités :	
<b>Marlin bleu</b>	Prix de vente :	
	Frais [ ]	Frais [ ]
	Quantités :	
	Congelé [ ]	Congelé [ ]
	Quantités :	
	Prix de vente :	

<b>Espadon</b>	Frais [ ] Quantités : Prix de vente : Congelé [ ] Quantités : Prix de vente :	Frais [ ] Congelé [ ]
<b>Requins</b>	Frais [ ] Quantités : Prix de vente : Congelé [ ] Quantités : Prix de vente :	Frais [ ] Congelé [ ]
<b>Mahi mahi</b>	Frais [ ] Quantités : Prix de vente : Congelé [ ] Quantités : Prix de vente :	Frais [ ] Congelé [ ]
<b>Saumon des dieux</b>	Frais [ ] Quantités : Prix de vente : Congelé [ ] Quantités : Prix de vente :	Frais [ ] Congelé [ ]
<b>Autres prises commerciales</b>	Frais [ ] Quantités : Prix de vente : Congelé [ ] Quantités : Prix de vente :	Frais [ ] Congelé [ ]

Q5 Comment fixez-vous le prix et les quantités d'achat de vos produits ?

Pour le poisson frais :

Pour le poisson congelé :

## PRODUITS TRANSFORMES

Q6 Achetez-vous des produits élaborés?

Au moment de la création (année :      )

Pour le poisson frais :

Filets

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

- 
- 
- 

Autres

- 
- 
- 

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

- 
- 
- 

Pour le poisson congelé :

Filets

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

- 
- 
- 

Autres

- 
- 
- 

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

- 
- 
-

Actuellement :

Pour le poisson frais :

Filets

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Autres

-  
-  
-

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Pour le poisson congelé :

Filets

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Autres

-  
-  
-

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

### **NORMES SANITAIRES**

*Q7 Avez-vous fait des investissements pour vous mettre aux normes sanitaires votre rayon ?*

Oui

Non

### CAPACITE DE STOCKAGE

Q8 Possédez-vous des lieux adaptés au stockage de votre poisson pour le CT ou le MT ?

Oui [ ] Non [ ]

Si oui, quelle est la nature de ces structures et leur capacité ?

### LE PERSONNEL

Q9 Combien de personnes travaillent actuellement dans votre poissonnerie ?

### CHANGEMENT DEPUIS 1991

Q10 Avez-vous constaté des changements sensibles au sein de votre entreprise depuis le début des années 90 ?

Oui [ ] Non [ ]

Si oui, à quel niveau ?

Recrutement de personnel [ ]  
Nb de personne(s) :

Augmentation du chiffre d'affaires [ ]  
Progression en % :

Autre(s) [ ]  
Précisez et chiffrez :

Q11 Ces changements, sont-ils liés à :

La mise en place d'une flotte importante de bateaux palangriers [ ]

La mise sur le marché de nouveaux produits [ ]  
Lesquels :

Autre(s) [ ]  
Précisez :

*Q12 Quel projet de développement prévoyez-vous pour votre poissonnerie ?*

# QUESTIONNAIRE POUR LES MAREYEURS

N° MA

Nom l'entreprise :

Année de création :

Nom du directeur :

Date de l'entretien :

Nom de l'enquêté :



### **IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE DE MAREYAGE**

Nom :
Adresse :
Téléphone :
FAX :

Chiffres d'affaires estimés
1991 :
Actuellement :
Nombres d'employés :
1991 :
Actuellement :
Infrastructures (bâtiments, moyens logistiques, etc...) :

### **IDENTIFICATION DU CONTACT**

Nom :
Poste au sein de l'entreprise :

### **ACHAT DE VOS MATIÈRES PREMIÈRES**

Q1 *Après de qui vous fournissez-vous ? (Effectuez, si possible, un classement par ordre d'importance)*

En 1991 :

Poti marara	[ ]	Bonitier traditionnel	[ ]
Bonitier palangrier	[ ]	Palangrier de pêche fraîche	[ ]
Palangrier congélateur	[ ]	Votre propre flottille*	[ ]
Autres :	[ ]		

Précisez le nombre et le type bateau :

Actuellement :			
Poti marara	[ ]	Bonitier traditionnel	[ ]
Bonitier palangrier	[ ]	Palangrier de pêche fraîche	[ ]
Palangrier congélateur	[ ]	Votre propre flottille*	[ ]
Autres :	[ ]		

Précisez le nombre et le type bateau :

**Q2 Quel est la part de vos achats qui sont effectués en criée (en %) ?**

Année de création :

Actuellement :

**Q3 Louez-vous un « box » près de cette criée ?**

Oui [ ] Non [ ]

Si oui, depuis combien de temps dure la location ?

Si oui, combien de personnes y travaillent ?

la première année de location :

Actuellement :

Pour y faire quelle(s) tache(s) ?

-  
-  
-  
-

**Q4 Sous quelle(s) forme(s) achetez-vous vos produits ?**

1991 :

Frais [ ] Congelé [ ]

(% : ) (% : )

Actuellement :

Frais [ ] Congelé [ ]

(% : ) (% : )

**Q5 Quelles sont les espèces qui vous intéressent ?**

	1991		Actuellement	
<b>Germon</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]
	Quantités :			
<b>Thon jaune</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]
	Quantités :			
<b>Thon obèse</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]
	Quantités :			

<b>Marlin rayé</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]
<b>Marlin bleu</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]
<b>Espadon</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]
<b>Requins</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]
<b>Mahi mahi</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]
<b>Saumon des dieux</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]
<b>Autres prises commerciales</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]

Q6 Comment fixez-vous le prix et les quantités d'achat de vos produits ?

Pour le poisson frais :

Pour le poisson congelé :

## TRANSFORMATION

Q7 Quelles sont les transformations que vous effectuez sur le poisson ?

Au moment de la création de votre unité de transformation (année : )

Pour le poisson frais :

Filets

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Autres

-  
-  
-

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Pour le poisson congelé :

Filets

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Autres

-  
-  
-

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Actuellement :

Pour le poisson frais :

Filets

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Autres

-  
-  
-

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Pour le poisson congelé :

Filets

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Autres

-  
-  
-

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

### **NORMES SANITAIRES**

Q8 Avez-vous fait des investissements pour vous mettre aux normes sanitaires :

	1991	Actuellement
européennes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
américaines	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
japonaises	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
autres :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**CAPACITE DE STOCKAGE**

Q9 Possédez-vous des lieux adaptés au stockage de votre poisson pour le CT ou le MT ?

Oui  Non   
 Si oui, quelle est la nature de ces structures et leur capacité ?

**CIRCUIT DE DISTRIBUTION**

Q10 Quels sont vos clients ?

A la date de lancement de votre entreprise :

Pour le poisson frais :			Quantité
<u>Local :</u>	GMS	<input type="checkbox"/>	
	Restaurant	<input type="checkbox"/>	
	Collectivité	<input type="checkbox"/>	
	Particulier	<input type="checkbox"/>	
	Autre(s)	<input type="checkbox"/>	
<u>Exportation :</u>	France		<input type="checkbox"/>
	USA	<input type="checkbox"/>	
	Japon	<input type="checkbox"/>	
	Autre(s)	<input type="checkbox"/>	
Pour le poisson congelé :			Quantité
<u>Local :</u>	GMS	<input type="checkbox"/>	
	Restaurant	<input type="checkbox"/>	
	Collectivité	<input type="checkbox"/>	
	Particulier	<input type="checkbox"/>	
	Autre(s)	<input type="checkbox"/>	
<u>Exportation :</u>	France		<input type="checkbox"/>
	USA	<input type="checkbox"/>	
	Japon	<input type="checkbox"/>	
	Autre(s)	<input type="checkbox"/>	

Actuellement :

Pour le poisson frais :

<u>Local :</u>		Quantité
GMS	[ ]	
Restaurant	[ ]	
Collectivité	[ ]	
Particulier	[ ]	
Autre(s)	[ ]	

<u>Exportation :</u>	France	[ ]
	USA	[ ]
	Japon	[ ]
	Autre(s)	[ ]

Pour le poisson congelé :

<u>Local :</u>		Quantité
GMS	[ ]	
Restaurant	[ ]	
Collectivité	[ ]	
Particulier	[ ]	
Autre(s)	[ ]	

<u>Exportation :</u>	France	[ ]
	USA	[ ]
	Japon	[ ]
	Autre(s)	[ ]

### **CHANGEMENT DEPUIS 1991**

Q11 Avez-vous constaté des changements sensibles au sein de votre entreprise depuis le début des années 90 ?

Oui [ ] Non [ ]

Q12 Si oui, à quel niveau ?

Recrutement de personnel [ ]  
Nb de personne(s) :

Augmentation du chiffre d'affaires [ ]  
Progression en % :

Autre(s) [ ]  
Précisez et chiffrez :

Q13 Ces changements, sont-ils liés à :

La mise en place d'une flotte importante de bateaux palangriers [ ]

La mise sur le marché de nouveaux produits [ ]

Lesquels :

La conquête de nouveaux marchés locaux [ ]

La création ou l'augmentation de vos exportations [ ]

Autre(s) [ ]

Précisez :



# QUESTIONNAIRE POUR LES ARMEMENTS

N° AR

Nombre de bateau(x) :

Type(s) de bateau(x) :

Année(s) de construction :

Nom armement :

Date de l'entretien :

Nom de l'enquêté :

**Q1 Identification de l'armement :**

Nom officiel :

Nombre de bateau(x) actuellement :

Quel(s) type(s) de bateau :

Poti marara	[ ]	Bonitier traditionnel	[ ]
Bonitier palangrier	[ ]	Palangrier de pêche fraîche	[ ]
Palangrier congélateur	[ ]		

Nombre de bateau(x) en construction ou en projet de construction :

**Q2 Date de création officielle de l'armement :**

**Q3 Nombre de personnes constituant le personnel administratif de la société :**

**Q4 Composition des équipages :**

<i>Nombre, âge</i>	<i>Équipage type 1</i>		<i>Équipage type 2</i>		<i>Équipage type 3</i>	
<i>En 1991, ou à la date de mise à l'eau de votre bateau</i>	1-2 [ ]	20-30 ans [ ]	1-2 [ ]	20-30 ans [ ]	1-2 [ ]	20-30 ans [ ]
	3-4 [ ]	30-40 ans [ ]	3-4 [ ]	30-40 ans [ ]	3-4 [ ]	30-40 ans [ ]
	5-6 [ ]	40-50 ans [ ]	5-6 [ ]	40-50 ans [ ]	5-6 [ ]	40-50 ans [ ]
	+ de 6 [ ]	+50 ans [ ]	+ de 6 [ ]	+50 ans [ ]	+ de 6 [ ]	+50 ans [ ]
<i>Actuellement</i>	1-2 [ ]	20-30 ans [ ]	1-2 [ ]	20-30 ans [ ]	1-2 [ ]	20-30 ans [ ]
	3-4 [ ]	30-40 ans [ ]	3-4 [ ]	30-40 ans [ ]	3-4 [ ]	30-40 ans [ ]
	5-6 [ ]	40-50 ans [ ]	5-6 [ ]	40-50 ans [ ]	5-6 [ ]	40-50 ans [ ]
	+ de 6 [ ]	+50 ans [ ]	+ de 6 [ ]	+50 ans [ ]	+ de 6 [ ]	+50 ans [ ]

**Q5 Stabilité des équipages**

En 1991 ou date de lancement de votre navire :

Stable  Instable

Actuellement :

Stable  Instable

Si vos équipages sont instables, quelles en sont les raisons ?

**Q6 Lieu de débarquement :**

	Lieu 1	Lieu 2	Lieu 3
Lieu de débarque en 1991	Quai des bonitiers <input type="checkbox"/> Autre(s) <input type="checkbox"/>	Quai des bonitiers <input type="checkbox"/> Autre(s) <input type="checkbox"/>	Quai des bonitiers <input type="checkbox"/> Autre(s) <input type="checkbox"/>
Lieu de débarque actuellement	Quai des bonitiers <input type="checkbox"/> Quai de la criée <input type="checkbox"/> Autre(s) <input type="checkbox"/>	Quai des bonitiers <input type="checkbox"/> Quai de la criée <input type="checkbox"/> Autre(s) <input type="checkbox"/>	Quai des bonitiers <input type="checkbox"/> Quai de la criée <input type="checkbox"/> Autre(s) <input type="checkbox"/>

Par ordre d'importance

**Q7 Espèces cibles et accessoires**

	Espèce 1	Espèce 2	Espèce 3	Espèce 4	Espèce 5
Nom (1991)	Thon blanc <input type="checkbox"/> Thon rouge <input type="checkbox"/> Thon jaune <input type="checkbox"/> Autres : <input type="checkbox"/>	Thon blanc <input type="checkbox"/> Thon rouge <input type="checkbox"/> Thon jaune <input type="checkbox"/> Autres : <input type="checkbox"/>	Thon blanc <input type="checkbox"/> Thon rouge <input type="checkbox"/> Thon jaune <input type="checkbox"/> Autres : <input type="checkbox"/>	Thon blanc <input type="checkbox"/> Thon rouge <input type="checkbox"/> Thon jaune <input type="checkbox"/> Autres : <input type="checkbox"/>	Thon blanc <input type="checkbox"/> Thon rouge <input type="checkbox"/> Thon jaune <input type="checkbox"/> Autres : <input type="checkbox"/>
Quantités /sortie					
Prix moyen					
Nom (1997)	Thon blanc <input type="checkbox"/> Thon rouge <input type="checkbox"/> Thon jaune <input type="checkbox"/> Autres : <input type="checkbox"/>	Thon blanc <input type="checkbox"/> Thon rouge <input type="checkbox"/> Thon jaune <input type="checkbox"/> Autres : <input type="checkbox"/>	Thon blanc <input type="checkbox"/> Thon rouge <input type="checkbox"/> Thon jaune <input type="checkbox"/> Autres : <input type="checkbox"/>	Thon blanc <input type="checkbox"/> Thon rouge <input type="checkbox"/> Thon jaune <input type="checkbox"/> Autres : <input type="checkbox"/>	Thon blanc <input type="checkbox"/> Thon rouge <input type="checkbox"/> Thon jaune <input type="checkbox"/> Autres : <input type="checkbox"/>
Quantités /sortie					
Prix moyen					

**Q8 Pêchez-vous toujours dans la même zone ?**

Oui  Non

Si non, pourquoi ?

Différentes selon la saison  Demande du marché

Autre(s)

**Q9 Le navire :**

<b>Descriptif technique</b>	
Matériau de la coque	
Longueur	
Tonnage	
Neuf ou occasion	Neuf <input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/>
Année de construction	
Date d'achat	
Coût d'achat	
Durée de vie envisagée	
<b>Modalité de financement</b>	
Endettement	
Autofinancement	
Aides publiques	
Autres	

**Q10 Le moteur :**

<b>Descriptif technique</b>	
Type	Hors bord <input type="checkbox"/> Diesel <input type="checkbox"/>
Marque	
Puissance	
Neuf ou occasion	Neuf <input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/>
Date d'achat	
Coût d'achat	
Durée de vie envisagée	
<b>Modalité de financement</b>	
Endettement	
Autofinancement	
Aides publiques	
Autres	

**Q9bis Le navire :**

Matériau de la coque	
Longueur	
Tonnage	
Neuf ou occasion	Neuf <input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/>
Année de construction	
Date d'achat	
Coût d'achat	
Durée de vie envisagée	
<b>Modalité de financement</b>	
Endettement	
Autofinancement	
Aides publiques	
Autres	

**Q10bis Le moteur :**

<b>Descriptif technique</b>	
Type	Hors bord <input type="checkbox"/> Diesel <input type="checkbox"/>
Marque	
Puissance	
Neuf ou occasion	Neuf <input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/>
Date d'achat	
Coût d'achat	
Durée de vie envisagée	
<b>Modalité de financement</b>	
Endettement	
Autofinancement	
Aides publiques	
Autres	

**Q9ter Le navire :**

Matériau de la coque	
Longueur	
Tonnage	
Neuf ou occasion	Neuf <input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/>
Année de construction	
Date d'achat	
Coût d'achat	
Durée de vie envisagée	
<b>Modalité de financement</b>	
Endettement	
Autofinancement	
Aides publiques	
Autres	

**Q10ter Le moteur :**

<b>Descriptif technique</b>	
Type	Hors bord <input type="checkbox"/> Diesel <input type="checkbox"/>
Marque	
Puissance	
Neuf ou occasion	Neuf <input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/>
Date d'achat	
Coût d'achat	
Durée de vie envisagée	
<b>Modalité de financement</b>	
Endettement	
Autofinancement	
Aides publiques	
Autres	

**Q11 Appareux de pêche :**

	Engin 1	Engin 2	Évolution depuis 1991
Descriptif technique			
Neuf ou occasion	Neuf <input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/>	Neuf <input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/>	
Durée de vie envisagée			

**Q12 Appareils de transmission :**

	Transmission 1	Transmission 2	Évolution depuis 1991
Descriptif technique			
Date d'achat			

**Q13 Appareils de navigation :**

	Navigation 1	Navigation 2	Évolution depuis 1991
Descriptif technique			
Date d'achat			

**Q14 Appareils de détection :**

	Détection 1	Détection 2	Évolution depuis 1991
Descriptif technique			
Date d'achat			

**Q15 Informatique embarquée :**

	Informatique 1	Informatique 2	Évolution depuis 1991
Descriptif technique			
Date d'achat			

**Q16 Autres (contrôle d'engin de pêche, etc...) :**

	Autre 1	Autre 2	Évolution depuis 1991
Descriptif technique			
Date d'achat			

**Q17 Techniques de traitement du poisson :**

	Espèce 1	Espèce 2	Espèce 3	Espèce 4	Espèce 5	
<b>Nom</b>						
<b>Traitement (1991)</b>	Aucun <input type="checkbox"/> Saigné <input type="checkbox"/> Éviscéré <input type="checkbox"/> Démédulé <input type="checkbox"/> Étêté <input type="checkbox"/> Filetage <input type="checkbox"/> Sachimi <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Aucun <input type="checkbox"/> Saigné <input type="checkbox"/> Éviscéré <input type="checkbox"/> Démédulé <input type="checkbox"/> Étêté <input type="checkbox"/> Filetage <input type="checkbox"/> Sachimi <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Aucun <input type="checkbox"/> Saigné <input type="checkbox"/> Éviscéré <input type="checkbox"/> Démédulé <input type="checkbox"/> Étêté <input type="checkbox"/> Filetage <input type="checkbox"/> Sachimi <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Aucun <input type="checkbox"/> Saigné <input type="checkbox"/> Éviscéré <input type="checkbox"/> Démédulé <input type="checkbox"/> Étêté <input type="checkbox"/> Filetage <input type="checkbox"/> Sachimi <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Aucun <input type="checkbox"/> Saigné <input type="checkbox"/> Éviscéré <input type="checkbox"/> Démédulé <input type="checkbox"/> Étêté <input type="checkbox"/> Filetage <input type="checkbox"/> Sachimi <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Aucun <input type="checkbox"/> Saigné <input type="checkbox"/> Éviscéré <input type="checkbox"/> Démédulé <input type="checkbox"/> Étêté <input type="checkbox"/> Filetage <input type="checkbox"/> Sachimi <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>
<b>Traitement Actuellement</b>	Aucun <input type="checkbox"/> Saigné <input type="checkbox"/> Éviscéré <input type="checkbox"/> Démédulé <input type="checkbox"/> Étêté <input type="checkbox"/> Filetage <input type="checkbox"/> Sachimi <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Aucun <input type="checkbox"/> Saigné <input type="checkbox"/> Éviscéré <input type="checkbox"/> Démédulé <input type="checkbox"/> Étêté <input type="checkbox"/> Filetage <input type="checkbox"/> Sachimi <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Aucun <input type="checkbox"/> Saigné <input type="checkbox"/> Éviscéré <input type="checkbox"/> Démédulé <input type="checkbox"/> Étêté <input type="checkbox"/> Filetage <input type="checkbox"/> Sachimi <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Aucun <input type="checkbox"/> Saigné <input type="checkbox"/> Éviscéré <input type="checkbox"/> Démédulé <input type="checkbox"/> Étêté <input type="checkbox"/> Filetage <input type="checkbox"/> Sachimi <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Aucun <input type="checkbox"/> Saigné <input type="checkbox"/> Éviscéré <input type="checkbox"/> Démédulé <input type="checkbox"/> Étêté <input type="checkbox"/> Filetage <input type="checkbox"/> Sachimi <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>	Aucun <input type="checkbox"/> Saigné <input type="checkbox"/> Éviscéré <input type="checkbox"/> Démédulé <input type="checkbox"/> Étêté <input type="checkbox"/> Filetage <input type="checkbox"/> Sachimi <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>

**Q18 Techniques de conditionnement du poisson :**

	<i>Aménagement de la cale</i>	<i>Système de réfrigération</i>
<i>Descriptif technique</i>		
<i>Neuf ou occasion</i>	Neuf <input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/>	Neuf <input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/>
<i>Date d'achat</i>		
<i>Évolutions :</i>		

<i>Mode de stockage</i>	<i>Vrac</i>	<i>Caisse de bord</i>	<i>Eau de mer réfrigérée</i>	<i>Autre</i>
<i>Descriptif technique</i>				
<i>Date d'achat</i>				
<i>Évolutions :</i>				
<i>Équipement à terre</i>	Oui <input type="checkbox"/>		Non <input type="checkbox"/>	
<i>Descriptif technique</i>				
<i>Date d'achat</i>				
<i>Coût</i>				
<i>Évolutions :</i>				

**Q19 Normes sanitaires :**

Avez-vous effectué des investissements pour répondre aux normes sanitaires :

	1991	Actuellement
Européennes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Américaines	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Japonaises	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Q20 Estimation du chiffre d'affaires :**

	<i>Périodicité (mensuel, annuel, etc...)</i>	<i>Chiffre d'affaires</i>
<i>1991</i>		
<i>Actuellement</i>		



**Q21 Mode de vente :**

	<i>% des débarquements ou quantité ou classement</i>	<i>Espèce dominante</i>
<b>1991</b>		
<i>Criée</i>		
<i>Mareyeur</i>		
<i>Poissonnerie</i>		
<i>GMS</i>		
<i>Restaurants</i>		
<i>Marché</i>		
<i>Vente en bord de route</i>		
<i>Société d'export</i>		
<i>Autres :</i>		
<b>Actuellement</b>		
<i>Mareyeur</i>		
<i>Poissonnerie</i>		
<i>GMS</i>		
<i>Restaurants</i>		
<i>Marché</i>		
<i>Vente en bord de route</i>		
<i>Société d'export</i>		
<i>Autres :</i>		

**Q22 Les frais communs :**

<i>Par sortie</i>	<i>Estimations en F CFP (ou en litre pour le gasoil)</i>	<i>Fournisseur principal</i>
<b>1991</b>		
<i>Gasoil</i>		
<i>Appâts</i>		
<i>Glace</i>		
<i>Vivres</i>		
<i>Autre :</i>		
<b>Aujourd'hui</b>		
<i>Gasoil</i>		
<i>Appâts</i>		
<i>Glace</i>		
<i>Vivres</i>		
<i>Autre :</i>		

**Q23 Le système de partage :**

Part équipage (%) :

Part armement (%) :

**Q24 Entretien et réparation :**

	<i>Descriptif</i>	<i>Périodicité</i>	<i>Coût</i>	<i>Société</i>
<i>Coque</i>				
<i>Moteur</i>				
<i>Autres matériels</i>				

**Q25 Taxes, assurances, impôts :**

	<i>Périodicité</i>	<i>Coût</i>
<b>1991</b>		
<i>Licences</i>		
<i>Taxes d'embarquement</i>		
<i>Taxes créée</i>		
<i>Cotisation gestion</i>		
<i>Assurance du navire</i>		
<i>Impôts</i>		
<i>Divers :</i>		
<b>Actuellement</b>		
<i>Licences</i>		
<i>Taxes d'embarquement</i>		
<i>Taxes créée</i>		
<i>Cotisation gestion</i>		
<i>Assurance du navire</i>		
<i>Impôts</i>		
<i>Divers :</i>		

**Q26 Possédez-vous des infrastructures à terre ?**

Oui  Non

Si oui, lesquelles ?

**Q27 Avez vous d'autres activités économiques en dehors de la pêche ?\***

Oui  Non

Si oui, lesquelles :

**Q28 Existe-t-il des conflits d'usage de la ressource ? (accès à la zone, conflits entre métiers, conflits sur le mode de vente, etc...)**

1991 :

Actuellement :

**Q29 Quelle est la nature des difficultés rencontrées ces dernières années ?**

	1991	Actuellement
-Chute des prix moyens	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-Diminution de la ressource	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-Problème d'engorgement du marché local	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-Concurrence avec d'autres produits	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-Augmentation du nombre de navires	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-Autre (s)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Précisez :

**Q30 Quels sont les éléments positifs de ce développement ?**

- Mise en place de la criée
  - Aménagement du port de pêche
  - Développement de la formation
  - Ouverture du marché à l'exportation
  - Autre(s)
- Précisez :

**Q31 Le milieu de la pêche hauturière a connu de grands changements depuis le début des années 90 . Mais, selon vous, quel en a été le fait le plus marquant ?**

# QUESTIONNAIRE POUR LES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION

N° TR

Nom l'entreprise :

Année de création :

Nombre d'employés :

Nom du directeur :

Date de l'entretien :

Nom de l'enquêté :

### **IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE**

Nom :
Adresse :
Téléphone :
Fax :

Date de création de l'entreprise :
Chiffre d'affaires estimés :
-1991 :
-Actuellement :
Nombre d'employés : -1991                      -Actuellement
Infrastructures (bâtiments, moyens logistiques, etc...) :

### **IDENTIFICATION DU CONTACT**

Nom :
Poste au sein de l'entreprise :

### **ACHAT DE VOS MATIÈRES PREMIÈRES**

Q1 *Auprès de qui vous fournissez-vous ? (Effectuez, si possible, un classement par ordre d'importance)*

En 1991 :

Poti marara	[ ]	Bonitier traditionnel	[ ]
Bonitier palangrier	[ ]	Palangrier de pêche fraîche	[ ]
Palangrier congélateur	[ ]	Votre propre flottille*	[ ]
Autres :	[ ]		

Précisez le nombre et le type bateau :

Actuellement :			
Poti marara	[ ]	Bonitier traditionnel	[ ]
Bonitier palangrier	[ ]	Palangrier de pêche fraîche	[ ]
Palangrier congélateur	[ ]	Votre propre flottille*	[ ]
Autres :	[ ]		

Précisez le nombre et le type bateau :

**Q2 Quel est la part de vos achats qui sont effectués en criée (en %) ?**

Année de création :  
Actuellement :

**Q3 Sous quelle(s) forme(s) achetez-vous vos produits ?**

1991 :  
Frais [ ] Congelé [ ]  
(% : ) (% : )  
Actuellement :  
Frais [ ] Congelé [ ]  
(% : ) (% : )

**Q4 Quelles sont les espèces qui vous intéressent ?**

	1991		Actuellement	
<b>Germon</b>	Frais [ ]	Quantités :	Frais [ ]	Quantités :
	Congelé [ ]	Quantités :	Congelé [ ]	Quantités :
<b>Thon jaune</b>	Frais [ ]	Quantités :	Frais [ ]	Quantités :
	Congelé [ ]	Quantités :	Congelé [ ]	Quantités :
<b>Thon obèse</b>	Frais [ ]	Quantités :	Frais [ ]	Quantités :
	Congelé [ ]	Quantités :	Congelé [ ]	Quantités :
<b>Marlin rayé</b>	Frais [ ]	Quantités :	Frais [ ]	Quantités :
	Congelé [ ]	Quantités :	Congelé [ ]	Quantités :
<b>Marlin bleu</b>	Frais [ ]	Quantités :	Frais [ ]	Quantités :
	Congelé [ ]	Quantités :	Congelé [ ]	Quantités :
<b>Espadon</b>	Frais [ ]	Quantités :	Frais [ ]	Quantités :
	Congelé [ ]	Quantités :	Congelé [ ]	Quantités :
<b>Requins</b>	Frais [ ]	Quantités :	Frais [ ]	Quantités :
	Congelé [ ]	Quantités :	Congelé [ ]	Quantités :

<b>Mahi mahi</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]
	Quantités :			
<b>Saumon des dieux</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]
	Quantités :			
<b>Autres prises commerciales</b>	Frais	[ ]	Frais	[ ]
	Quantités :			
	Congelé	[ ]	Congelé	[ ]
	Quantités :			

Q5 Comment fixez-vous le prix et les quantités d'achat de vos produits ?

Pour le poisson frais :

Pour le poisson congelé :



**TRANSFORMATION**

Q6 Quelles sont les transformations que vous effectuez sur le poisson ?

Au moment de la création de votre unité de transformation (année : )

Pour le poisson frais :

Filets [ ]

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Autres [ ]

-  
-  
-

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Pour le poisson congelé :

Filets [ ]

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Autres [ ]

-  
-  
-

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Actuellement :

Pour le poisson frais :

Filets

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Autres

-  
-  
-

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Pour le poisson congelé :

Filets

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

Autres

-  
-  
-

Pour quelle(s) espèce(s) de poisson :

-  
-  
-

### NORMES SANITAIRES

Q7 Avez-vous fait des investissements pour vous mettre aux normes sanitaires :

	1991	Actuellement
européennes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
américaines	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
japonaises	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
autres :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**CAPACITE DE STOCKAGE**

Q8 Possédez-vous des lieux adaptés au stockage de votre poisson pour le CT ou le MT ?

Oui [ ] Non [ ]  
Si oui, quelle est la nature de ces structures et leur capacité ?

**CIRCUIT DE DISTRIBUTION**

Q9 Quels sont vos clients ?

A la date de lancement de votre entreprise :

Pour le poisson frais :

<u>Local :</u>		Quantité
	GMS [ ]	
	Restaurant [ ]	
	Collectivité [ ]	
	Particulier [ ]	
	Autre(s) [ ]	

<u>Exportation :</u>	France [ ]
	USA [ ]
	Japon [ ]
	Autre(s) [ ]

Pour le poisson congelé :

<u>Local :</u>		Quantité
	GMS [ ]	
	Restaurant [ ]	
	Collectivité [ ]	
	Particulier [ ]	
	Autre(s) [ ]	

<u>Exportation :</u>	France [ ]
	USA [ ]
	Japon [ ]
	Autre(s) [ ]

Actuellement :

Pour le poisson frais :

			Quantité
<u>Local :</u>	GMS	[ ]	
	Restaurant	[ ]	
	Collectivité	[ ]	
	Particulier	[ ]	
	Autre(s)	[ ]	
<u>Exportation :</u>	France	[ ]	
	USA	[ ]	
	Japon	[ ]	
	Autre(s)	[ ]	

Pour le poisson congelé :

			Quantité
<u>Local :</u>	GMS	[ ]	
	Restaurant	[ ]	
	Collectivité	[ ]	
	Particulier	[ ]	
	Autre(s)	[ ]	
<u>Exportation :</u>	France	[ ]	
	USA	[ ]	
	Japon	[ ]	
	Autre(s)	[ ]	

#### MODE DE FRET POUR L'EXPORTATION

Q10 Pour vos exportations, quel mode de transport utilisez-vous ?

Avion [ ] Bateau [ ]  
Autres : [ ]

**CHANGEMENT DEPUIS 1991**

**Q11 Avez-vous constaté des changements sensibles au sein de votre entreprise depuis le début des années 90 ?**

Oui [ ] Non [ ]  
*Si oui, à quel niveau ?*

Recrutement de personnel [ ]  
Nb de personne(s) :

Augmentation du chiffre d'affaires [ ]  
Progression en % :

Autre(s) [ ]  
Précisez et chiffrez :

**Q12 Ces changements, sont-ils liés à :**

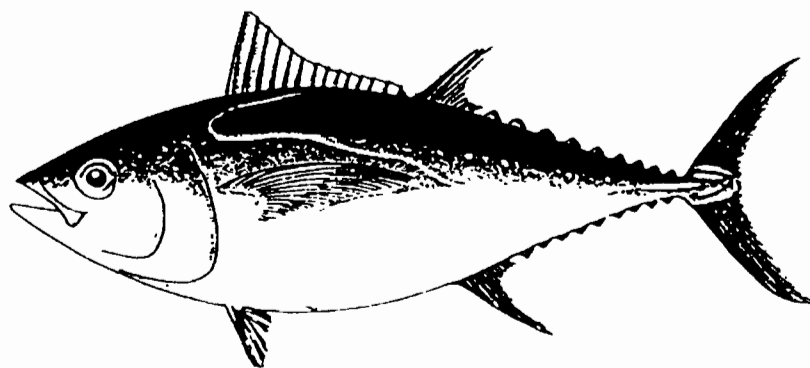
La mise en place d'une flotte importante de bateaux palangriers [ ]

La mise sur le marché de nouveaux produits [ ]  
Lesquels :

La création ou l'augmentation de vos exportations [ ]

Autre(s) [ ]  
Précisez :

# ANNEXES IV



Le marin (17 mars 1995).....	Page 1
Les nouvelles de Tahiti (25 avril 1997).....	Page 8
Les nouvelles de Tahiti (28 avril 1997).....	Page 9
La dépêche de Tahiti (28 avril 1997).....	Page 10
La dépêche de Tahiti (2 mai 1997).....	Page 11
Les nouvelles de Tahiti (5 mai 1997).....	Page 12
La dépêche de Tahiti (6 mai 1997).....	Page 13
Les nouvelles de Tahiti (6 mai 1997).....	Page 14
Les nouvelles de Tahiti (7 mai 1997).....	Page 16
Les nouvelles de Tahiti (9 mai 1997).....	Page 18
La dépêche de Tahiti (9 mai 1997).....	Page 20
La dépêche de Tahiti (15 mai 1997).....	Page 22
La dépêche de Tahiti (29 mai 1997).....	Page 23
La dépêche de Tahiti (2 juin 1997).....	Page 24
La dépêche de Tahiti (10 juin 1997).....	Page 25
La dépêche de Tahiti (12 juin 1997).....	Page 26
Les nouvelles de Tahiti (12 juin 1997).....	Page 28

La dépêche de Tahiti (13 juin 1997) .....	Page 30
La dépêche de Tahiti (18 juin 1997) .....	Page 31
La dépêche de Tahiti (20 juin 1997) .....	Page 32
Les nouvelles de Tahiti (21 juin 1997) .....	Page 33
La dépêche de Tahiti (24 juin 1997) .....	Page 34
La dépêche de Tahiti (26 juin 1997) .....	Page 35
La dépêche de Tahiti (2 juillet 1997) .....	Page 36
Les nouvelles de Tahiti (2 juillet 1997) .....	Page 37
La dépêche de Tahiti (3 juillet 1997) .....	Page 39
Les nouvelles de Tahiti (3 juillet 1997) .....	Page 40
La dépêche de Tahiti (5 juillet 1997) .....	Page 42
La dépêche de Tahiti (22 juillet 1997) .....	Page 43
La dépêche de Tahiti (23 juillet 1997) .....	Page 45
La dépêche de Tahiti (24 juillet 1997) .....	Page 46
La dépêche de Tahiti (4 août 1997) .....	Page 47
La dépêche de Tahiti (13 août 1997) .....	Page 48
Le marin (22 août 1997) .....	Page 49
La dépêche de Tahiti (24 août 1997) .....	Page 52
La dépêche de Tahiti (26 août 1997) .....	Page 53

La Polynésie prise au piège de l'atome

## L'heure de la reconstruction

Passée sous protectorat français au milieu du siècle dernier, la Polynésie française n'a cessé d'être économiquement à la remorque de la France. Mais l'arrêt des essais nucléaires à Mururoa pose fondamentalement le problème de créer une économie propre au Territoire. Etat des lieux.

**M**

ARDI 29 juin 1993. La Polynésie française fête la neuvième année de son autonomie interne consacrée par la loi du 2 août

1984, transférant une partie de l'exécutif aux élus locaux. Mais ce jour anniversaire n'est pas tout à fait comme les autres : pour la première fois l'hymne territorial résonne, comme désormais il le fera à chaque montée des couleurs de la Polynésie française. Moment solennel qui n'est pas sans faire écho à la décision prise l'année précédente en avril 1992 par la France de mettre un terme aux essais nucléaires sur l'atoll de Mururoa. Une affaire à double tranchant en quelque sorte puisqu'en affirmant une identité officiellement retrouvée la Polynésie perdait en même temps les fondements de son économie. Un dilemme dont les populations paient le prix fort encore.

Jusqu'à l'arrivée de la « bombe » en 1963, l'économie locale s'appuyait sur les productions traditionnelles de la pêche, de coprah dont on tire le monoi et de l'extraction de phosphate. La première explosion a tout emporté avec elle : un chamboulement complet qui a fait chavirer le pays dans une économie totalement artificielle, dépendant essentiellement de la présence militaire de la France. En l'espace de trente ans, la population a presque triplé (aujourd'hui les moins de 40 ans représentent 50% de la population), le revenu par habitant avoisinant les 75 000 F est devenu l'un des plus élevés du Pacifique sud, comparable à celui de l'Australie. Résultat : pêche et agriculture ont été abandonnées petit à petit et la Polynésie s'est enfoncée dans une dépendance quasi entière vis à vis de l'importation. Du coup, l'import est devenu le principal poste de recettes pour le Territoire qui puise ses ressources sur les droits d'entrée des marchandises et les taxes sur les services. Ici, l'impôt sur le revenu n'existe pas, pas plus que sur le patrimoine ou la succession, ce qui a fait de Tahiti un petit paradis fiscal en même temps qu'un paradis exotique.

Ces particularismes polynésiens sont apparus au grand jour quand l'arrêt des essais nucléaires a été décidé. Deux ans



L'arrêt des essais nucléaires en avril 1992 a imposé à la Polynésie française de s'orienter vers une économie propre. Le développement des pêches est d'ores et déjà le fer de lance de la reconstruction.

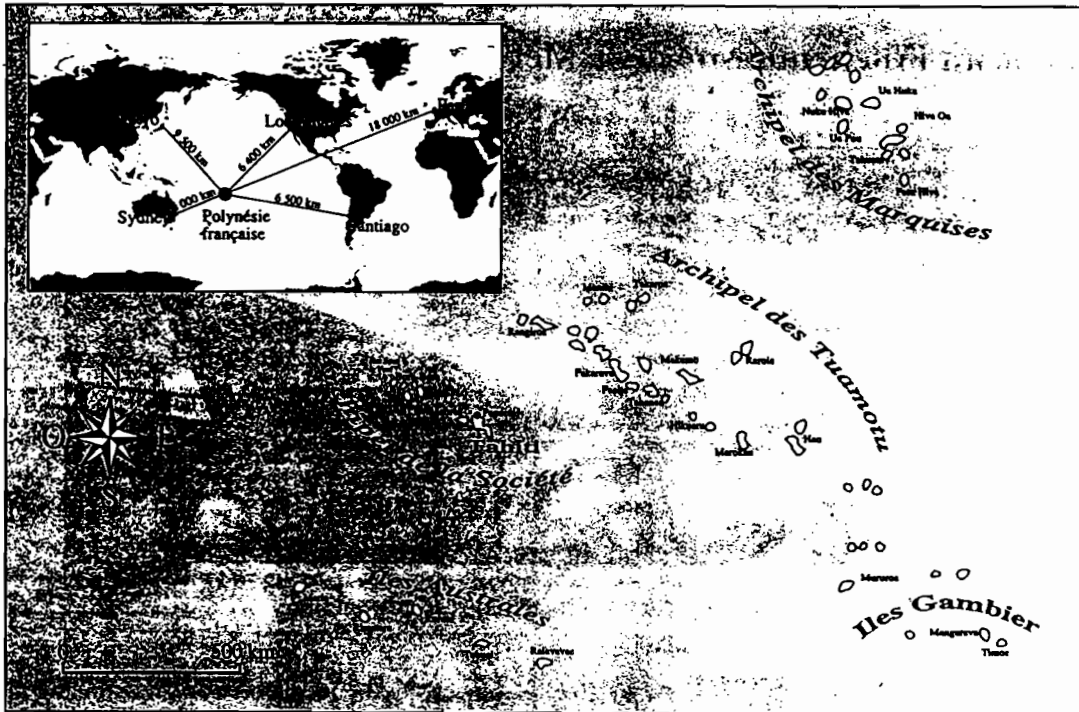
auparavant déjà, François Mitterrand, venu célébrer le centième anniversaire de la création de la capitale Papeete l'avait lui-même suggéré : « Il faudra bien un jour introduire une fiscalité sur le revenu. » Autrement dit, l'autonomie de la Polynésie devra se traduire par la création d'une économie réellement locale et non plus artificielle et finale-

ment destructurante pour beaucoup de gens. Aujourd'hui, des projets vont dans ce sens : le développement des pêches par la création d'une flottille haulière et l'organisation de toute la filière en est certainement le plus bel exemple et le plus concret. Mais pour l'heure, l'économie polynésienne reste fondée sur le tourisme et l'exportation de la perle noire

qui à elle seule représente 90% de l'export. Et si dans les consciences l'heure de la reconstruction semble avoir sonné il n'empêche que l'avenir de la Polynésie française est bel et bien encore dépendant de la métropole.

Paradoxalement, certains voient dans l'Europe l'issue pour couper le cordon ombilical.





## Archipels, des paradis d'enfer

**L'**ALIZÉ austral soufflait avec la plus exquise douceur. Pierre Loti n'a pas résisté aux « douceurs » polynésiennes. Et il n'est pas le seul Européen à avoir

craqué pour ce petit paradis perdu au beau milieu de l'immense océan Pacifique. Paul Gauguin y a mis son rêve en lumière et Jacques Brel dort toujours aux Marquises. A 18 000 km de là, la France d'aujourd'hui baigne dans la crise qui dure, ses 3,5 millions de chômeurs, autant de précaires et d'exclus. Alors l'exotisme polynésien sait revêtir à distance les charmes d'une vahiné presque nue, comme celles qui accueillirent en leur temps les premiers découvreurs de l'île.

Mais ces beaux rêves ne sont pas forcément légion quand ici, chaque jour, le chômage dans sa fourchette cruelle pique au vif 15 à 20% de la population active. Il n'y a qu'à - errer - dans les rues de Papeete pour s'apercevoir que la société polynésienne est aussi ses excès, ceux qui ont craqué, ceux qui étaient venus sur l'île mère chercher le travail impossible dans les archipels. Sur près de

Sur 5 millions de km<sup>2</sup>, les problèmes sont aussi étendus que les rêves qu'on peut y faire. La réalité polynésienne, ce sont aussi 118 îles, atolls, regroupés en cinq archipels.

200 000 habitants que recense la Polynésie (1), 160 000 sont répartis sur les îles de la Société, et près de 25 000 rien qu'à Papeete.

C'est l'effet quasi automatique de tout centralisme, accru particulièrement ici par des coûts élevés dès lors qu'on pense aménagement du territoire. Comment installer un ligne téléphonique ou creux d'une vallée des Marquises ? A quel prix ? Dans le même temps peut-on se permettre de ne pas réaliser les équipements ? L'égalité, la même chose

pour tous prennent vite des allures de mur de l'impossible, même si les mentalités le veulent autrement. Pensez donc. Boire un verre tranquille à la terrasse d'un bar sur le front de mer de Papeete et penser rendre visite à son cousin des Marquises, c'est comme se dire aujourd'hui à Paris, demain à Stockholm et retour le soir même ! Tout déplacement coûte du temps, de l'argent, demande organisation : les distances et les moyens de communication sont tels que parfois entre Polynésiens, il se peut qu'on ait l'impression de ne pas appartenir au même pays. D'ailleurs, les Marquisiens, encore eux, sont un peu les rebelles et l'on dit même que si l'indépendance venait un jour à séparer la Polynésie de la métropole, l'archipel demanderait non seulement à rester français mais à changer de statut pour devenir département. Témoin, le serpent de mer du « fameux » aéroport international, n'est sans doute pas prêt de voir le jour, mais il alimente régulièrement la controverse.

Les îles n'ont pas été dotées de la même morphologie à la naissance. Plus exactement, l'usure du temps les a ren-

dues bien différentes aujourd'hui. Entre îles hautes comme Tahiti et des atolls à fleur de Pacifique, il en découle une économie très variable, donc un développement tout aussi divers. Il y a celle où l'on - essayait - le nucléaire, celle où vient de s'éteindre Paul-Emile Victor, celle où les touristes viennent perturber la tranquillité de Marlo Brando. Celle encore comme Tahiti, aux deux visages : Papeete et son agglomération, et la presque île au sud, complètement à l'écart du bouillonnement citadin. Terres de contrastes dans une mer ciment de leur identité, les archipels polynésiens ne cesseront sans doute jamais de se partager ainsi, entre paradis et enfer.

### Repères

(1) Îles de la Société : 14 îles, 1600 km<sup>2</sup>, 162 000 hab. - Tuamotu : 69 îles, 680 km<sup>2</sup>, 12 000 hab. - Gambier : 16 îles, 46 km<sup>2</sup>, 620 hab. - Australes : 7 îles, 150 km<sup>2</sup>, 6500 hab. - Marquises : 12 îles, 1000 km<sup>2</sup>, 7300 hab. - Total : 118 îles, 3500 km<sup>2</sup>, 190 000 hab.

(Source recensement 1988)

Édouard Fritch, ministre de la Mer et des Archipels

## «Apporter à l'Europe ce qu'elle n'a pas : le Pacifique.»

La politique de la mer en Polynésie française est très claire : c'est route pêche. Reste qu'à côté de cette économie en pleine structuration, il faut aussi gérer les 5 millions de km<sup>2</sup> d'eau, balisés par des enjeux d'aménagement du territoire. Entretien.

La Polynésie française rayonne sur 5 millions de km<sup>2</sup>. On peut tout imaginer sur une telle étendue. Mais en fait, n'en êtes-vous pas prisonnier ?

Prisonnier est peut-être un terme un peu fort. Mais il est vrai qu'une étendue maritime aussi vaste nous pose évidemment des difficultés de gestion. À divers titres. Ceci dit, je crois qu'il faut transformer cette contrainte en potentialités. Cela implique que nous ayons avec la France une bonne politique d'équipement, de développement à tous les niveaux. Particulièrement à la pêche, car malheureusement notre zone la plus intéressante se trouve aux Marquises... à 1 300 km de Papeete, le principal centre d'activités.

Aujourd'hui, vous placez la pêche comme nouveau fer de lance du développement économique. Pourquoi ?

Depuis que nous savons que les essais nucléaires ne se feront plus en Polynésie, nous devons trouver d'autres moyens sur le plan économique. Nous sommes gâtés par la nature, car nous avons la chance de pouvoir compter sur une ressource abondante. Mais nous souhaitons faire de la pêche une activité économique à part entière : on ne peut plus la penser comme il y a dix ans. C'est devenu une affaire sérieuse. Nous sommes montés en puissance en 1992 et 1993 pour pratiquement doubler notre flotte de pêche en 1994. Actuellement,

nous traversons une phase de complémentarité pour préparer les structures à terre, et dans le même temps, on s'attèle à de nouveaux projets d'équipement comme la construction d'une dizaine de nouveaux thoniers. L'objectif est d'avoir dès le début 96, toutes les installations pour écouler la production de nos pêcheurs. Car nous arriverons très vite à saturation, sachant que le marché local ne pourra pas absorber continuellement cette croissance de production. Depuis 1991, on est passé de 1500 t à plus de 3 000 t.

Acceptez-vous le reproche émis par certains d'avoir mis la charrue avant les bœufs. Autrement dit d'aller trop vite... trop vite peut-être ?

J'accepte le reproche. C'est vrai qu'on peut avoir l'impression que l'activité s'est développée dans l'anarchie, mais dès le départ, nous savions dans quelles directions nous voulions aller et nous avions tout à construire.

Un autre reproche vous est fait parfois : c'est d'avoir privilégié la modernisation aux dépens de la pêche traditionnelle encore très présente. Le prix du gasoil, non utilisé, par exemple, a défrayé la chronique locale...

Au départ, il s'agissait d'une mesure spécifique destinée aux thoniers, charge à eux d'exporter 50% de leur production. Rapidement, il s'est avéré que cette mesure était inapplicable, du fait que la réorganisation du secteur n'était pas accomplie.

Notamment la commercialisation. Nous l'avons donc étendue à tout le secteur, avec l'idée, qui germait chez nos techniciens, d'amener tous les producteurs vers l'exportation. Nous ne pouvons pas créer une scission entre le pêcheur traditionnel et le thonier qui se serait retrouvé alors un peu comme la bête étrangère sur le Territoire. C'est en fait

une décision de sagesse pour la cohésion du secteur.

Un centre de négoce va très bientôt voir le jour. Qu'en attendez-vous exactement ?

C'est stratégique. Pouvoir enfin regrouper la production en un même point. Ce qui permettra dans la foulée de répondre au gros besoin de statistiques que nous connaissons. Ce centre de négoce va être une pièce maîtresse dans le développement de la pêche ; à terme il sera le poumon de la zone portuaire.

Plus généralement, quelles conditions devez-vous réunir pour réussir ce qui est en somme un pari ?

Il n'y a pas plusieurs conditions. La seule, c'est d'être compétitif sur le marché international. Compte tenu du coût élevé de la vie en Polynésie, nous étions loin de cet objectif. Nous aurons beaucoup de mal à gagner ce pari quand par exemple le Smic indonésien est huit fois moins cher que le nôtre (1).

Pour préserver les acquis sociaux, il nous fallait actionner des paramètres, notamment les charges qui pèsent sur les entreprises. Ce coût de production sera la clef de la réussite. En outre, depuis deux ou trois ans, nous nous attachons à ce que la ressource soit mieux gérée, pour qu'elle soit exploitée de plus en plus par les gens du pays et non plus par des pêcheurs extérieurs. L'ampleur de la zone nous oblige

à prendre des moyens qui ne sont pas toujours bien acceptés par nos partenaires directs, la métropole en particulier. C'est le cas de l'interdiction du filet maillant dérivant dans le sud du Pacifique par exemple. Ou encore l'obligation faite aux Coréens avec lesquels nous signons des accords de pêche, d'équiper progressivement la totalité de

leurs bateaux de « mouchards » qui permettent de vérifier s'ils respectent les clauses du contrat. Au bout du compte, on vise à exploiter seuls notre zone économique. En l'an 2000 au plus tard.

Ministre de la mer, vous avez également en charge les archipels. N'y a-t-il pas contradiction dans votre démarche, entre une politique d'aménagement des îles qui cherche à contraindre l'exode en fixant les populations et le fait de concentrer vos efforts sur Papeete ?

Non, je ne pense pas qu'il y ait contradiction. La volonté aujourd'hui est de développer les archipels, de leur permettre de vivre une activité économique. Malheureusement, les pouvoirs publics sont contraints de prendre en considération les coûts des investissements : tout le monde veut développer les petites îles, mais pour dégager des produits à quels prix ? D'autre part, le gouvernement territorial s'est toujours battu contre la régionalisation que l'on a connue en Nouvelle-Calédonie par exemple. Il a été question vers 1986 que la Polynésie soit organisée en régions. On y a vu tout de suite une politique de balkanisation à laquelle nous nous sommes toujours opposés. La Polynésie est une et autonome. Et je mets la main au feu que si un jour les Marquises devenaient département français, leur entretien coûterait aussi cher à la France que l'ensemble du Territoire.

Vous êtes donc victime de votre succès ?

Il faut être pragmatique. Notre pays est très difficile à gérer compte tenu de son étendue. Il faut être conscient qu'on ne peut satisfaire tout le monde. Pour nous il s'agit de travailler en fonction des priorités, et la pêche en est une. Vous savez, nous sommes un îlot au milieu d'un immense lac ! Nous avons intérêt à faire partie de ces satellites qui tournent autour de la Communauté européenne : c'est pourquoi nous avons défendu la candidature de la Polynésie dans le cadre européen. Certains disent qu'on en tire les avantages sans en connaître les inconvénients. Pour nous, c'est apporter à l'Europe ce qu'elle n'a pas : le Pacifique. ■

(1) Le Smic polynésien vaut 85 000 CFP. Soit 4 700 FF.



Édouard Fritch : « Notre seule condition : être compétitif sur le marché international. »

La pêche se met dans tous ses états

## La nouvelle armada des thoniers

Créer une nouvelle flottille. C'est l'enjeu de la pêche polynésienne aujourd'hui, qui doit être accompagné de tous les modes d'organisation indispensables à la réussite. Gare aux ronds dans l'eau.

**L**

A suspension des essais nucléaires en Polynésie et le retrait progressif du Centre d'expérimentation du Pacifique imposent au Territoire de combler ce « manque à gagner » par le développement d'une économie propre. La politique des pêches cadre avec cet état de fait, à ceci près qu'il est beaucoup plus facile de le dire, voire même de l'écrire, que de le réaliser. Les habitudes sont là et ne se défont pas du jour au lendemain : mais c'était sans compter sur la capacité es- sez phénoménale du pêcheur polynésien de s'adapter à une vitesse incroyable tant aux nouvelles techniques de pêche, la long-ligne, qu'à la manière de produire un poisson de qualité. Entre janvier 1989 et fin 1993, pas moins de trente nouvelles unités, de 13 à 25 m ont été mises en exploitation. Accompagnées dans la flotée par une trentaine de bonitiers traditionnels qui se sont reconvertis en palangriers et une cinquantaine de poti marara qui se sont équipés de moteur in board diesel. Fin 1994, la flottille polynésienne comptait 336 bateaux, toutes catégories confondues (voir le tableau ci-dessus et les types de bateaux p. 29)

### Multiplier la production par deux d'ici 2003

Dans les années à venir, la physionomie de la flottille tendra vers des ba-



La pêche traditionnelle est appelée à stagner quand une nouvelle flottille de 25 mètres se met en place

teaux plus gros, les thoniers congélateurs de 25 m, destinés à pêcher plus loin, dans les 40° sud et la zone des Marquises notamment. Là où ce sont les Coréens, après les Japonais, qui pêchent selon les accords annuels signés avec le Territoire. D'ailleurs certains pêcheurs de l'île auraient préféré que ces accords prévoient des échanges de technologies, d'équipements comme des machines à glace par exemple, en faveur des pêcheurs traditionnels et de certaines coopératives en difficulté, plutôt que de réaliser un produit financier par la vente des licences dont ils disent ne pas trop savoir s'il est réinjecté dans la pêche. Par contre, tout le monde s'accorde sur un point : l'exportation, seule issue créatrice d'emplois pour l'économie territoriale et unique réponse à l'engorgement du marché local vu le nombre de bateaux grandissant. L'objectif annoncé est de doubler la production d'ici 2003 : soit passer de 5 000 t à 11 000 t. Les nouvelles unités qui ont débarqué en mer tahitienne

n'avaient rien de polynésien. Des bateaux modernes, capables d'assurer des marées de deux semaines à cinquante jours selon les zones de pêches, avec dix personnes à bord et une capacité de stockage de poissons de 15 t au mois. A l'instar du Tahiti Nui et de l'Arévamanu, chefs de file de la nouvelle génération de thoniers. Mais tout ne s'est pas fait sans ombres au tableau. L'histoire résumée du

Tahiti Nui témoigne de la précipitation avec laquelle la flottille polynésienne cherche à tout prix à se mettre en place. Le Tahiti Nui, d'un coût de 6,6 MF environ, aidé à 40% par l'Etat, 10% par le Territoire, a été construit aux chantiers Pinou de Concarnau. Mis à l'eau en octobre 1990, il est arrivé à Papeete en décembre de la même année pour attaquer aussitôt sa première campagne au germon de surface dans les 40° sud. Les premiers résultats n'ont pas été à la hauteur des 50 t espérées, 12 t au terme d'une quarantaine de jours de mer ça fait léger. Après avoir réinvesti dans un équipement long-ligne, le bateau s'est mis à mieux pêcher mais s'est vite retrouvé « coincé » par la lourdeur du monopole d'une société de commercialisation. Résultat des courses, avec au passage une volte-face de la banque : le patron armateur du Tahiti Nui a eu la nette impression de « servir de cobaye pour tester la nouvelle flottille ». Aujourd'hui deux ans après ces épisodes, on est un peu au creux de la vague. Le Chantier naval du Pacifique sud qui a construit quelques bateaux, perd des marchés au profit de l'étranger, la série des « Bougat » des 15,10 m, s'essouffle par rapport au programme que l'armateur s'était fixé : et surtout les bateaux restent trop long temps à quai. On compte en moyenne environ 120 jours de mer en pêche effective quand en Bretagne par exemple on fritte avec les 220 jours au moins. Il y a là un problème de gestion d'en- semble de la flottille qui n'est pas aidé par la lenteur du démarrage du centre de négoce dont pourtant on parle de puis plus de deux ans. L'état d'esprit même s'il se réserve toujours un coin de ciel bleu, n'est quand même pas au beau fixe, et sans doute faudra-t-il attendre la fin 1995 pour voir comment les différentes pièces de ce puzzle géant s'assembleront ou ne s'assembleront pas.

### Repères

	1993	1994	2003
● Emplois directs			
● Nombre bateaux	644	845	927
● Emplois indirects	1 139	1 821	1 649
● Total emplois directs + indirects	1 803	2 366	2 596
● Population	9 615	11 830	12 980
● % de la population soude en Polynésie	4,44 %	5,4 %	5,4 %

CATÉGORIE	TYPE	NOMBRE D'UNITÉS		
		Fin 1993	Fin 1994	Fin 1995
Poti Marara		200	200	200
Bonitiers traditionnels		54	44	40
Bonitiers Palangriers		10	10	10
Palangriers pêche fraîche	12 m polyester	4	4	4
	14-17 m polyester	14	34	26
	20 m polyester	2	2	2
	23 m aluminium	2	2	2
TOTAL UNITÉS	18 m polyester		2	2

Paulo Vernaudo  
homme du syndicat



Paulo, pêcheur et syndicaliste.

**L**E prix unifié du gasoil, c'est lui. L'aval du syndicat retiré à la société Bougal qui promettait aux patrons embarqués l'accès à la propriété des bateaux. Et lui aussi. « Je réclame un contrat tripartite entre le syndicat, l'armement et le pêcheur. » Aujourd'hui, tout a été créé, le centre de négoce, Paulo Vernaudo y voit des avantages mais aussi des risques de dérives possibles. « Priorité à l'export et satisfaction du marché local, ça te fait une image idyllique. Il faut compter un an pour que tout cela s'organise. Si pendant ce temps, certains ne jouent pas clairement le jeu de déclarer les captures à partir du moment où ils débarquent dans le périmètre local, le centre ne tiendra pas. C'est un truc, confie Paulo, presque amusé. Ceux qui ne passeront pas par le centre seraient taxés forfaitairement. »

Le souci reste pour l'instant de situer le seuil de saturation du marché local. 4 500 ? 5 000 ? Si la soupape d'exportation que constitue le centre de négoce tardait à fonctionner, la surproduction risquerait d'être permanente et le pêcheur d'être complètement désemparé. « Le prix du poisson augmente pas, poursuit Paulo. Aujourd'hui, le pêcheur gagne à peine le smic. La seule façon de lui assurer un revenu décent, c'est de jouer sur les frais communs. »

La question actuelle à laquelle s'attache le président syndicaliste, le statut du marin. « C'est l'anarchie depuis des années au plan social. Le métier est dur. On pourrait ne pas le croire, mais ici, il fait froid en mer. A 60 ans, on est fatigué. On compte deux fois plus de vieilles que dans d'autres métiers, et il faut aussi un statut ne serait-ce qu'en rapport au reste du monde. »

De plus, le système social sur le territoire a changé cette année là où le régime de protection était basé sur les revenus individuels, il s'appuie aujourd'hui sur les revenus du couple, ce qui à quelques francs près peut faire basculer l'équilibre d'une famille dans le régime des non salariés... à coïncidence plus forte.

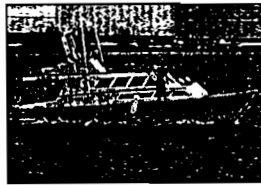
Paulo n'a pas fini de passer des nuits blanches dans les dossiers pendant que les régimes, eux, sont en mer. Mais il connaît la musique. Celle du bonifier et de ces 450 ch, la coque en forme de V... comme Vernaudo.

## La flottille type par type

### Le bonitier palangrier

La plupart sont des bonitiers traditionnels reconvertis au monofilament.

- Espèces : thon, mahi mahi, marlin, espadon, saumon des dieux
- Conditionnement : frais éviscéré, sur glace
- Marée : 2 à 3 jours, 2 sorties par semaine
- Equipage : 3 à 4 personnes
- Zone : 20 à 50 milles du port d'attache (Îles du Vent, Sous le Vent et Marquises)



### Le bonitier traditionnel

- Construction locale 11 m bois
- Pêche de surface à la canne ou à la traîne
- Espèces : mahi mahi, bonite, thon jaune
- Conditionnement : frais éviscéré, sur glace ou non
- Marée : journalière
- Equipage : 3 à 4 personnes
- Zone : 20 à 50 milles du port d'attache

### Le poti marara

- Construction locale de 3 à 4 m
- Pêche à la traîne de surface ou en stationnaire sur les trous - à thons
- Espèces : mahi mahi, thon, bonite
- Conditionnement : poisson frais éviscéré, sans glace
- Marée : journalière
- Equipage : 1 à 2 personnes
- Zone de pêche : 5 milles du récif avec extension à 15 milles



### Le palangrier congélateur

- Construction locale et extra-locale d'unités de 17 à 25 m
- Pêche à la palangre monofilament, traîne pour le germon des 40e sud
- Espèces : thon, marlin, espadon
- Conditionnement : frais éviscéré, sur glace, filets surgelés, entier surgelé
- Marée : jusqu'à 50 jours
- Equipage : 10 personnes
- Zone : l'ensemble de la ZEE, les eaux internationales pour le germon dans les 40° sud



### La palangrier

- Construction acier, alu ou polyester de 12 à 20 m
- Espèces : thon, marlin, espadon
- Conditionnement : frais éviscéré, sur glace

- Marée : 6 à 15 jours
- Equipage : 4 à 5 personnes
- Zone : jusqu'à 100 milles pour les moins de 13 m et l'ensemble des eaux ZEE pour les plus de 13 m.

Le marin (17 mars 1995)

## Le développement par la coopération

# L'Orstom traque le thon

Le programme «thonidés» mené par l'Orstom est essentiel pour la pêche polynésienne.

**L'**ORSTOM est arrivé en Polynésie française en même temps que la « bombe ». A un an près, en 1964. L'organisme, s'il a changé de nom tout en gardant son appellation, est resté fidèle à sa mission de départ : la coopération. « C'est très clair, explique Bernard Bocca, directeur du centre de Tahiti. Nous devons nous rapprocher des objectifs de développement des pays où nous sommes présents. A cette frontière près, qu'il n'y a aucune implication de notre part dans la politique économique du Territoire. »

Les règles du jeu bien établies, les champs de recherche sont vastes, tous concourant à l'amélioration des connaissances dans le domaine large des sciences de la vie. La mer en fait bien évidemment partie, ici plus qu'ailleurs. Le programme sur les thonidés, mené



par une petite équipe de trois chercheurs dont l'un est mis à disposition par l'Irfermer, cadre complètement avec la réalité locale : le développement des pêches en Polynésie française s'en inspire d'ailleurs depuis la présentation des premiers travaux en 1968. Aujourd'hui, un nouveau programme est en route, toujours sur le thon, mais de profondeur cette fois. « Il est reconnu que l'exploitation des thonidés de surface n'est pas l'activité qui permettra le développement économique du secteur, précisent les scientifiques. Pour deux raisons. La première s'explique par le coût élevé des produits de la pêche

qui limitent le marché. La seconde par le volume restreint de la ressource. » La problématique est donc simple : l'avenir par le thon profond, quand le thon de surface se cantonnera à maintenir une pêche traditionnelle encore importante par le nombre de bonitiers et de poti marara et les emplois familiaux qu'ils induisent. Les améliorations techniques, de la long-ligne à la performance des bateaux, la valorisation des produits ouvrant de nouveaux marchés à l'export, transforment la physiologie de la pêche polynésienne.

Reste la question de la ressource. Aucune statistique fiable n'existe, mais il

est généralement admis que la zone économique semble inépuisable pour un si petit pays. « Cette question de la ressource, poursuivent les chercheurs, ne trouvera d'éléments de réponse qu'à moyen terme. »

C'est une question cruciale, car en dépend le problème du développement durable des activités. Il est donc nécessaire d'être vigilant et de contrôler au mieux les projets de création de flottille, car un développement anarchique nuirait à la fois aux intérêts du Territoire et aux intérêts d'investisseurs privés. »

Ce programme va bénéficier dès le début de l'été du soutien de l'Alia, navire de recherche, basé actuellement à Nouméa : la campagne de deux ans, à raison de 150 jours par an, visera à identifier les espèces ciblées, les modalités de mise en œuvre de l'engin de pêche, la palangre dérivante monofilament. Les résultats pourront être directement utilisés par les professionnels. « Le thon étant une ressource commune à l'ensemble de la région pacifique, l'intérêt d'un tel programme ne se limite pas à la seule Polynésie française. »

Immédiatement la Nouvelle-Calédonie a répondu favorablement pour y participer.

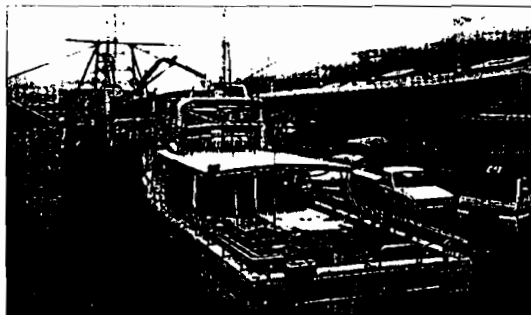
Le marin (17 mars 1995)

cheteurs et producteurs regroupés en un même lieu

## Le centre de négoce naîtra au printemps

Que l'on soit producteur en Polynésie française ou en Finistère-sud, l'organisation de la filière a ses impératifs, tout bonnement parce que c'est le marché qui fait la loi.

**E**n développant les pêches, le Territoire allait forcément rencontrer le problème de commercialisation des produits. Pour deux raisons. D'une part pour éviter la saturation du marché local et risquer de mettre en péril la flottille traditionnelle des bonniers, d'autre part pour donner une nouvelle dimension à la pêche polynésienne en jouant sur l'export. C'est la flottille naissante des thoniers de 25 m qui a donné l'alerte en rencontrant la première des problèmes d'écoulement du poisson. Début 1993, pour répondre aux inquiétudes des professionnels, Port autonome, Evam et CCI ont décidé, après discussions et mûres réflexions, de réali-



1995 sera l'année du rodage pour le nouveau centre de négoce

ser un centre de négoce. Le montage s'est alors opéré entre les trois partenaires, investissant chacun 3 MF dans le capital d'une nouvelle structure créée en société anonyme d'économie mixte, gérée par la CCI de Papeete qui, elle, apporte les outils d'exploitation (chariots élévateurs, bascule, bureau, transpalette, etc.). Ce schéma d'organisation a pris naissance sur l'exemple et l'expérience de la CCI de Quimper, et ce n'est pas étonnant aujourd'hui de voir Yves Bodéré, directeur de la criée de Concarnau, exercer ici une mission d'un an et demi pour lancer véritablement les opérations. « C'est là que commence le parcours du combattant,

dît-il avec le sourire. Mais c'est normal, car il y avait tout à faire ici. Mettre au point les textes qui vont régler l'exploitation proprement dite n'a pas été une balade de santé : chaque ministère concerné avait ses exigences. » Enfin, après avoir piétiné de juin à septembre 1994, le dossier a été bouclé sur un accord d'ensemble, débouchant même sur la notion de Marché d'intérêt territorial. En fait, le centre de négoce est inclus dans ce MIT qui s'adresse à tous les produits de la pêche, mais aussi agricoles et horticoles.

Le centre de négoce a un objectif prioritaire : regrouper en un même endroit producteurs et acheteurs. Mais le lancement

de l'opération nécessite un rodage, un changement dans les habitudes qui fait de l'exportation un but à plus lointaine échéance que l'année en cours. Six boxes équipés pour le traitement du poisson, un bureau et une salle d'exposition en chambre froide constituent la première pierre de l'installation dont le développement est espéré par tous. Pratiquement, tout produit débarqué dans le périmètre portuaire, même s'il n'a pas obligation de passer sous criée, devra être déclaré. Les pêcheurs devront également se signaler 48 h à l'avance, annoncer leur jour de vente et les captures en cale, de façon à organiser l'exposition du poisson et à mobiliser les acheteurs agréés.

« Faut que ça sente enfin le poisson, gisse Yves Bodéré. On devrait démarrer dès le printemps avant d'attaquer rapidement une seconde phase de travaux d'agrandissement pour l'été. Aujourd'hui, les installations ne sont déjà plus suffisantes pour les besoins existants. Mais il faut passer par cette phase d'observation le temps que tout le monde s'adapte à la nouveauté. La CCI a investi ici plus de 2,2 MF en matériel. Maintenant nous allons reprendre la discussion avec les professionnels pour que l'organisation soit la plus adéquate possible. »

De la production à l'export

## «Bougal» : le franc-tireur garde la pêche

La société Bougal, connue au delà de la Polynésie, y tient une place particulière. Sa non adhésion morale au programme de développement des pêches la place dans une position de franc-tireur. Retour sur zone et sur le port.

**B**OU GAL et la pêche en Polynésie, c'est comme une histoire de vieux couple qui n'en finit pas tantôt de se déchirer, tantôt de s'amouracher. L'annonce au printemps 1993 par Paul Koury, patron de Bougal, de la construction de 40 palaniers de 15,10 m, dont une quinzaine dès la fin 93, a fait du bruit sur pas mal de quais polynésiens comme de métropole. Pour deux raisons principales. La première en appétit à l'entendement : le développement de la pêche polynésienne supporterait-il un tel accroissement, sachant que d'autres projets suivaient également la même voie de renouvellement et de modernisation de la flottille, notamment vers des thoniers de 25 m ? La seconde peut être une explication de ce rapide engouement : le défiscalisation. En clair, une société comme Bougal, « charmait » à l'époque les pêcheurs polynésiens sur la perfor-



- Bougal Marine - avec ses 10 bateaux et ses 50 pêcheurs réalise 9 MF de chiffre d'affaires.

mance des bateaux, la carte à l'export et la possibilité pour les capitaines d'acquiescer leur bateau après cinq ou six ans d'exploitation. Tout ceci pour en fait revenir en Europe et « séduire » à leur tour les éventuels quiralaires, les décider à investir sur des bateaux dont ils auraient la certitude qu'ils pêcheraient, donc au bout du compte de bénéficier de la défiscalisation. Cette loi, dite loi Pons, a pour but de favoriser le développement économique des Dom-Tom en offrant aux investisseurs la possibilité de déduire totalement leur participation de leur revenu imposable.

Aujourd'hui, ce qui fut annoncé par Bougal n'est pas réalisé. Ou du moins pas dans sa totalité. « Entre ce que nous nous étions fixé et ce qui a été fait, nous n'avons rien abandonné », certifie Jean-Claude Martinez, directeur

de Bougal à Papeete. Ceci dit, le syndicat présidé par Paulo Vernaudeau, un ancien de la société, remercié depuis, vient de retirer son aval tant que Bougal n'aura pas signé un accord assurant aux pêcheurs de pouvoir racheter ou conserver leur bateau suivant les résultats de production : « les quiralaires peuvent en tenir compte », suggère Paulo Vernaudeau.

Reste la dernière nouveauté du port la création d'un centre de négoce et d'un périmètre portuaire qui signifient chacun

bien évidemment de nouvelles taxes. La société Bougal, en plein dans ce périmètre, ne devrait pas y échapper. Mais elle ne l'entend pas du tout comme ça, estimant qu'elle n'a pas besoin du centre de négoce et que le centre n'a pas besoin d'elle. « On a nos propres installations », disent les responsables (1) laissant même entendre que la conception du centre de négoce ne le rendra pas fonctionnel, et qu'il ne répond pas aux normes sanitaires européennes auxquelles eux sont soumis aujourd'hui. « Tant qu'il n'y aura pas une véritable politique des pêches, il n'y a aucune raison d'être taxé. L'exclusion, ce n'est pas nous qui la fabriquons. »

(1) En avril prochain, - Bougal Marine - accueillera une nouvelle unité, ce qui portera sa flottille à onze bateaux 50% de la production (70 t par mois) va à l'export par avion : thon rouge au Japon, thon blanc aux USA, espadon à Hawaï. Équipée à terre de deux chambres froides de 30 m<sup>3</sup> polyvalentes de 0° à -20° C, d'une salle de travail de 120 m<sup>2</sup> à 10-12° C, de 5 machines à glace capables de produire chacune 1,5 t par jour, - Bougal - a en cours de montage un lumoir de poissons, un tunnel de congélation et six containers de stockage (appâts et poissons). Avec 20 personnes à terre et 50 pêcheurs dont 10 patrons, la société réalise un chiffre d'affaires de 9 MF.

Le marin (17 mars 1995)

Chantier naval du Pacifique sud

## Y croire dur comme l'acier

En cinq ans à peine d'existence, le Chantier naval du Pacifique sud a bien réussi à marquer la construction navale polynésienne de son empreinte. Visite.

**C**RÉÉ à Papeete en 1990 au moment de la réflexion sur le développement des pêches, le Chantier naval du Pacifique sud s'inscrit totalement dans le schéma local. Dirigé par Christian Pérez qui connaît bien la Polynésie pour y travailler depuis 1967, le chantier a fait ses premiers pas dans le cadre du programme européen FED. « Nous avons répondu à un appel d'offres qui visait dix-huit thoniers de 25 m, explique Christian Pérez. C'était officiel, garanti par le ministre des Dom-Tom de l'époque Louis La Pensec. C'est bien différent d'aujourd'hui : la déflation, si elle est intéressante, a créé un engouement trop fort qui est venu submerger le programme initial en quelque sorte. » Au départ, il s'agissait de construire des thoniers polyvalents pour les mers assez dures des 40° sud. D'où des bateaux robustes un peu dans le profil de ceux qui fréquentent les mers d'Irlande, mais adaptés à des besoins spécifiquement polynésiens : in-



Le « Ventil » - bateau d'apprentissage de l'école de formation maritime de Papeete a été construit par le CNPS.

gos, prise d'eau spéciale mer chaude, etc.

La parenté avec les « bretons » qui font l'Irlande n'est pas le fruit du hasard, car, en effet, ces bateaux furent construits par les chantiers Pirou de Concarneau, aujourd'hui actionnaires et bureau d'études du CNPS. « C'est un ami de Concarneau qui m'a fait ren-

contré Michel Pirou, raconte Christian Pérez. Une histoire d'hommes comme bien souvent. On s'est sympathisé tout de suite et le projet d'association a séduit tout le monde. » Après quelques inquiétudes, des marchés perdus à cause de la concurrence féroce de Fidji en particulier, le moral est revenu, consolidé par l'assurance de construire trois thoniers et peut-être quatre supplémentaires si les propositions du CNPS sont retenues.

### Diversifier

Mais l'avenir passe aussi par la diversification de l'entreprise. Le CNPS, c'est la découpe, le pliage, le routage, tous travaux de chaudronnerie ; c'est surtout un secteur réparation navale qui marche bien, et la construction en cours d'une goélette pour le cabotage inter-îles. « J'y crois », confie Christian Pérez. Je crois à la construction de ce type d'unité pour desservir les archipels à partir de Papeete, comme je crois ensuite à la création d'unités plus petites destinées à dispatcher les marchandises partout sur les petites îles. Je suis sûr qu'il y a là un marché de 5 à 10 bateaux d'ici l'an 2000. » Autre point important de la marche du chantier : la qualité de la main-d'œuvre. « Les Poly-

nésiens sont d'excellents ouvriers. Les écoles techniques sont vraiment d'être bonnes ici. D'ailleurs je n'hésite à collaborer avec elles dans le cadre école-entreprise. » Reste un hic : le coût. Si les charges patronales ne sont pas élevées, le smic polynésien ne tient pas la route devant le smic des Fidji, 6 à 7 fois moins cher. Une différence qui interdit quasiment toute compétition lors des appels d'offre. « Je ne suis pas sot, reprend Christian Pérez. Je sais que la vie est chère ici. Néanmoins, à partir du moment où nous pouvons être hors taxes, hors droits d'entrée sur le matériel, les salaires ne sont pas du coup plus élevés que les salaires métropolitains. On a un savoir-faire, reconnu, on est dans les délais, il ne nous reste plus, l'expérience se faisant, qu'à acquérir encore plus de productivité. » Avec une quarantaine d'ouvriers spécialisés, six agents techniques, 2 200 m<sup>2</sup> d'ateliers couverts, le CNPS peut quand même espérer tenir le cap. Et qui sait, après la remarquable jumboisation du Saint-Denis réalisée par les chantiers Pirou, peut-être le tour du CNPS viendra-t-il bientôt de jumboiser l'AIL, le bateau d'Ifremer actuellement basé à Nouméa et qui antanamera une campagne en Polynésie dès cet été. Le projet est dans l'air. ■

THE

# Professionnels et techniciens de la pêche hauturière bientôt en concertation

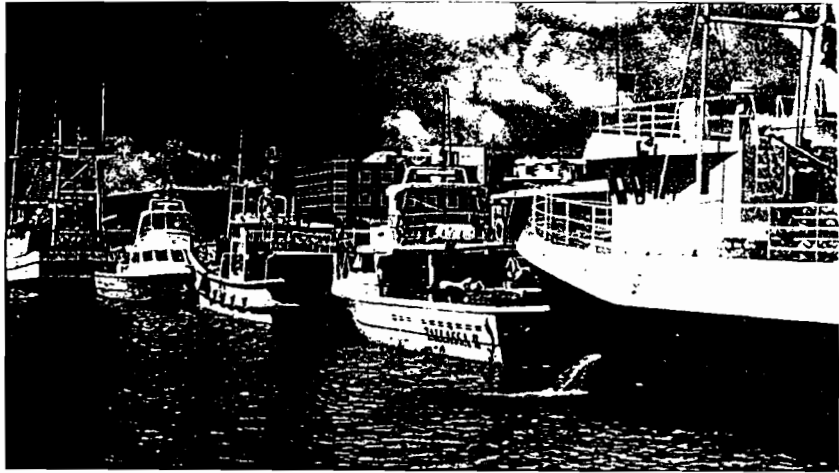
Les 5 et 6 mai prochains dérouleront les «Rencontres de la Pêche hauturière»

Permettre aux professionnels de la filière pêche d'exposer leurs difficultés et leurs souhaits, dans des conditions favorables, entre corporations ; les intervenants périphériques de la filière, de rechercher des solutions réalistes et consensuelles ; émettre des recommandations aux autorités ; sont les vœux du ministère de la Pêche qui organise les 5 et 6 mai prochains les «Rencontres de la Pêche hauturière». On le voit, les objectifs sont très complets et répondent aux exigences et aux besoins de

concertation du secteur de la pêche hauturière qui est en pleine croissance.

Le premier jour sera consacré à des ateliers sur des thèmes préétablis. Ils sont les suivants : «Qui partage de la ressource ?»; «La professionnalisation»; «Les investissements»; et «La commercialisation». Les travaux se dérouleront à la mairie de Papeete. Chaque atelier sera composé de quinze participants issus du secteur productif, de la recherche et du conseil technique.

Le deuxième jour sera consacré à la communication des synthèses des



La pêche hauturière un secteur en pleine expansion.

ateliers et à la présentation d'exposés sur des points précis de l'activité de la pêche hauturière. La journée qui se déroulera à l'Assemblée de Polynésie sera aussi l'occasion d'expositions de l'EVAAM, du SMA, de l'ORSTORMIFREMER, de l'EFAM, de la CCISM et de la CPS.

De telles rencontres sont de bonne augure pour le secteur de la

pêche hauturière qui s'est fortement développée depuis le début des années 1990. Espérons que les professionnels du secteur sauront surmonter les difficultés qu'ils rencontrent et les mesures qu'ils attendent des autorités. Retenons pour nous que cette parole ouverte sera en concordance avec les vœux de





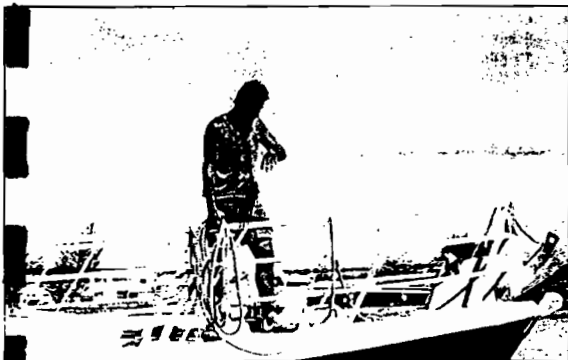
RENCONTRE DE LA PÊCHE HAUTURIÈRE

# Un forum pour la pêche

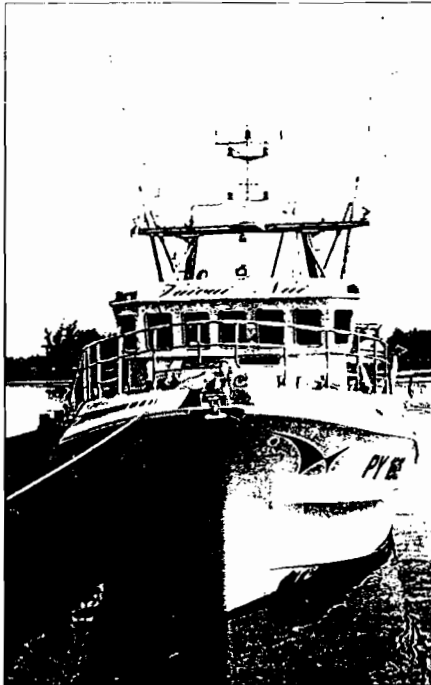
**Le 5 au 6 mai prochains, la mairie de Papeete et l'Assemblée accueillent les Rencontres de la pêche hauturière**

Les Nouvelles de Tahiti, la CCISM, et RFO sont partenaires de ces rencontres, organisées du 5 au 6 mai prochains à la mairie de Papeete et à l'Assemblée de la Polynésie française, sous l'égide du ministère de la Mer. Ces deux journées permettront aux professionnels, aux techniciens et aux pouvoirs publics de mettre à plat les forces et les faiblesses du secteur et de trouver ensemble des solutions.

L'économie de la Polynésie de l'après-CEP va, en partie, reposer sur la croissance de la pêche hauturière. Le secteur est en pleine expansion, et parfois son dynamisme se confond avec une certaine désorganisation. On parle d'une crise d'adolescence et il est bon, à l'heure où de nouveaux navires sont annoncés, où les exportations décollent mais aussi où de nouvelles contraintes et dysfonctionnements apparaissent, que l'ensemble de la profession, des pêcheurs aux exportateurs, s'exprime.



Le secteur est amené à se développer considérablement.



La pêche hauturière est une activité récente qui doit aujourd'hui choisir le bon cap.



De nouvelles contraintes sont apparues et les professionnels vont devoir y faire face.

La Polynésie française dispose d'un potentiel énorme, 5 millions de kilomètres carrés d'océan que connaissent jusqu'alors les seuls pêcheurs japonais ou coréens. Se nourrissant de l'exemple de ses voisins asiatiques, la pêche polynésienne a - mué -

Conservant son enveloppe originale faite de poti marara et de bonites, elle s'est laissée séduire aux alentours de 1991 par la long line 70 kilomètres de ligne, 1 500 hameçons et, au bout, trois tonnes de poissons.

Une véritable révolution qui a eu des pionniers. Ils furent les premiers à expérimenter ce nouvel outil qu'il a fallu maîtriser au fil de campagnes pas toujours miraculeuses.

Puis il y a eu les thoniers de 25 mètres. - les gros cuis - comme dit

Paulo Vernaudon, le président du syndicat des pêcheurs professionnels, qui aimerait bien que le prix du poisson soit soutenu par les pouvoirs publics, histoire de limiter la casse.

Et de la casse, il y en a eu et il y en aura. Sur les 24 acheteurs qui arpentent la criée en 1995, il n'en reste que 5 ou 6.

Côté navires, les pionniers n'ont pas bénéficié de la loi Pons et se retrouvent avec des charges qui leur imposent de vendre leur produit à un prix minimum, un prix qui est amené à baisser.

Tout n'est pas rose, l'industrie hauturière a moins de dix ans et elle paye aujourd'hui ses erreurs de jeunesse. Le ministère parle de crise de croissance, d'autres de sélection naturelle, d'autres encore de fatalité.

« Sur 40 navires, quatre ont des difficultés aujourd'hui. Mais dans quel secteur économique n'y a-t-il pas d'entreprises menacées ? », s'interroge Claude Favé, l'armateur de la Compagnie des Clippers du Pacifique.

### Des doutes et des perspectives

Dans un climat de tension, alimenté par un écart entre armateurs au niveau de leur pression fiscale (le montant des remboursements diffère selon le type de navire et selon son montage financier) et par une saturation du marché intérieur, la profession grogne et sait se faire entendre. Pour exemple, il aura fallu une simple conférence de presse musclée pour que le gouvernement

retire les pêcheurs de la liste des assujettis à la prochaine TVA.

Le dialogue entre les pouvoirs publics et la profession est toutefois permanent. Pourrait-il en être autrement ? La pêche hauturière est une création du Territoire. Il soutient à bout de bras le secteur à coups de subventions, d'investissements à terre, d'aides financières et techniques, de défiscalisations, d'exonérations et d'interventions. Mais aujourd'hui, la - creature - a besoin de quelques - rectifications - moins pensables pour sa santé, avoue Édouard Fritch.

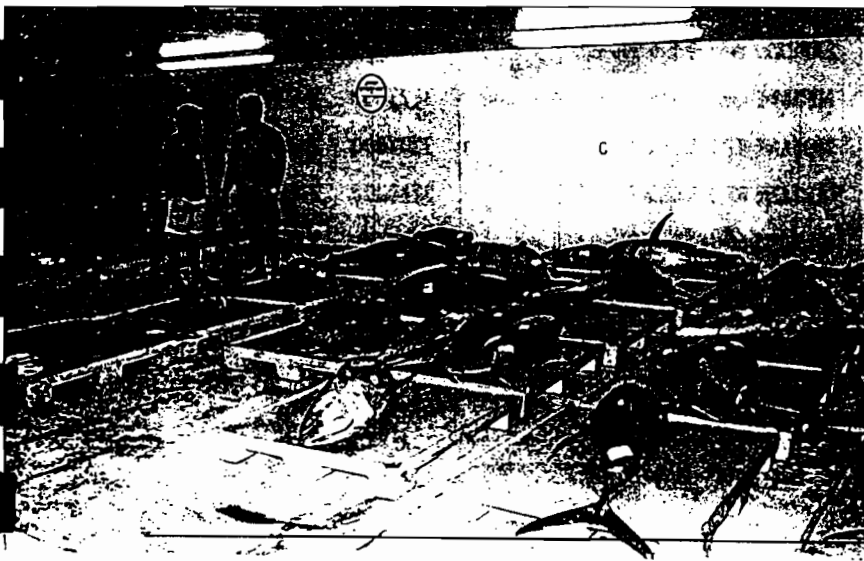
C'est au cours de ces - Rencontres - qu'ensemble, techniciens, professionnels et pouvoirs publics vont devoir mesurer les enjeux et trouver des solutions.

Des ateliers de travail vont être proposés et les débats vont tourner autour de la ressource, du financement, de la formation et de la commercialisation. Dans chacun de ces domaines, des avancées consi-

dérables ont été réalisées. Les points noirs ont fait surface, convient aux opérateurs de la pêche à la mode polynésienne. Une solution se trouve ici et là. Concarneau - assure le ministère de la Mer.

### UN SUPPLÉMENT CONSACRÉ À LA PÊCHE HAUTURIÈRE

En marge de ces rencontres, les Nouvelles de Tahiti - publiera, dans leur édition du 5 et du 6 mai, un supplément consacré à la pêche hauturière. Vingt ou vingt-cinq pages d'interviews, de portraits, de reportages sur les hommes et leurs navires, sur la pêche et son avenir.





5 et 6 mai à Papeete

# À LA RENCONTRE DES PÊCHEURS DU GRAND LARGE

## Les thèmes de réflexion

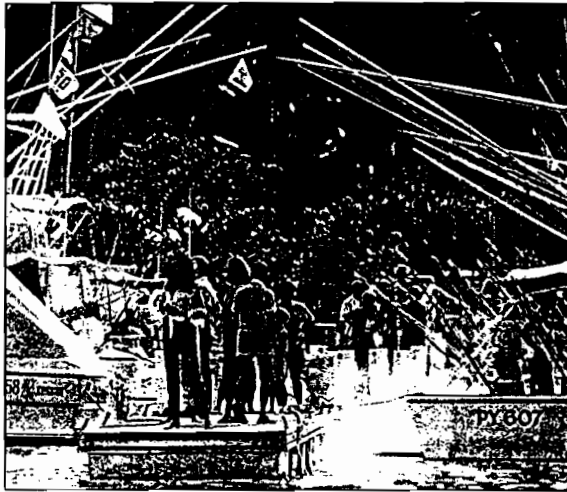
Thèmes des ateliers, élaborés avec l'aide de représentants des différents professionnels, seront ainsi :

**Partage des ressources ?**  
- Pêche à proximité des DCP - Autres techniques de pêche (zone CPS) - Implications des armements locaux et internationaux - Implications de la pêche française dans les systèmes de gestion internationaux...

**Professionnalisation.**  
- Formation de métiers nouveaux - Formation déconcentrée - Gradage - Sécurité - Normes extérieures par défaut - Qualité - Représentativité - Couverture sociale...  
- Investissements - Stockage des aides (matériels, navires, bâtiments) - Loi Pons - Loi de Financements bancaires - Répartition à terre et répartition géographique au sein du territoire - Senneurs - Recfers - Sociétés de creusage - Fiscalité...

**Commercialisation.**  
- Gestion du comportement de la pêche - Débarquement hors MIT - Organisation créée - Equipements à disposition des pêcheurs - Normes sanitaires (navire, à terre) - Régulation des prix du poisson - Organisation (tri de 10 %).  
- Stratégies régionales...

SEMAINE PROCHAÎNE  
DANS LA DÉPÊCHE  
ET SUR LES JOURNÉES



Les premières rencontres de la pêche hauturière se tiendront les lundi 5 et mardi 6 mai, à la mairie de Papeete et à l'Assemblée de Polynésie. Au programme : des ateliers de réflexion, des expositions et des projections vidéos.

LES professionnels de la pêche hauturière ont rendez-vous les 5 et 6 mai à la mairie de Papeete ainsi qu'à l'Assemblée de Polynésie, pour deux journées de rencontres. Une opération mise en place pour la première fois par le gouvernement, plus particulièrement par le ministère de la Mer.

L'objectif : "permettre aux professionnels d'exprimer leurs difficultés et leurs souhaits, de dialoguer dans des conditions favorables entre corporations et avec les intervenants périphériques de la filière."

Autres buts : "trouver des solutions réalistes et consensuelles, élaborer des recommandations à l'intention des autorités".

"Ces rencontres ne concernent pas la pêche lagunaire dont la problématique est spécifique", soulignent les

organisateur, "elles regroupent toute la pêche hauturière".

Le lundi 5 mai, la manifestation commencera avec des travaux en atelier à la mairie de Papeete.

Le mardi 6 mai, le programme se poursuivra à l'Assemblée de Polynésie. Après le petit déjeuner des pêcheurs, la matinée sera consacrée aux synthèses des travaux réalisés en atelier. Dans le hall, le public trouvera des stands d'exposition.

Parallèlement, une succession d'exposés et de projections vidéo seront commentés dans l'amphithéâtre. L'après-midi, les participants livreront les conclusions de chaque atelier. Puis le ruban bleu sera remis au meilleur pêcheur de l'année.

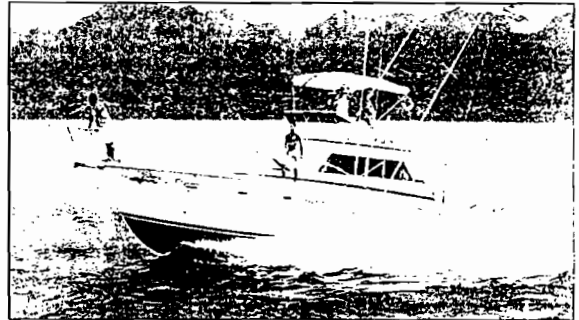
SG

### Lundi 5 mai à la mairie de Papeete

8h : ouverture des rencontres par le vice-président.  
9h30 : répartition des ateliers en 4 groupes de 15 personnes.  
9h30-11h30 : première séance de travail.  
12h : déjeuner sur place.  
14h-16h30 : deuxième séance de travail.

### Mardi 6 mai à l'Assemblée de Polynésie

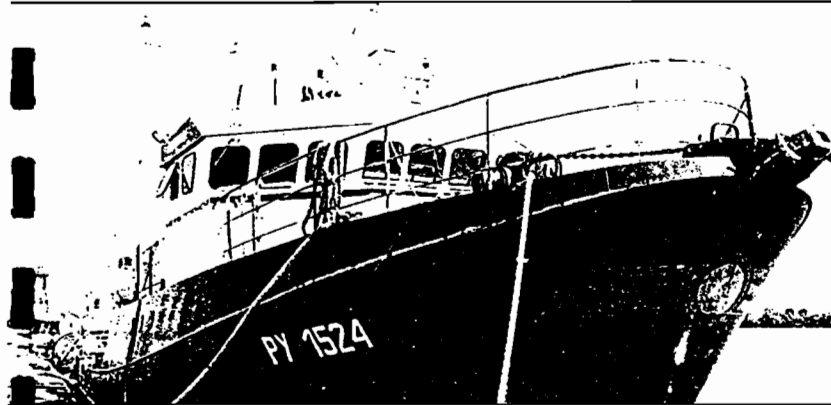
8h-12h : synthèse des travaux d'ateliers par quatre groupes de rédaction, stands d'exposition dans le hall (EVAAM, IFREMER, ORSTOM), succession d'exposés et vidéos en amphithéâtre.  
14h-16h : assemblée générale : présentation des conclusions et recommandations des quatre ateliers.  
16 h : "Pris acte" et clôture par le vice-président.  
16h15 : ruban bleu du meilleur pêcheur de l'année, décerné par la CCISM, suivi du cocktail de clôture.



De nombreux plaisanciers s'adonnent à la pêche au gros. Cette fois-ci, ce sont les professionnels qui seront les vedettes.

## "Tuheiava" en campagne dans les Tuamotu

# 50 t. DE POISSON EN DEUX MOIS



"Tuheiava" est l'un des premiers long-liner construits dans les chantiers navals du Pacifique sud.

Arrivé samedi au quai des thoniers de Fare Ute, les marins du "Tuheiava", long-liner de 25m, déchargeaient lundi matin le produit de leur excellente campagne de pêche dans l'ouest des Tuamotu. Thon blanc, thon rouge, marlin, saumon des dieux, thazard : en tout, 50 tonnes de poisson qui, en grande majorité, seront destinées au marché des Samoa.

**R**ONALD NATUA, capitaine du navire. Roland Natua, le second, René, Claude, Freddy, Cédric et Paul, les autres pêcheurs membres d'équipage du "Tuheiava", sont satisfaits de leur toute dernière "tournee" dans l'ouest des Tuamotu, celle qui les a menés précisément dans le triangle Takarua, Aratika, Karoia.

Ils ont de quoi être ravis, la pêche a été très bonne ! Partis de Papeete le 26 février dernier, le "Tuheiava" a atteint cette partie de la Polynésie après un peu moins de deux jours.

En début de mission et pendant deux semaines, le thonier s'est principalement consacré au transfert de plusieurs milliers de nacs vers plusieurs fermes perlières du secteur. Après quoi, la véritable campagne de pêche a véritablement démarré.

Au total, 37 lâchers ont été effectués par les marins-pêcheurs du "Tuheiava". Résultat de la campagne : entre 650 et 700 thons blancs entiers,

des thons rouges, saumons des dieux, marlins ou encore thazards, découpés en filet dès leur sortie de l'eau, ont été ramenés à Papeete.

### Pour les Samoa

Lundi matin, toute cette précieuse cargaison a été débarquée puis stockée dans les containers réfrigérants du port de pêche de Papeete. L'essentiel du produit de cette campagne quittera bientôt le territoire et sera commercialisé sur un marché voisin, les Samoa.

L'équipage du "Tuheiava" va demeurer à quai pendant une dizaine de jours, le temps de se reposer, de réparer éventuellement, et de mettre tout en place pour une nouvelle campagne, avant de reprendre la mer, toujours à destination de la même zone des Tuamotu ouest.

P. Galopin



quantaine de tonnes de poisson, principalement des thons blancs, a été pêchée.



L'équipage du "Tuheiava" au grand complet après une excellente campagne de pêche.

## Le "Tuheiava"

**C**E long-liner a été construit par les Chantiers navals du Pacifique Sud (CNPS) il y a cinq ans et fait ainsi partie des deux premiers navires réalisés par cette société polynésienne. Equipés de deux moteurs de marque Baudoin de 450 cv, le "Tuheiava" est équipé d'un tunnel de congélation pouvant atteindre la température de -40°C. Deux groupes froid (-25°C) équipent également le thonier. Pour une campagne telle que viennent de réaliser l'équipage du "Tuheiava", il ne faut pas moins de 54.000 litres de gas-oil. Le coût d'une telle campagne de pêche est estimé à environ 1,8 million CFP. Pour être rentable, les pêcheurs doivent ramener à bord au moins une tonne de poisson par lâcher.



Entre 650 et 700 thons blancs congelés étaient entreposés dans les cales du navire.



La précieuse cargaison a été déchargée du "Tuheiava" lundi matin.



ER

# Le monde de la pêche hauturière ouvre ses ateliers...

Aujourd'hui s'ouvrent les premières rencontres de ce secteur

Les premières rencontres de la pêche hauturière tombent à point nommé. En effet ce secteur qui est entré dans son ère de grand développement il y a dix ans est aujourd'hui à une période clé. En effet, on commence à tirer les enseignements des premières orientations prises ces dernières années que ce soit au niveau de l'organisation du marché, des objectifs de production, des moyens et aides ou du financement, du choix des techniques et de la formation. Il était important pour les divers acteurs de cette branche d'ouvrir un vaste dialogue.

Il y a deux jours. Deux jours pour faire part de leurs expériences, exposer leurs objectifs et prendre en compte de leurs recherches. Le programme est chargé et les participants à ces premières rencontres de la pêche hauturière qui commencent aujourd'hui. La première journée sera consacrée au travail en ateliers. Répartis en quatre groupes de quinze personnes ces ateliers auront pour but de développer les idées et échanger sur les points vus sur quatre thèmes précis. Ceux-ci ont été choisis en concertation avec le Comité de la Mer organisateur de la manifestation.



Un secteur qui a décollé il y a une dizaine d'années.

## In sujet décliné en quatre thèmes

Quel partage de la ressource ? - est le thème du premier atelier. Présidé par Alban BERTIGNOU, cet atelier va aborder des questions très nombreuses. En plus du développement de la flotte de pêche hauturière polynésienne.

ne qui comporte aujourd'hui une cinquantaine d'unités est en proie à de nombreuses interrogations comme celle de l'étalement des retours de pêche et du ciblage des espèces en fonction du marché. Les pêcheurs ont aussi à développer le sujet des techniques de pêche qui se diversifient suivant leur emplacement géographique qu'elle se trouve

Polynésie ou en zone CPS. La pêche c'est aussi un métier et il est en pleine mutation. Depuis une quinzaine d'années la modernisation des techniques et l'accroissement de la production ont considérablement changé les données d'un métier dont les cadres ne semblent plus toujours correspondre avec sa réalité actuelle. Ainsi émergent de nombreuses questions telles que celle de la formation, de la création d'emplois nouveaux ou du gradage qui seront développées dans l'atelier intitulé "la professionnalisation" qui sera animé par Maïana Bambridge.

L'argent c'est le nerf de la guerre. En effet la constitution d'une flotte de pêche polynésienne et d'infrastructures portuaires a demandé des engagements financiers très lourds. Ceux-ci comme dans tous les pays du monde se sont réalisés avec l'aide de subventions publiques ou d'avantages fiscaux. Ces questions seront évoquées dans l'atelier intitulé "Les investissements" qui sera animé par Maïana Bambridge.

"La commercialisation" est le thème du quatrième atelier présidé par William Vanizette. Bien sûr seront évoqués les questions du prix des produits, de la criée mais aussi celles de l'exportation, des normes sanitaires ou du comportement de la clientèle.

Ces ateliers seront certainement très animés tant les engagements des professionnels producteurs, mareyeurs ou distributeurs ont été importants depuis le décollage du secteur. En outre, le gouvernement de Polynésie porte la pêche hauturière au sommet des ressources économiques de la Polynésie de l'après-CEP. Gageons que chacun saura faire entendre ses points de vue et que des propositions concrètes se dégageront de ces ateliers dont les résultats seront exposés demain à l'occasion de la



La pêche c'est aussi divers métiers au cadres pas toujours précis.



## Rencontres de la Pêche Hauturière

5 ET 6 MAI 1997

Le lundi 5 mai  
de 8h30 à 16h30  
Mairie de Papeete - Séminaire - Réservé aux congressistes.  
de 17h30 à 19h30  
de 8h30 à 16h30  
Assemblée de la Polynésie Française - Forum professionnel de la filière pêche - Ouvert aux professionnels, avec la participation de l'ÉVAAM, l'IFREMER, l'ORSTOM, l'EFAM et la CPS.

Deux journées pour dialoguer d'une activité aux enjeux majeurs pour l'économie de l'après-CEP.



Un secteur qui comprend de larges activités.

## LE PROGRAMME DES DEUX JOURS

**Lundi 5 mai**

9h30 - 11h30 : première séance de travail  
12h - Déjeuner  
14h-16h30 : deuxième séance de travail.

Thèmes des ateliers : "Quel partage de la ressource ?", "La professionnalisation", "Les investissements" et "La commercialisation".

**Mardi 6 mai**

A l'Assemblée de Polynésie Française.  
7h - 00 : petit-déjeuner des pêcheurs.

**Thèmes dans l'amphithéâtre**  
9h30 - Comment et pour quoi pécher les thons en profondeur ? François Xavier BART, ORSTOM.  
9h30 - Paysage de la pêche hauturière dans le Pacifique Sud. Michèle BERTIGNOU.  
10h30 - Les attentes sociales des consommateurs. Jean Pierre DESPRIERS.  
11h30 - Investir pour exporter. Alain MICHON.  
14h-16h - Assemblée générale des professionnels de la filière. Présentation des conclusions et recommandations des deux jours.  
16h - Les engagements du gouvernement de Polynésie Française.

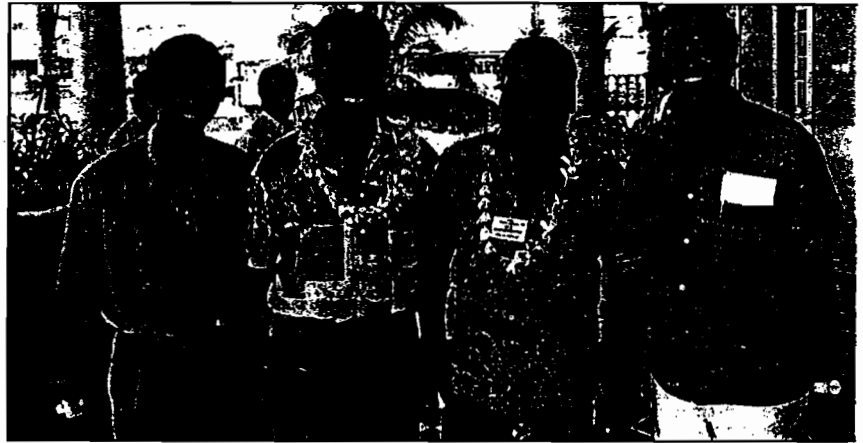
Première journée des rencontres de la pêche hauturière

# DONNER LA PAROLE AUX PÊCHEURS DU GRAND LARGE



Ce matin, à l'APB

Petit déjeuner des pêcheurs  
8h-12h : synthèse des travaux  
groupe de travail  
réduction des dépenses  
Non dans le N. (N. V. A. M.)  
(F. R. E. M. E. R. O. R. S. T. O. M.)  
causation d'experts et vidéo  
en amphi  
14h-16h : ...  
16h-18h : ...  
18h-19h : ...  
19h-20h : ...  
20h-21h : ...  
21h-22h : ...  
22h-23h : ...  
23h-24h : ...



Le ministre de la Mer a ouvert cette première journée qui s'est tenue dans la salle du conseil municipal de Papeete.

Hier matin à la mairie de Papeete, la première journée des rencontres de la pêche hauturière a ouvert ses portes avec pour objectif de développer au travers d'un consensus ce secteur d'activité générateur d'emplois.



Un dossier complet pour les invités de ce séminaire.



Magnifique saumon des dieux.

DANS le cadre du développement économique de la Polynésie et de l'après-CEP, le gouvernement, et plus particulièrement le ministre de la Mer, a organisé la première rencontre des professionnels de la pêche du grand large.

Cette opération de dialogue et de consensus est à féliciter puisqu'elle a pour objectifs de permettre aux professionnels d'exprimer leurs difficultés, leurs souhaits, et de dialoguer dans des conditions favorables entre corporations et avec les intervenants périphériques de la filière.

Précisons que cette rencontre ne concerne pas le métier de la pêche lagonaire dont la problématique est spécifique.

Dès 8 heures, les principaux acteurs s'étaient retrouvés dans la salle du conseil municipal de Papeete pour assister à la cérémonie d'ouverture. L'ensemble des professionnels s'étaient réunis aux côtés du vice-président et ministre de la Mer, du président de l'Assemblée de Polynésie, du maire de Papeete et du président de la chambre de commerce.

sont aujourd'hui des réalités tangibles. Pour s'en convaincre, il suffit de regarder le formidable essor qu'a connu notre flottille de pêche ces dernières années, tant en thoniers modernes, qu'en unités traditionnelles modernisées.

Il faut aussi prendre conscience du bond colossal de notre production et des efforts tout aussi importants accomplis dans le domaine des infrastructures que dans celui de la formation professionnelle, ou encore dans celui de la commercialisation, tant au plan local que vers l'extérieur.

nistes de la filière pêche hauturière

"Au travers de l'évolution de thèmes, l'espérance des pouvoirs publics est que nous sachions construire ensemble l'avenir de la pêche hauturière. Il vous est proposé de faire, non pas dans l'esprit d'un frontement, mais dans celui de la recherche du meilleur consensus."

À l'issue de la présentation des objectifs de cette première journée de rencontre de la pêche hauturière, officiels ont invité les participants à diriger vers les différents ateliers de commencer les travaux qui se sont tenus à "huit clos".

La journée d'aujourd'hui sera importante avec la lecture du bilan des propositions concrètes qui seront faites pour développer de manière réelle et efficace la pêche hauturière en Polynésie française.

## Répondre à un besoin de concertation

"Malgré ces succès, j'ai compris que l'ensemble des acteurs de cette filière en cours de constitution aspirait à se concerter autrement que dans le cadre d'échanges bilatéraux ou thématiques.

En vérité, par nos représentants, vous avez exprimé le besoin bien légitime de dialoguer tous ensemble.

Il s'agit d'abord d'établir cette concertation fondamentale entre vous, mais aussi avec la présence des représentants des pouvoirs publics et ceux du monde scientifique.

"Le besoin est en effet grand de mesurer le chemin parcouru, d'identifier les facteurs de blocage, de rechercher en commun les solutions pour partager une vision commune de ce que nous voulons atteindre.

Les rencontres de la pêche hauturière veulent répondre à ses objectifs et donnent la parole aux protagonis-

## "Un bond colossal"

Dans son discours, le ministre de la Mer a rappelé l'essentiel de cette première rencontre : "Dans deux ans, une décennie se sera écoulée depuis que la Polynésie française aura décidé, pour assurer son avenir, de miser sur le développement de la pêche hauturière semi-industrielle.

Loin de moi l'idée de prétendre que nous avons atteint tous nos objectifs, ni même que tout ceci s'est fait sans heurts ni difficultés. Au contraire, et c'est dans l'ordre naturel des choses, nous avons parfois été insuffisamment ambitieux, voire, en certaines occasions, trop présomptueux de nos capacités à changer les choses rapidement.

Il reste, et c'est d'abord votre fierté, vous professionnels de la filière pêche, que des acquis remarquables

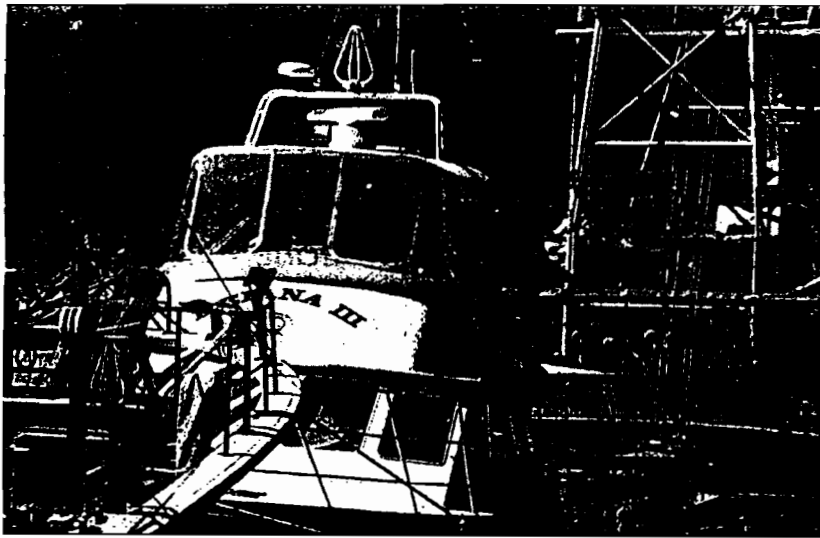


Pêche hauturière demeure une priorité de développement le cadre de l'après-CEP.

MER

# Paroles de Les rencontres de la pêche

D'une durée de deux jours les journées de la pêche hauturière vont permettre aux divers acteurs de l'activité de se concerter et de faire part de leurs expériences concrètes. La manifestation s'est ouverte hier par des discours inauguraux et surtout par des séances de travail scindées en quatre ateliers aux thèmes différents. On attend avec curiosité les résultats de ces ateliers qui seront exposés aujourd'hui au cours d'une journée de conférence et d'exposition ouverte au grand public à l'Assemblée de Polynésie française.



Des efforts considérables ont été consentis depuis dix ans pour mettre en place une flottille de pêche semi-indust-



On est resté prudent sur les résultats potentiels et concrets des ateliers.



Il y a de nombreux acteurs, marins-pêcheurs, armateurs, techniciens ou constructeurs qui ont répondu présent à l'appel du ministère de la mer.



Edouard Fritch : « Soyez fiers de ce qui a été bâti ».

« Soyez fiers de ce qui a été bâti. Loin de moi l'idée que nous avons atteint tous nos objectifs, ni même que tout ceci s'est fait sans heurts ni difficultés », a déclaré le ministre de la Mer Edouard Fritch lors de l'ouverture des rencontres de la pêche hauturière qui a eu lieu hier matin à la mairie de Papeete. Edouard Fritch a en quelques sortes donné la tonalité des discussions de ces deux journées de rencontres.

### Fierté et critiques

En effet c'est un mélange de fierté et de critique qui semble prévaloir dans l'ensemble de la profession au regard du bilan de l'activité de la pêche hauturière en Polynésie. Du côté des acteurs, le monde s'accorde à dire que l'aventure de la pêche hauturière a une réussite concrète indéniable et ce en rapport avec un

simple constat : en moins de quinze ans on est passé d'une flottille composée de bonitiers traditionnels à une flottille de pêche semi-industrielle composée de 40 thoniers et de 80 bonitiers palangriers. Néanmoins de toutes parts les critiques fusent, on regrette certains choix de financement, on reproche la mauvaise organisation du marché, on se plaint de la difficulté à exporter, on rappelle le flou dans le cadre de la profession...

En définitive le secteur de la pêche hauturière laisse une curieuse impression. Celle d'un édifice bel et bien sur pieds mais dont les plans restent à être précisés et les fondations renforcées. Les maîtres d'œuvre bâtisseurs de se lancer dans l'aventure auraient entrepris la construction en devançant les architectes.

C'est peut-être là que réside le défi de ces rencontres. A la différence d'une activité à organiser à son commencement il s'agit de donner des cadres à un secteur bel et bien productif et de surcroît en pleine expansion.

### Les professionnels répondent présents à l'appel

A cette fin il semblait à tous indispensable d'agir en concertation. Ceci a été confirmé par la présence de nombreux professionnels hier à l'ouverture des rencontres et dans les ateliers. La profession

dans sa diversité semble s'être montrée très intéressée par la proposition du ministère de la Mer d'ouvrir un dialogue qui ne soit pas seulement « bilatéral et thématique ».

Ils étaient donc une cinquantaine, marins-pêcheurs, armateurs, mareyeurs, conseillers techniques, chercheurs et constructeurs à assister à la séance d'ouverture et à écouter avec une attention soutenue les discours inauguraux du ministre de la Mer, du président de la CCISA et du président de l'association de long liners. Tous semblaient heureux d'engager les débats d'idées et de faire part de leurs expériences concrètes. Si dans l'ensemble les gens de la profession se sont montrés très favorables au principe même de ces rencontres beaucoup demeuraient prudents sur les potentialités concrètes de ces rencontres. Les enjeux du sont manifestes et les engagements financiers et humains lourds.

Rappelons que les thèmes de ces ateliers sont les suivants : "Quel partage de la ressource ?", "La professionnalisation", "Les investissements" et "La commercialisation". On ne connaîtra que demain les résultats de ces ateliers qui se sont achevés hier soir. Ils seront exposés





# pêcheurs

hauturières se sont ouvertes hier

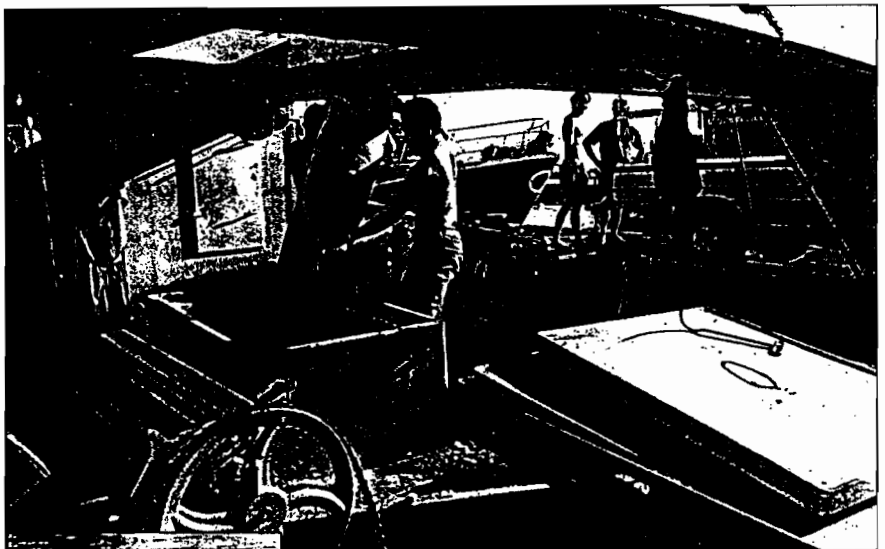


Toute la journée les professionnels ont pu échanger leurs idées et faire part de leurs expériences.

grand public au cours de la deuxième journée de ces rencontres qui s'ouvrent aujourd'hui à l'Assemblée de Polynésie française. Le ministre a précisé ses desseins de cette journée qui a pour but de sensibiliser grand public et de réaliser un effort d'information sur les potentialités du métier. Ce dernier point

est essentiel car le plus gros atout de l'activité a sans doute été, depuis son démarrage, la motivation des individus, leur goût prononcé pour le métier et leur esprit d'innovation. Même si cela en a poussé certains à prendre de gros risques défrichant avec plus ou moins de fortune le terrain pour leur succès.

J.B



La pêche hauturière une activité en pleine expansion.



**PROGRAMME DE LA DEUXIEME JOURNÉE**

9h-10h30 : "Les attentes savou- ruses des consommateurs" (Jean-Pierre Despriers).

10h30-11h30 : "Investir pour exporter" (Alain Michon).

12h-14h : Stands d'exposition des professionnels de la filière.

14h-16h : Assemblée générale des professionnels de la filière. Présentation des conclusions et recommandations des 4 ateliers.

16h : Remerciements du vice-président du gouvernement Edouard Fritch.

16h-18h : Ruban bleu du meilleur pêcheur de l'année attribué par le CCISM.

18h30 : Cocktail de clôture.

M.E.K

# Un premier

## Les premières rencontres de la pêche la conclusion



« a déploré la faible fréquentation du grand public qui aurait eu pourtant  
oup à apprendre d'une activité prometteuse pour l'avenir de la Polynésie.

On attendait beaucoup de ces rencontres de la pêche hauturière. Une bonne partie de la profession a pendant deux jours joué le jeu du dialogue et de la concertation. Si les premières conclusions semblent positives, on pourra juger la vertu de ces rencontres non pas sur les paroles du jour mais sur les actions à venir.



Maco Tavane était là afin de traduire les résultats des ateliers en langue tahitienne.



Cette deuxième journée était organisée en deux temps : expositions et conférences.



nombreux documentaires sur la pêche et ses techniques ont été projetés sur cette deuxième journée.

Information et bilan. C'étaient les deux signes de la deuxième et dernière journée des rencontres de la pêche hauturière qui a eu lieu hier à l'Assemblée de Polynésie Française. Rappelons que ces rencontres étaient organisées par le ministère de la Mer et répondaient à un vœu général des hommes de la profession d'ouvrir un dialogue et une concertation sur une activité certes jeune en Polynésie mais sur lesquels pouvoirs publics et entrepreneurs privés misent beaucoup d'espoirs, tant pour la prospérité que le développement général du pays. Cette deuxième journée était organisée en deux temps : la matinée consacrée aux expositions et conférences puis l'après-midi consacré au compteur des ateliers et à la cérémonie de clôture des rencontres.

### Information

L'information d'abord. Elle était destinée aux spécialistes et aux gens de terrain mais aussi au grand public. Dans un premier temps ont eu lieu quatre exposés sur des points précis de la pêche hauturière.

Ces exposés étaient proposés par des techniciens, chercheurs ou économistes qui ont transmis des connaissances précises inhérentes à leurs spécialités. Le public a semblé très intéressé par l'exposé "Investir pour exporter" qui rassemblait en fait les éléments majeurs de la pêche, c'est à dire les engagements financiers importants, le sens du risque et nécessité des débouchés surtout portés sur les nouveaux marchés.

Un sujet s'est démarqué par son originalité, c'est celui qu'a proposé J-P Desperiers qui était intitulé : "Les attentes savoureuses des consommateurs". Celui-ci a rappelé aux producteurs et gens de terrains que certes il fallait débattre loi Pons ou palangre monofilament mais qu'en rien il ne fallait oublier le stade final de toute l'industrie : la bouche du consommateur.

Les deux autres exposés concernaient les techniques de pêches du thon en profondeur et la description des ressources des eaux du Pacifique sud. Très complet et techniques ils intéressaient plus les pêcheurs et les chercheurs que le grand public.

Divers stands d'expositions disposés dans le hall de

l'assemblée permettaient aux visiteurs de se renseigner et de s'informer sur des domaines précis. Le stand de la CPS a connu une affluence continue qui ce qui prouve le

grand soucis des gens de mer pour les problèmes de prestations sociales. Les stands de l'EVAAM et de la CCISM ont connu eux aussi leurs succès.

### Bilans

Le point culminant de la journée étaient de toute évidence les exposés des résultats des travaux des quatre ateliers qui se sont déroulées la veille à la maine de Papeete. Chacun semblait impatient d'avoir connaissance de ces discussions qui ont rassemblé pour la première fois marins techniciens, armateurs et responsables des services publics. On avait eu déjà des échos ici et là démontrant que la communication avait fonctionné.

L'atelier sur la professionnalisation a souligné deux points importants, celui de la formation et de l'information. Côté information, les participants à l'atelier ont convenu qu'il était nécessaire de renforcer les présélections des élèves entrant en formation afin d'éviter l'abandon en cours de cursus. On a souligné la nécessité d'accroître le nombre de capitaines diplômés en raison de l'importante demande due à l'augmentation de la flotte. Néanmoins en attendant les nouvelles recrues polynésiennes, les participants ont affirmé que l'on pouvait faire appel à des hommes déjà formés en provenance métropole à condition que ceux-ci viennent pour une durée limitée.



# Plan positif

## Hauteurs se sont achevées hier sur les travaux



Edouard Fritch a rappelé les objectifs et l'approche de ces rencontres.

et qu'ils participent à la formation de leurs collègues. En outre cet atelier a beaucoup développé le problème de la protection sociale qui est encore très précaire dans la profession.

### Un GIE Pêche Export

L'atelier "Investissement" a abordé des questions de financement. Les spécialistes ont expliqué aux pêcheurs l'importance de la logique de l'apport personnel et des montages financiers inhérents aux achats des navires. Ils ont aussi expliqué qu'il fallait ne pas négliger la nécessité d'inclure dans le budget de l'investissement une somme destinée à un "fonds de roulement". L'atelier a aussi demandé à M. Flosse puisse être étendue au domaine de la pêche. D'autres propositions ont concerné la nécessité de créer un fonds de couverture des pertes pour aider les armateurs en difficulté. Celui-ci pourrait être financé par les armateurs eux-mêmes et le FIM. Le point le plus intéressant coulant de cet atelier est celui de la mutualisation. Les professionnels ont souligné le fait qu'il était indispensable de stimuler la recherche de nouveaux marchés soit en finançant des études collectives soit en aidant individuellement les producteurs qui font des prospections. On a

même proposé la création d'un GIE Pêche Export.

On le voit l'atelier investissement aura été riche en propositions ce qui renforce la pertinence de ces rencontres. Les résultats des deux autres ateliers ont été exposés en fin d'après midi. Celui qui était consacré aux ressources a mis l'accent sur la nécessité d'agir sur les facteurs touchant la productivité des navires. L'atelier commercialisation a surtout porté sur la question du devenir du marché de gros et du défi de l'exportation.

### Un ministre satisfait

« Objectif atteint », c'est ce qu'a déclaré le ministre de la Mer et vice-président du gouvernement Edouard Fritch en conclusion de ces journées. Pour lui, c'est une réelle réussite que d'avoir « en un même lieu réuni des producteurs, des mareyeurs, des commerçants des financiers, ou encore des constructeurs de navires. » Il est vrai que l'on ne peut nier que le petit monde de la pêche hauturière a marqué son adhésion et bien voulu mettre une parenthèse dans son activité pour dialoguer, même si certains retenus en mer n'ont hélas pas participé aux débats. En outre si les premières conclusions de ces ateliers semblent constructives, on se gardera de juger la por-

tée de ces rencontres avant que l'on ne soit passé du stade de la proposition à celui de l'action.

J.B

## RUBAN BLEU

A l'issue de ces journées la CCISM a souhaité remettre trois "rubans bleus" afin de récompenser les plus beaux efforts en matière de pêche.

Le ruban consacrant le plus long séjour en mer a été décerné à Henri Butscher dont le bateau Moorea Ravavai a effectué 290 jours de mer.

Le ruban de la plus grosse vente au marché sur une année a été réalisé par le Heiana.

Enfin le ruban bleu de la qualité a été décerné au Tatumu III de Mr Teihotua.



Le stand de la CPS a attiré de nombreux pêcheurs soucieux de l'amélioration de leurs prestations sociales.



Le matin quatre exposés ont été donnés sur des sujets tels que "Investir pour exporter" ou "Les Annexes IV - Page 17



# Le bilan des premières

## « Objectif atteint », c'est ce qu'a déclaré le ministre de la Mer,



pêche hauturière : à peine dix ans d'histoire en Polynésie.

Deux jours. C'est le temps que s'étaient donnés les pouvoirs publics, les professionnels de la filière pêche et les techniciens pour peser les enjeux d'une industrie aussi jeune que prometteuse et pour avancer des propositions afin de la consolider. Au cours de ces premières "Rencontres de la pêche hauturière" organisées les 5 et 6 mai derniers à l'Assemblée de Polynésie française et à la mairie de Papeete ; l'ensemble des acteurs a su relever les défaillances qui gênent la croissance de la pêche

polynésienne et proposer des solutions pour faire souter ces derniers « verrous ». Certes, l'univers : des marins, des mareyeurs, des exportateurs, de constructeurs et des armateurs n'est pas tout rose mais il ressort de ces "Rencontres" que « le choix que nous avons fait, voici près de dix ans, de développer la pêche hauturière semi-industrielle en Polynésie française n'est pas remis en cause mieux, il est conforté par une large adhésion » devait se réjouir Édouard Fritch.



Les pêcheurs ont répondu à l'appel des pouvoirs publics.

C'est une odeur de poisson, de marée et de grand large qui a flotté les cinq et six mai derniers sur la capitale. Non pas que les arrivages de perroquets et autre becs de canne en provenance des Tuamotu aient été plus abondants qu'à l'habitude sur les étals du marché de Papeete mais bien plutôt parce que pour la première fois l'ensemble des acteurs polynésiens de la filière pêche s'étaient donnés rendez-vous. Un rendez-vous

baptisé "Rencontres de la pêche hauturière", un forum organisé sous l'égide du ministère de la Mer, de la Pêche et de l'Élevage Aquaculture (MPEA) et de l'EVAAM. Les pouvoirs publics ont offert une table-ronde ouverte aux participants de quatre ateliers : des mareyeurs, des mareyeurs et des armateurs polynésiens.

L'économie de l'après CEE se construit déjà et se consolidera dans

l'avenir autour de trois piliers : la pêche, la perle et la culture. Les professionnels de la filière pêche ont été entendus et leurs propositions ont été prises en compte. Les professionnels de la filière pêche ont été entendus et leurs propositions ont été prises en compte.

### LA PROFESSIONNALISATION

Les professionnels qui ont eu à plancher au sein de l'atelier "professionnalisation" en sont arrivés aux conclusions suivantes :

Au vu de l'augmentation du nombre de navires - il convient de procéder à un recensement exhaustif des besoins dans les différents secteurs de la pêche tant au niveau de la production, de la valorisation que de la commercialisation afin de permettre aux deux structures de formation (M. Fata Tautai de la CCISM) de définir les filières et les cursus de formation.

Les professionnels préconisent aussi une « déconcentration de la formation vers les archipels éloignés » et une « pré-sélection des candidats à la formation embarquement préalable ». Cette pré-sélection est déjà effectuée.

Pour répondre immédiatement aux besoins exprimés en capitaines pêche, le recours à du personnel expatrié doit s'inscrire dans un cadre qui comporte l'obligation de transférer une certaine technologie et savoir-faire aux jeunes capitaines en formation et cela pour une durée de 2 ans.

Une meilleure information sur les droits et les obligations des professionnels - sur les ressources - sur les techniques de pêche et de traitement de la production - Créer un statut (de pêcheur) afin de clarifier la relation sociale de ce personnel et définir les liens contractuels entre le pêcheur et l'armateur.

Concernant la sécurité et dressant l'amier constat - en 15 mois seuls 10 pêcheurs se sont échoués - les professionnels ont souhaité qu'une formation aux rudiments de la navigation - soit dispensés aux - marins professionnels chargés d'assurer le quart -

Concernant les contraintes de qualité qui imposent le marché local et l'exportation, les professionnels ont souligné les défaillances des producteurs polynésiens.

### L'ATELIER COMMERCIALISATION S'INTERROGE

Pêcher c'est bien mais vendre son poisson c'est mieux. Une Lapalissade qui a toutefois soulevé bon nombre d'interrogations du côté des armateurs pêcheurs. Le marché local est saturé, l'export voit son développement quelque peu compromis par la non conformité des installations aux normes et l'augmentation de la production que va engendrer l'arrivée de nouvelles unités de pêche laisse dubitatif les professionnels. Ces derniers, en guise de conclusion de leur atelier ont laissé en suspens quelques questions clés auxquelles les pouvoirs publics vont devoir rapidement répondre.

Les armateurs pêcheurs indépendants souhaitent (...) des prix planchers leur permettant de couvrir au moins leurs dépenses - toutefois les professionnels reconnaissent que ce prix sera difficile à évaluer puisque les situations diffèrent d'un armateur à un autre. En effet suivant le type de financement dont ils ont pu bénéficier, certains armateurs, notamment ceux qui n'ont pas bénéficié de la loi Pons, ont des montants de remboursement plus élevés. Et la profession se demande si - les prix export Ndir, inférieurs aux prix du marché local) devraient alors servir de référence aux prix locaux ? Est-ce que cette orientation est acceptable pour l'ensemble des producteurs ?

Du fait de l'augmentation prévisible des quantités pêchées, faut-il fixer des quotas minimaux à l'exportation (Ndir : on avance le chiffre de 30 voire 50 %) pour ne pas fragiliser la filière de commercialisation locale ? Cette question est favorablement envisagée par une majorité des professionnels à la condition expresse qu'une règle du jeu s'applique à tous les professionnels. L'obtention d'une taille critique suffisante pour

De nombreux opérateurs ont aussi émis une critique éventuellement sur la stratégie d'orientation vers l'aval (armateurs/mareyeurs) au sein de la filière commerciale.

Les professionnels ont également évoqué l'opportunité de la création d'un GIE pêche, « dans un cadre d'organisation de la filière très mouvant et incertain » où les relations d'affaires entre opérateurs manquent en outre de sérénité, certains armateurs/pêcheurs indépendants doivent-ils se regrouper volontairement pour mieux canaliser l'offre de poissons, partager les moyens réduire les coûts et mieux valoriser leur production ?

Il est certain en tous cas que la volonté qui anime de nombreux professionnels à être ou à devenir des opérateurs commerciaux malgré la faible taille de leur entreprise et leurs capacités financières limitées et sur tout malgré la faible taille relative du marché local, peut retarder l'obtention de la taille critique, voire fragiliser l'ensemble de la filière, notamment en cas de montée en régime rapide des volumes de poissons à exporter. Une rationalisation est inévitable à moyen terme, mais une certaine incertitude régnera pendant la période de transition.

Les pêcheurs se sont aussi interrogés sur le marché à la creole (MIT) sa vocation et son fonctionnement. La vocation du marché à l'export (MIE) doit être semblable, re-définie. Doit-on créer une structure plus spécialisée sur l'exportation ? Quels nouveaux services peut-il offrir ? L'équilibre d'exploitation (Ndir, largement déficitaire) doit-il être recherché ? Si oui, comment ? Ces interrogations sont d'autant plus importantes que de nouveaux investissements ou infrastructures sont programmés par le

# Rencontres

## Edouard Fritch, dans son discours de clôture

... que la Polynésie se dotait d'une flotte hauturière.  
 ... a des choses à rectifier...  
 ... Edouard Fritch et il ajoute que les solutions ne se trouvent pas dans le bateau mais ici... Certes, les solutions ne pouvaient être trouvées en deux jours mais elles seront, dans tous les cas, ce que laisseront les engagements du ministre face aux propositions des professionnels.  
 ... fruit d'une réflexion commune et d'un large consensus entre des professionnels qui souvent ne partagent pas le même avis mais qui unanimement est suffisamment rare sur le forum pour le noter, ont une vue en l'avenir de la pêche. En ce qui concerne ces "Rencontres" qui ont été extrêmement positives et ont levé les doutes de la profession sur la commercialisation sont très forts.  
 ... terme de ce forum chaque at-



Une flottille en continuelle croissance.



Un investissement a mis en relief la nécessité d'une meilleure information des pêcheurs quant aux montages financiers.



Les pêcheurs ont insisté sur la nécessité de renforcer le dialogue avec les techniciens et les experts.

... lier a présenté une synthèse thématique et fait état des propositions. Pour en savoir plus sur l'état des lieux de la pêche hauturière polynésienne nous vous renvoyons au supplément des Nouvelles de Tahiti consacré entièrement à la pêche paru le 2 mai dernier. Nous nous limiterons à exposer ici les différentes propositions émises par les professionnels dans le domaine de la professionnalisation, de la commercialisation, du partage de la ressource et des investissements.



La pêche est considérée comme l'un des trois piliers de l'économie polynésienne de demain.

T.D

### ATELIER RESSOURCES : AUTODISCIPLINE ET COMMISSION DE CONSERVATION DES THONS DU PACIFIQUE

L'atelier ressources a abordé le débat des techniques de pêche. Les professionnels ont recommandé la mise en oeuvre d'une diversification de la production par substitution (exploitations de nouvelles variétés) ou par anticipation, c'est à dire par la diversification de la vocation des produits (production d'appâts).

Pour la question des armements extérieurs et locaux les professionnels se sont prononcés pour le maintien des unités familiales. Ils ne se sont pas montrés hostiles à l'activité des armements extérieurs pourvu que ceux-ci ne concurrencent pas la production locale sur son propre marché. Ils respectent les finalités de sa mise en place et ne pénalisent pas les coûts d'exploitation de la pêche locale.

Quant à la pêche à proximité des îles les hommes de mer sont plutôt favorables à l'autodiscipline.

de aux règles strictes. Pour les pêcheurs de l'atoll, les professionnels ont recommandé que les professionnels des départements arrivés soient plus facilement perçues. Néanmoins, il faut insister sur la nécessité d'acquiescer la rentabilité des unités de pêche.

Les pêcheurs souhaitent que la pêche polynésienne s'intègre impérativement aux grandes commissions régionales de la FAO, de l'UEP, de l'OCPE, et de l'OMC, afin de garantir les contacts entre professionnels, techniciens et chercheurs et renforcer.

Enfin les pêcheurs souhaitent que la Polynésie soit partie prenante dans la création de la Commission de Conservation des Thons du Pacifique et que si possible elle se constitue dans une région francophone du Pacifique.

T.D & J.B

### ATELIER INVESTISSEMENT : LE PROBLÈME DU FINANCEMENT AVANT TOUT

La première préoccupation des professionnels qui participe à cet atelier est de loin celle du financement. Ils longuement évoqué le mode financier type loi Pons. Il son proposé que soit élargie à la fois les avantages fiscaux de la Loi Flosse. Ils ont proposé que soit constituée - un fond de mutualisation des ressources de la pêche afin de viabiliser le système - et des lourds engagements financiers que nécessitent selon les pêcheurs la création d'un organisme de gestion fondée sur la participation générale des armements afin que les infortunes de la mer ne puissent porter préjudice trop graves aux exploitants. Ils ont proposé de participer à ce fonds le FIM, le territoire et le I.E.O.M.

Les professionnels ont aussi convenu qu'ils seraient intéressés par le secteur de créer un GIE Tahiti Export dont le financement serait assuré les professionnels de la pêche et le Territoire. Il est vrai que la difficulté à organiser l'exportation des produits est un des maux dont les professionnels se plaignent le

justement cette infrastructure qui nécessite encore de nombreux efforts en particulier pour sa mise aux normes européennes. L'investissement est déjà prévu mais les subventions publiques ne sont pas encore acquises. Dans cette attente, les professionnels souhaitent que soit mis en place un projet relatif consentis par la Sacredo avec la garantie du Territoire.

Il y a de la place pour tout le monde. C'est la remarque qu'on fait les pêcheurs quant à la question de la taille des armements. Dans l'ensemble ils sont favorables à ce que se constituent de grands armements à conditions qu'ils ne soient pas de simples enjeux financiers mais qu'ils participent réellement à l'économie du pays.

S'est posé aussi le problème des premiers Thoniers de 25 mètres dont la mise aux normes européennes et l'installation de nouveaux équipements rendraient concurrentiels avec les derniers sortis des ateliers.

Enfin, les membres de l'atelier ont souhaité que soit lancée une pratique en français et en tahitien expr-

**Synthèse des Rencontres de la pêche hauturière 1997**

**OBJECTIF : 11 000 TONNES**



Guarard Fréich a félicité les lauréats du concours "ruban bleu".

Les Rencontres de la pêche hauturière ont remporté un important succès. Un consensus général a été atteint entre tous les acteurs de la profession et s'est fixé un objectif de 11 000 tonnes de poissons pêchés par an d'ici la fin de 2003.

CES premières Rencontres de la pêche hauturière 1997 ont été positives, et on dénote une maturité de pensée générale, à en croire les principaux acteurs interrogés. L'enjeu économique de l'après-CEP est de taille et sa réussite passe obligatoirement par un consensus général et une centralisation des forces. C'est dans ce sens que la manifestation a été un succès. Des mots forts, comme formation, coordination, exportation, études de marché... sont revenus tout au long de ces deux jours à la mairie de Papeete et à l'Assemblée de Polynésie. Quatre commissions de travail ont diséqué le métier de la pêche hauturière sur les thèmes de la profes-

sionalisation, de l'investissement, mais surtout de la commercialisation tant sur le plan local qu'à l'export.

Sur l'ensemble des travaux effectués par les commissions, nous avons choisi de vous faire part de la synthèse de la commercialisation du poisson sur le marché local.

**Prix cassés**

C'est un marché rémunérateur et une base d'appui exclusive de l'ensemble des professionnels de la filière (l'exportation étant encore, en 1996, une démarche marginale). Il atteint maintenant ses limites en terme de capacité d'absorption.

Même si des marges de manœuvre existent encore avant de parler de saturation du marché local, la combinaison de l'accroissement des navires de pêche et de l'amélioration des rendements de pêche va nécessairement augmenter les quantités pêchées. On peut évaluer cette augmentation à 700-1000 tonnes supplémentaires par an à partir de 1997. Rappelons que l'objectif à l'horizon 2003, est de produire 11 000 tonnes de poisson commercialisables, dont environ 6 000 tonnes à l'exportation. Les opérateurs intervenant sur le marché local sont

nombreux et très diversifiés. Cependant, une majorité d'entre eux ne disposent pas d'une surface financière leur permettant d'assurer leur expansion dans des conditions saines. L'organisation des fonctions au sein de la filière est évolutive et n'est pas encore stabilisée, notamment en ce qui concerne les rôles respectifs des armateurs, des armateurs-marchands et des pêcheurs.

Plus particulièrement, les petits armateurs semblent souffrir de la concurrence des thoniers-palangiéristes qui deviennent leur pêche sur le marché local et auraient tendance, selon certains professionnels, à casser les prix. Certains petits pêcheurs connaissent des difficultés à couvrir leur production et se débrouillent lors des circuits de commercialisation organisés.

Il résulte des structures et des comportements actuels des professionnels de la filière un sérieux problème de positionnement du Marché d'Intérêt Territorial (MIT). Cette structure est de plus en plus contraignante au point qu'elle ne laisse plus beaucoup de marges à des prix parfois faibles au regard de l'exploitation.

À l'exportation, le problème ne se situe pas au niveau de la demande mais au niveau de la quantité, de la régularité et de la qualité de l'offre de

poisson. Il est donc la place pour une stratégie de commercialisation de l'exportation répondant à la demande des marchés cibles. On n'est plus en simple démarche d'exportation traditionnelle de surplus de production.

**Marchés porteurs**

Les marchés porteurs sont, par exemple, les États-Unis, la France et l'Allemagne. Cependant, la facilité d'accès au marché des États-Unis est particulièrement remarquable. Cette situation peut, cependant, évoluer à court terme puisque l'on annonce une dévaluation prévisible au niveau d'exigence en matière de normes sanitaires ILMC.

En France, certaines grandes filières métropolitaines seraient intéressées par les poissons polynésiens, notamment les sardines, les maquereaux, les anchois, les sardines, les sardines, les sardines...

En ce qui concerne les Japonais, ils sont intéressés par les produits polynésiens, mais en particulier par les produits à forte valeur ajoutée. À ce jour, nos produits peuvent difficilement supporter les frais de commercialisation importants sur le marché japonais. La quantité de produits portables au Japon à un niveau de marge acceptable par les professionnels polynésiens est donc, pour l'instant, très faible.

**Partenaires fiables**

En ce qui concerne les congrès, les marchés porteurs sont la France, les États-Unis et l'Europe. Cependant, les marges dégagées à l'exportation sont faibles.

De manière générale, la qualité des produits est reconnue et est prise en compte par les importateurs étrangers, condition qui des relations de confiance et un bon partenariat s'instaurent entre professionnels polynésiens et étrangers.

La connaissance documentaire des marchés (études de marchés du CCISM, du Commerce extérieur, les missions de la CCISM, documents du Centre territorial de documentation internationale, voyages de promotion) est aux yeux des professionnels suffisante pour identifier des partenaires fiables. Si les questions de mobilisation de trésorerie et de mode de paiement à l'exportation sont des questions importantes, elles peuvent être facilement résolues au préalable.



Un tumure endiablé exécuté au moment de la remise des prix.

poissons polynésiens. Les marchés porteurs même si les niveaux de prix ne sont pas aussi élevés que sur le marché local. Il faut donc pousser l'offre à l'exportation.

**Les lauréats du "ruban bleu"**

À l'issue de ces rencontres de la pêche hauturière, la CCISM a décerné trois prix, appelés "ruban bleu". Le premier revient à Henri Bulsher, et son bateau "Moorea Kavavai", pour avoir effectué un total de 290 jours posés en mer.

L'équipage du bateau le "Heiana" a remporté le ruban bleu de la plus grosse vente, et enfin le ruban bleu de la qualité revient à M. Teihotua et son navire le "Tatumu III".

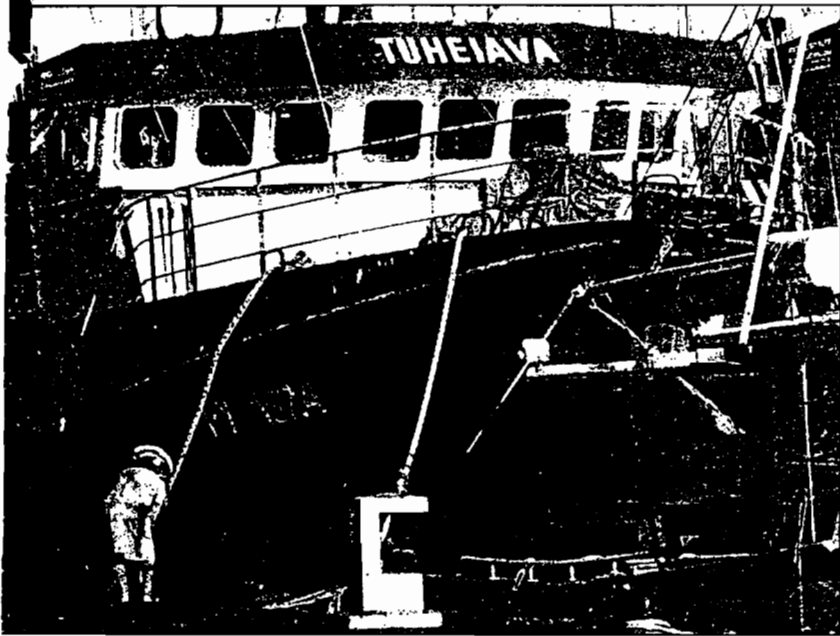


Le secteur d'activité de la pêche hauturière est un secteur qui se développe, sera générateur d'emplois.



À l'issue de la seconde partie de la traditionnelle plus grande assemblée professionnelle de la filière.

# LE POISSON EN 2003



Le leader de la pêche hauturière contribuera au développement économique de la Polynésie hors-CEP.



Les Rencontres de la pêche hauturière ont bénéficié d'un consensus général.

local, à condition, bien sûr, que les banquiers acceptent de mettre en œuvre les techniques bancaires appropriées. Certaines banques locales sont déjà ouvertes sur ces questions. Des dispositifs mis en œuvre, notamment par la COFACE, peuvent être utilement employés.

La capacité de transport existe sur les îles à des coûts raisonnables. Le développement et la diversification des routes aériennes sur les destinations actuelles ou de nouvelles destinations ne pourra améliorer la situation au profit des exportateurs polynésiens.

## Marges de manœuvre sur le marché local

Des marges de manœuvre existent sur le marché local à la condition de réaliser des campagnes de promotion régulières et que les fluctuations des prix pêcheurs, à la hausse, surtout à la baisse, soient mieux créchées auprès des consommateurs.

La remise en ordre doit être effectuée dans les meilleurs délais pour améliorer le fonctionnement actuel du Marché d'Intérêt Territorial par un dialogue entre les gestionnaires du marché et les usagers du marché.

L'accès aux marchés, y compris ceux des Etats-Unis, peut être freiné par des difficultés d'adaptation aux réglementations sanitaires de nos principaux marchés cibles.

En ce titre, une démarche concertée de l'administration locale et des professionnels visant : à connaître précisément ces règlements ; à maîtriser les modalités d'application, voire à anticiper les évolutions réglementaires des pays importateurs ; à diffuser l'information aux professionnels concernés ; à apporter à ces professionnels les recommandations les plus pertinentes en matière de mise aux normes est indispensable.

En même temps, l'offre des produits polynésiens doit être documentée. L'établissement de documents descriptifs met en évidence : les caractéristiques qui déterminent le prix du produit sur le marché cible ; des échelles de valeur pour chaque caractéristique.

Ces documents sont destinés à servir d'outils au bénéfice de tous les acteurs de la filière et permettraient de trouver un langage commun. (normalisation professionnelle).

Les deux recommandations tech-

niques sont des étapes nécessaires d'une démarche d'assurance de la qualité. Le respect de la qualité doit se concevoir aussi bien pour le marché local que pour l'exportation. L'essentiel est de s'adapter au niveau d'exigence de consommateurs de pays à haut niveau de vie.

Un groupe de spécialistes regroupant professionnels, scientifiques, qualitatifs, techniciens de l'administration pourrait impulser et coordonner cette démarche méthodologique sous l'égide de la CCISM.

Les coûts des prestations de certains services administratifs et gestionnaires d'infrastructures est mis en cause par les professionnels. Ces postes de dépenses alourdissent sensiblement les coûts à l'exportation (rapportés au coût du kilogramme exporté de poissons).

Il est souhaité que les pouvoirs publics amurent une réflexion visant à alléger ces coûts. Dans ce même but d'améliorer les relations entre administration et professionnels, l'hypothèse d'une structure administrative polyvalente regroupant les techniciens en charge de l'application des règlements et procédures à l'exportation, notamment au plan du contrôle sanitaire, est esquissée. Il conviendra d'étudier sa faisabilité.

## Des questions en suspens

Ces interrogations suggèrent un nécessaire approfondissement sur divers thèmes sensibles pour un meilleur fonctionnement des filières de commercialisation.

Les armateurs-pêcheurs indépendants souhaitent, en ce qui les concerne, des prix planchers leur permettant de couvrir au moins leurs dépenses. Cependant, l'hétérogénéité des situations, notamment du fait de dépenses d'investissement très variables et de la diversité des types de navires utilisés, rend difficile la détermination d'un prix plancher de référence. Les prix export doivent-ils alors servir de référence aux prix locaux ? Est-ce que cette orientation est acceptable pour l'ensemble des producteurs ?

Du fait de l'augmentation prévisible des quantités pêchées, faut-il fixer des quotas minimaux à l'exportation pour ne pas fragiliser la filière de commercialisation locale ?

Cette question est favorablement envisagée par une majorité des profes-

sionnels à la condition expresse qu'une règle du jeu s'applique à tous les professionnels. Il ne faut pas oublier, en effet, que le marché à l'export est encore, à l'heure actuelle, moins rémunérateur que le marché local.

L'obtention d'une taille critique suffisante pour opérer à l'exportation est au cœur de la problématique. De nombreux opérateurs espèrent atteindre cette taille critique, éventuellement par une stratégie d'intégration vers l'aval (armateurs mareyeurs) ou vers l'amont (mareyeurs armateurs).

Dans un cadre d'organisation de la filière très mouvant et morcelé, où les relations d'affaires entre opérateurs manquent encore de sérénité, certains armateurs pêcheurs indépendants doivent-ils se regrouper volontairement pour mieux canaliser l'offre de poissons, partager les moyens, réduire les coûts et mieux valoriser leur production ? Actuellement, certains mareyeurs ou certains armements indé-

grés sont capables d'atteindre cette taille critique à l'exportation. Il est certain, en tous les cas, que la volonté qui anime de nombreux professionnels à être (ou à devenir) des opérateurs commerciaux malgré la faible taille de leurs entreprises et leurs capacités financières limitées, et surtout malgré la faible taille relative du marché local, peut retarder l'obtention de la taille critique, voire fragiliser l'ensemble de la filière, notamment en cas de montée en régime rapide des volumes de poissons à exporter. Une rationalisation-concentration est inévitable à moyen terme, mais une certaine incertitude régnera pendant la période de transition. La vocation du Marché d'Intérêt Territorial doit être, semble-t-il, redéfinie. Doit-on en faire

une structure plus spécialisée sur l'exportation ? Quels nouveaux services peut-il offrir ? L'équilibre d'exploitation doit-il être recherché ?

oui, comment ? Ces interrogations sont d'actualité plus importantes que de nouveaux investissements en infrastructures soigneusement programmés par les pouvoirs publics dans le cadre de l'extension du Port-pêche. De nombreuses questions restent en suspens, mais le ministre de Mer a donné la garantie d'un tel consensus dans ce secteur d'activité afin de le développer au mieux et plus vite. En attendant les acteurs sont séparés mardi soir à l'issue d'un cocktail de clôture en se donnant rendez-vous l'an prochain pour la seconde édition.



L'objectif fixé par les professionnels de la pêche est de 11 000 tonnes de poisson pêchées en 2003.

La dépêche de Tahiti (15 mai 1997)

## **AU CONSEIL DES MINISTRES**

### **Commercialisation du poisson**

# **MAINTIEN DE LA LIBERTÉ DES PRIX**

*Sur proposition  
du ministre de l'Économie,  
le conseil des ministres  
a décidé de maintenir  
pendant un an,  
le régime de liberté  
des prix  
du poisson à tous  
les stades  
de la commercialisation.  
Cette décision s'inscrit  
dans le cadre  
de la politique  
de libération des prix  
voulue  
par le gouvernement  
et répond au souhait  
des professionnels.*

**J**USQU'EN avril 1995, la réglementation des prix du thon frais et de la bonite fraîche imposait des marges maximales pour la vente au détail. Cette réglementation ne correspondait plus au contexte d'évolution de la filière, avec notamment l'apparition de grossistes et une concurrence plus intense entre les professionnels. Le gouvernement a donc décidé d'en suspendre l'application.

Dans le même temps, afin de favoriser la commercialisation du poisson, le gouvernement a mis en place un marché de gros, dans le cadre des nouvelles dispositions adoptées par l'Assemblée de la Polynésie française autorisant l'instauration de marchés d'intérêt territorial.

Le rapport du ministre de l'Économie constate que depuis la mise en place de ce marché de gros au Port de pêche de Papeete, en mai 1995, les circuits de commercialisation se sont développés, les prix ont été favorables aux pêcheurs et la qualité des produits s'est nettement améliorée.

Ainsi, la criée a traité 156 tonnes de poisson au cours du second se-

mestre 1995, 663 tonnes en 1996 et 144 tonnes lors des deux premiers mois de 1997. Le rapport du ministre de l'Économie souligne que grâce au dynamisme des professionnels et aux outils d'incitation du Territoire, la flotte locale s'est modernisée et diversifiée. Les quantités de poisson produites et commercialisées sont passées de 1 767 tonnes en 1991 à 3 373 tonnes en 1996 et l'accroissement de l'offre s'est principalement orienté vers le marché local dont les prix sont plus attractifs. Le maintien de la libération des prix du poisson est assorti du maintien de l'observatoire de la commercialisation du poisson, structure de "dialogue, d'information, d'analyse et de surveillance" de la filière, composée de représentants de la production, du commerce et de l'administration. La période de deux ans de libération des prix a permis de laisser jouer la concurrence. L'élargissement de la gamme des produits offerts au consommateur et des prix attractifs ont permis le développement des circuits d'approvisionnement du marché local.

**TAHITI**

**Coût de la vie**

## **QUAND LE POISSON FLAMBE !**

**D**ANS un pays aussi riche en ressources halieutiques que le nôtre, il est souvent navrant de constater que le poisson est bien plus cher que le poulet, que le steak ou que les autres sources de... cholestérol et de graisse.

Nous en voulons pour preuve les cours du poisson, entre le 20 et le 23 mai derniers, que le port de pêche de Papeete vient de nous fournir.

On y découvre que si pêcher ne paye apparemment pas énormément ou du moins paye raisonnablement, en revanche, se contenter de poser un poisson sur un étal et de le revendre est bigrement plus lucratif : ainsi le cours du thon, dont le cours moyen s'établit à 584 CFP, est-il rendu en moyenne 1950 CFP le kilo. Le marlin haura (cours moyen 285 CFP le kilo, le triple au moins au détail avec des pics à 1200 CFP/kg), pour les différentes variétés de thon, et les autres espèces pélagiques.

Est-il sain, normal, naturel, souhaitable, appréciable que dans ce pays où la consommation de poisson est une tradition, on favorise des nourritures "riches en cholestérol" au détriment des choses plus saines de la mer ?

Les Pouvoirs publics, qui ne sont certes pas là pour tout régenter, ne pourraient-ils pas jeter un œil discret sur ces culbutes sauvages des prix ?

Tant qu'à payer le poisson cher, n'est-ce pas le pêcheur qui mérite la plus belle part et non pas le simple revendeur ?

Nos remarques paraîtront sans dou-



te bien naïves aux professionnels (surtout les spécialistes du triplement des prix entre le quai et l'étal) mais avouons qu'avec un cours moyen de tous les poissons s'établissant à 369,38 CFP au port de Papeete, il y a matière à diminuer considérablement la marge de certains gros revendeurs au détail, à la fois pour rendre notre alimentation plus saine et mettre ainsi le poisson à la portée de toutes les bourses, sans pour autant "étrangler" ces "pauvres" détaillants.

DP



**LA VIE DU PORT**

**Fare Ute "zone morte" samedi midi**

# CONVOI EXCEPTIONNEL POUR LE THONIER "MAUITAHI"

La tranquillité de la zone de Fare Ute a été légèrement perturbée ce samedi dernier. C'est en effet vers midi que toute l'équipe du Chantier Naval du Pacifique Sud, sous l'œil attentif de son PDG, Christian Perez, l'armateur Michel Drollet, a organisé le transport du thonier "Mauitahi" depuis son lieu de construction jusqu'à la cale de halage.



Après quatre heures de voyage, le personnel de l'EDT, les représentants de la DSP et Michel Drollet, armateur du thonier, ont une pose bien méritée.

**V**u les dimensions importantes du thonier (9 mètres de haut, 25 mètres de long, 7 mètres de large, 170 tonnes), il aura fallu allier l'assistance et la compétence de tous pour rendre possible le transport du "Mauitahi". L'élagage des branches d'arbres pouvant gêner le passage avait été préalablement réalisé par le personnel de la mairie de Papeete. Les services d'intervention de l'Electricité de Tahiti et de l'Office des postes étaient, quant à eux, chargés de couper le courant de 12 heures à 15 heures dans toute la zone et de débrancher les lignes trop basses au fur et à mesure de l'avancée du convoi. La



Photo de famille de l'équipe du CNPS.

Direction de la sécurité publique a contribué à réguler la circulation tout au long du trajet.

### 4 heures pour 1 km

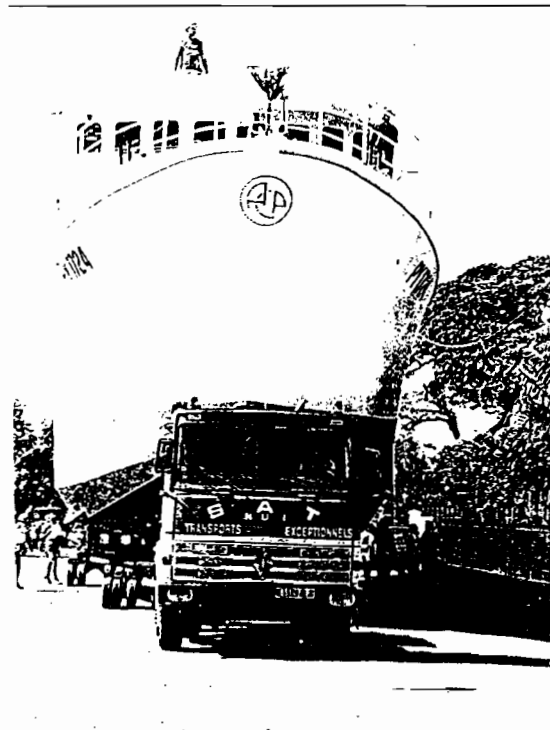
L'entreprise "Sat nui", convoyeur du thonier, Daniel Carriou, directeur technique du CNPS, ainsi que Warren

Ellacott, responsable du calage et de la mise à l'eau, ont également apporté leur assistance lors du transport.

Quatre heures pour 1 km, c'est le temps qu'il a fallu au personnel du CNPS et du Port autonome - qui se sont montrés particulièrement efficaces - pour convoyer le "Mauitahi" jusqu'à la cale de halage. Le thonier

est donc arrivé "à bon port" et a pu se placer aux côtés du "Arcanti" actuellement en cours de réparation. Mercredi 11 juin aura lieu la cérémonie de mise à l'eau. D'ici là, le CNPS doit encore assurer les toutes dernières finitions ainsi que la décoration du thonier.

S 11



Convoi exceptionnel pour le "Mauitahi".

## Un programme de huit thoniers

CONSTRUIT à l'aide de fonds européens dans le cadre du programme de développement de la pêche semi-industrielle, le "Mauitahi", thonier de 25 mètres construit par le Chantier naval du Pacifique sud sera livré à son armateur dans les prochains jours. Il fait partie d'un programme de 8 thoniers : 5 construits à Tahiti et 3 au CNPS à Tahiti. Le "Tehora", livré en mars 1996, fut le premier thonier du programme construit par le CNPS. Le "Vinivini" sera le troisième (sa mise à l'eau est prévue pour le 23 juillet de cette année).



Edouard Fritch aux côtés du sénateur Soaseso Papillo et du député Victor Briat, tous deux parlementaires de Wallis et Futuna venus encourager les futurs pêcheurs.

### Hier au fare Tautai

## PREMIER JOUR DE STAGE POUR FUTURS PÊCHEURS

*La Polynésie a besoin de pêcheurs. C'est à partir de ce constat qu'un projet DIJ a été mis sur pied afin d'assurer une formation à des jeunes désirant se lancer dans le métier de la pêche. Hier, c'était le premier jour de leur formation.*

À l'initiative de la vice-présidence et du ministre de la Mer Edouard Fritch, un projet DIJ (Dispositif d'insertion des jeunes) dénommé "poti marara" a été lancé il y a quelques semaines de cela. Ce projet s'est donc concrétisé hier matin pour 13 jeunes stagiaires par leur premier jour de formation théorique.

Hélion de Villeneuve, chargé du montage et du suivi du dossier, était présent aux côtés de Yves Baylet, conseiller technique du ministre de la Mer.

Avant le début de cette formation, il a fallu sélectionner des jeunes gens âgés de 18 à 26 ans sans emploi ni qua-

lification et expérience professionnelle. Ce stage d'une durée de huit mois entre dans le cadre du Dispositif d'insertion des jeunes, et ceux qui le suivent reçoivent une formation pratique de 30 heures hebdomadaires dans une coopérative de pêche, accompagnée de cours théoriques (7 heures hebdomadaires) au fare Tautai.

Durant leur stage, les jeunes bénéficient d'une indemnisation nette mensuelle de 60 000 CFP, ainsi que d'une indemnité complémentaire de 60 000 CFP allouée à ceux ayant satisfait aux conditions d'assiduité des sessions spéciales. Enfin, ils ont également une couverture sociale dans le cadre du Régime de Solidarité Territoriale.

### Les pêcheurs pro à contribution

Six coopératives de pêche assurent le stage pratique des jeunes :

Arue, Hiti'a, Teahupoo, Faee, Puna auia et Moorea. Les autres communes ne disposaient pas de coopératives de pêche ou ne semblaient pas intéressées par le projet.

Les stagiaires embarqueront



Une dernière mise au point avant le début des cours.

chaque jour avec un pêcheur professionnel sur un poti marara de 24 ou 26 pieds dieselisé. Ils apprendront ainsi les différentes techniques de pêche.

À la fin de leur formation, les plus

motivés auront la possibilité d'acquiescer un poti financé en partie par l'État et le Territoire.

De notre correspondante, STR



"Rentree scolaire" pour les apprentis pêcheurs.

### Sélection des jeunes

La sélection des apprentis pêcheurs a été organisée par le centre de bilan et d'orientation Pu Aver'o. Plus de 35 candidatures au départ, 13 stagiaires ont finalement été retenus.



Cahiers et stylos en main, les apprentis se mettent au travail...

### Programme chargé...

LES futurs pêcheurs ont 8 mois pour maîtriser les gestes du métier permettant d'effectuer les opérations de capture, de préparation et de commercialisation du poisson ainsi que de conduite et de maintenance de l'embarcation de pêche.

Au programme

Technique de pêche  
entretien des engins de pêche  
navigation  
sécurité  
mécanique  
préparation et conditionnement  
commercialisation  
gestion de l'entreprise de pêche

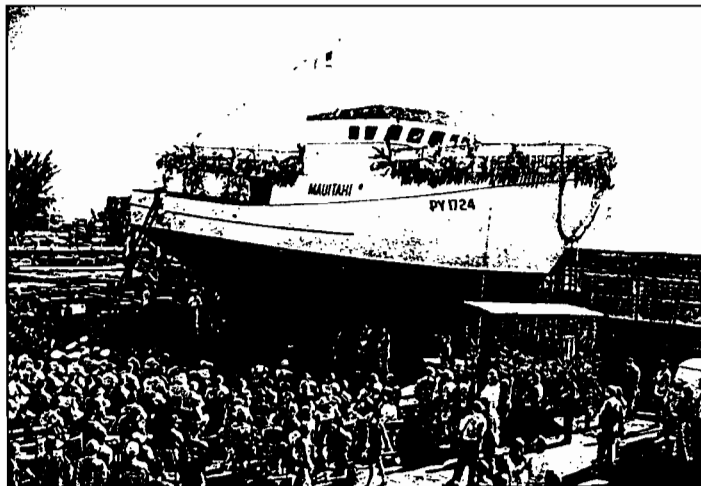




"Nous sommes très honorés et très fiers de cette distinction (...), Je dis nous car le Mérite maritime pour un constructeur de bateau se partage avec toute une équipe." Extrait du discours de Christian Perez.

**Le thonier api a été baptisé hier**

**LE "MAUITAHI"**



Hier après-midi, les gens sont venus nombreux pour célébrer la mise à l'eau du "Mauitahi".



Bénédiction du thonier par le pasteur Jacques Ihoral accompagné des chants de la chorale.

Hier a eu lieu la cérémonie de mise à l'eau du thonier le "Mauitahi". Un après-midi de fête en l'honneur de la mise à l'eau du thonier, chants, danse, bénédiction et baptême du bateau. A cette même occasion, Christian Perez s'est vu remettre l'insigne de chevalier de l'Ordre du Mérite maritime par Philippe Vinot, administrateur des affaires maritimes.

LS étaient nombreux hier port de Papeete à assister à la mise à l'eau du thonier de 24,80 mètres, sorti tout droit du chantier naval du Pacifique Sud (CNPS) quelques difficultés quant au financement des opérations. "Mauitahi", dont la construction a débuté en 1992, peut aujourd'hui rejoindre la flotte de pêche. En début de cérémonie, le CNPS, Christian Perez, a reçu l'insigne de chevalier de l'Ordre du Mérite maritime des mains de Philippe Vinot, administrateur des affaires maritimes. Enu et fier de cette distinction, en remerciement, a tenu à partager cet honneur avec toute sa famille.

**Fiche technique du "Mauitahi"**

Longueur : 24,80 mètres  
Largeur : 7,40 mètres  
Creux : 3,96 mètres  
Poids : 170 tonnes  
1 cale frigorifique de congélation à -25°C pour 80 tonnes de poisson  
4 viviers pour la pêche fraîche +2°C pour 8 tonnes de poisson  
1 tunnel de congélation à -35°C pour 4 tonnes de poisson  
Combustible gas-oil (2 mois d'autonomie) : 60.000 litres  
Dessalinisation eau de mer/eau douce : 2.000 litres/jours  
Machine à glace en palette : 1.500 kg/jour  
Moteur Wärtsilä Diesel puissance 450 CV  
Groupes électrogènes : 2 X 105 KVA  
Equipage : 12 places  
Vitesse : 10 nœuds  
Équipement de pêche "long line" 2 X 80 Km  
Prix du bateau : 185.500.000 CFP

Après les traditionnels discours de Gilles Lebaucher, président de l'Armement coopératif poly-Eaux, Edouard Fritch, vice-président de l'Armement coopératif poly-Eaux, ministre de la Mer, de la Pêche et de l'Élevage, Haot-commissaire de la République et Michel Drouillet, directeur du thonier, les festivités ont commencé.

**Chants, danses et rafraîchissements**

La chorale de la paroisse de Papeete a débuté les animations par des chants, quelques instants de bénédiction "religieuse" du thonier.



Dessalinisation : l'adhésion de l'armement Michel Drouillet, accompagné...

**Portrait de Christian Perez**

Né le 26 mars 1940 à Alger, Christian Perez, fait ses études de 1957 à 1967 à Paris à l'Institut français du pétrole puis au laboratoire de la Faculté des sciences de Paris pour la mise au point des moteurs Diesel. De 1960 à 1962, il effectue son service militaire. Affecté au service des armées en Métropole comme chef de station de pipe-line de l'OTAN, il est ensuite muté en Algérie comme responsable de dépôt d'hydrocarbures. Il reçoit alors sa première médaille du maintien de l'ordre. Le 1er décembre 1967, il arrive à Tahiti et rencontre celle qui sera sa future épouse, Bella Hugon. Mis à la disposition du Commissariat à l'énergie atomique comme responsable de la partie mécanique diesel de tous les groupes électrogènes des sites nucléaires, il est ensuite recruté par la CGEE Alstom Polynésie en tant qu'ingénieur chargé d'affaires. En 1982, à la demande de l'Institut des énergies renouvelables et en collaboration avec

ses ingénieurs, il crée un prototype de chauffe-eau solaire ainsi qu'un congélateur solaire made in Tahiti. En avril 1986, après 19 ans passés en Polynésie, Christian Perez crée la SARL Poly-Diesel et devient membre fondateur et actionnaire de Poly-Industrie, Poly-Eaux, Poly-Engins, Poly-Naval, poly-élec, Poly-Wallis, Poly-Caledonie Industrie et Poly-SA. Enfin il crée la SA Chantier naval du Pacifique Sud "CNPS" dont il est le président directeur général depuis 1991. Christian Perez a également d'autres cordes à son arc puisqu'à partir de 1986, il participe de façon active à la vie associative du territoire. Président des industries de Polynésie française, il est également président du Rotary International Club de Papeete depuis presque un an. Harnais sa nouvelle distinction de chevalier de l'Ordre du Mérite maritime, il est également chevalier de l'Ordre national du Mérite en 1997.



... et Michel Drouillet, accompagné...



## REND LA MER



Public attentif attend la mise à l'eau du thonier.



Tamure, tamure ...



À l'eau du thonier... ne craignez rien, il flotte bel et bien.

Le pasteur Jacques Iborai, président de l'évangélique de Polynésie française, a effectué un autre baptême en lançant la traditionnelle bouteille de champagne sur la coque. Le pasteur Heikura Nui a terminé la cérémonie par une série de danses en l'honneur du thonier pendant que ce dernier était mis à l'eau.

Avec Christian Perex, tous les participants espèrent bien que "le capitaine et armateur Michel Drollet et son équipage ramèneront à chaque campagne plus de 80 tonnes de thon de première qualité totalement destiné à l'export."

De notre correspondante, StR



Haie d'honneur pour les VIP.

PORT DE PAPEETE

# Bonne me

## Ce thonier construit par le chantier na



Présents aux côtés de Christian Pérez, les officiels.

Tout droit sorti du chantier naval du Pacifique Sud le thonier de 250 tonnes a été mis à l'eau hier après-midi en présence de tous les officiels de l'Etat et du Territoire. Christian Pérez, le directeur du chantier naval a reçu à cette occasion la médaille de Chevalier de l'Ordre du Mérite Maritime. Les discours officiels, le bateau a été baptisé puis mis à l'eau à l'occasion des applaudissements. Il ouvre pour le CNPS une série de commandes de thoniers du même type.

Le «Mautahi» a été mis à l'eau hier vers 16 heures à la cale de halage du port autonome. Long de 25 mètres ce bateau dont la construction a débuté en 1992, inaugure pour le CNPS une série de commandes à satisfaire dans le courant de l'année ainsi que l'année prochaine. En juillet prochain, un autre thonier du même type (Pinou) sera lui aussi mis à l'eau. Le Mautahi quant à lui sera exploité par Michel Drollet qui compte exploiter les ressources marines des quarantièmes rugissants pour sa première campagne le mois prochain. Hier un grand nombre d'officiels, de l'Etat, dont le haut-commissaire, de la marine, du Territoire et du port autonome se sont rendus à cette mise à l'eau.

pour parvenir en 2003 à une production de 11 000 tonnes.

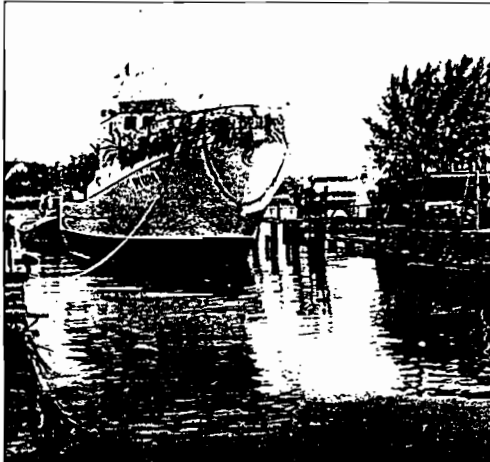
**1400 tonnes exportées pour 1997**

Pour rappeler le rôle que doivent jouer les exportateurs Edouard Fritch a estimé que le chiffre pour cette année 1997 sera de 1400 tonnes de poisson exporté, certainement atteint.

Pour le ministre, adapter les structures est le défi de la pêche en Polynésie dans les prochaines années. Il a ainsi rappelé que l'EVAAM cessera ses activités en septembre de cette année pour laisser sa place à une organisation unique en son genre.

Avec le Mautahi nous portons à 76 le nombre des navires formant la flottille polynésienne de pêche palangrière », a ainsi déclaré le ministre de la mer, Edouard Fritch dans son allocution d'hier. Rappelant que la pêche hauturière apparaît aux autorités comme une chance exceptionnelle pour répondre aux défis de l'après-CEP, le ministre a par ailleurs insisté sur le fait qu'il fallait encore accroître le nombre de navires en exploitation.

Mais c'est sur le terrain que se joue le jeu. Entre tous les acteurs qui sont intervenus hier, Edouard Fritch a conclu son discours en disant : « dans un environnement en constante évolution, nous avons décidé, l'Etat, le secteur privé, de faire des efforts pour réussir ».



Le haut-commissaire a tenu à féliciter tous les acteurs de ce projet.

Le thonier va rejoindre la flottille hauturière du territoire.



Christian Pérez, élevé aujourd'hui au grade de chevalier de l'Ordre du Mérite Maritime.



Le ministre de la mer espère que d'ici à 2003 la production annuelle passera à 11 000 tonnes.



Un tamare d'honneur pour fêter la mise à l'eau.

# au Mauitahi

du Pacifique Sud a été mis à l'eau hier



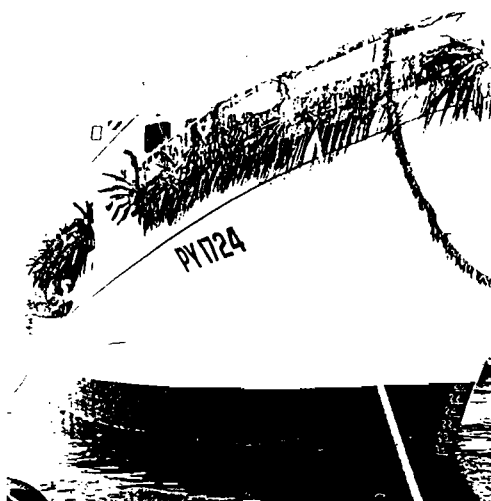
La CNPS se voit assurer d'avoir du travail pour les prochains mois.



Egalement présents les ministres Lucette Taero, Gaston Tong Sang, Georges Puchon ainsi que le président de l'Eglise Evangélique, le Pasteur Jacques Ihoral.



Heikua Nui a dansé lors de la mise à l'eau du thonier



Les pilotines ont accueilli le Mauitahi par des gerbes d'eau et des coups de sirène.

## Portrait de Christian Pérez : patron du CNPS

Né le 26 mars 1940 à Alger, Christian Perez, fait ses études de 1957 à 1967 à Paris à l'Institut Français du Pétrole puis au laboratoire de la Faculté des Sciences de Paris pour la mise au point des moteurs Diesel. De 1960 à 1962, il effectue son service militaire. Affecté au service des Essences des Armées en Métropole comme Chef de station de pipeline de l'OTAN, il est ensuite muté en Algérie comme responsable de dépôt d'hydrocarbures.

Le 1er décembre 1967, il arrive à Tahiti et rencontre celle qui sera sa future épouse : Bella Hugon.

Mis à la disposition du Commissariat à l'Énergie Atomique comme responsable de la partie mécanique Diesel de tous les groupes électrogènes des sites nucléaires, il est ensuite recruté par la CGEE Aisthom Polynésie en tant qu'ingénieur chargé d'affaires.

En 1982, à la demande de l'Institut des Énergies Renouvelables et en collaboration avec ses ingénieurs, il crée un prototype de chauffe-eau solaire ainsi qu'un congélateur solaire made in Tahiti.

En avril 1986, après 19 ans passés en Polynésie, Christian Perez crée la SARL POLY-DIESEL et devient membre fondateur et actionnaire de Poly Industrie, Poly-Eaux, Poly-Engins, Poly-Naval, poly-Elec, Poly-Wallis, Poly-Calédonie Industrie et Poly-SA.

Enfin il crée la S. A Chantier Naval du Pacifique Sud "CNPS" dont il est le Président Directeur Général depuis 1991.

Depuis 1986, il est également le Président des Industries de Polynésie Française ainsi que du Rotary International Club de Papeete depuis 1 an.

Hormis sa nouvelle distinction de Chevalier de l'Ordre du Mérite Maritime, il est également Chevalier de l'Ordre National du Mérite depuis 1992.



Une danse d'encouragement pour ce nouveau bateau et son équipage qui va affronter l'Océan pour une longue saison de pêche.

## Fiche technique : le "Mauitahi"

Longueur : 24,80 mètres

Largeur : 7,40 mètres

Creux : 3,96 mètres

Poids : 170 tonnes

1 cale frigorifique de congélation à -25°C pour 80 tonnes de poisson

4 viviers pour la pêche fraîche +2°C pour 8 tonnes de poisson

1 tunnel de congélation à -35°C pour 4 tonnes de poisson

Combustible gas-oil (2 mois d'autonomie) : 60 000 litres

Dessalement eau de mer/eau douce : 2 000 litres/jours

Machine à glace en palette : 1500 kg/jour

Moteur Wartsila Diesel puissance 450 CV

Groupes électrogènes : 2 X 105 KVA

Équipage : 12 places

Vitesse : 10 nœuds

Équipement de pêche "long line" 2 X 80 Km

Prix du bateau : 185 500 000 F CFP



**Le poisson arrive**

**UNE JOURNÉE À LA CRIÉE**

*Le port se met en danse très tôt le matin pour la préparation de la criée. Déchargement, pesée, contrôle de la qualité et mise en place du poisson. La cloche sonne à 9 heures précises, heure à laquelle les mareyeurs, fidèles au poste, se rassemblent dans la salle de la criée.*

**C**OMME tous les matins, Manu se lève bien avant le soleil. Responsable de l'organisation de la criée quotidienne, il attendait, mercredi matin, l'arrivée de deux bateaux soit environ deux tonnes et demi de poissons pêchés au large durant plusieurs semaines.

Quelques jours avant leur arrivée sur le port, le "Talliana I" et le "Hotu Moana" avaient transmis par radio la

quantité pêchée. Manu, s'est donc occupé de faxer les informations aux mareyeurs.

**Déchargement et pesée du poisson**

Le poisson est donc dans un premier temps déchargé des bateaux puis transporté dans les locaux de la



Des poissons par dizaine dans la salle de la criée.

CCISM pour la pesée. Manu, contrôle la qualité du poisson puis donne un numéro d'emplacement. Mahi-mahi, big eyes, germon, saumon des dieux, striped, haura... le prix de base pour chaque espèce de poisson est fixé, les mareyeurs y trouvent leur compte. "Emplacement F1, trois superbes Mahi-mahi de qualité B, adjugé vendu

à 665 CFP le kilo". La criée terminée, il reste deux solutions pour le poisson non vendu : soit la transformation en filets pour la vente du poisson frais ou congelés sur le marché local, ou bien la transformation du poisson en filets congelés à destination de l'exportation.



Manu, responsable de la criée contrôle la qualité du striped avant sa mise en vente.

St R



Arrivés dans la nuit, les pêcheurs du "Hotu Moana" déchargent leur poisson pour la pesée.



Yves pèse le poisson avant sa mise en place dans la salle de la criée.



Un pêcheur bien équipé contre le froid des salles frigorifiques.



Mareyeurs et crieurs, on se met d'accord !

**Les personnages de la criée**

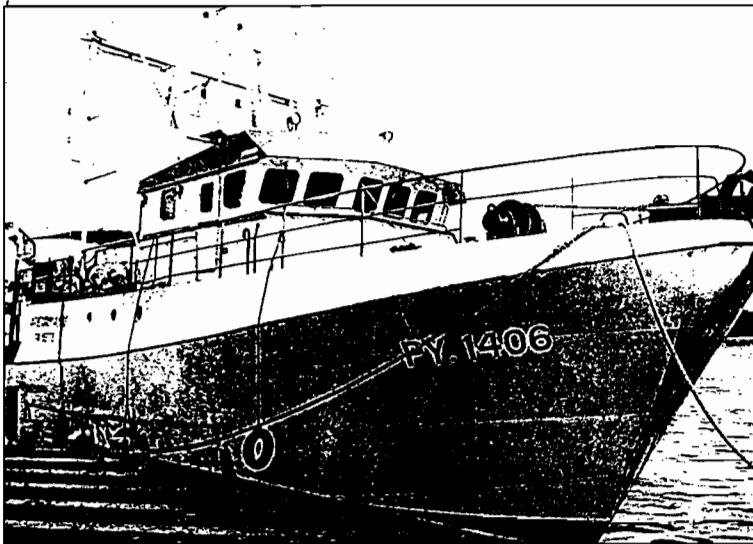
Il y a d'abord Roger Adams, tout le nouveau directeur des locaux de la CCISM du Port autonome, qui prend la responsabilité de ses nouvelles fonctions. Puis Manu, qui est un personnage important de la criée. Voilà déjà trois ans qu'il travaille dans les locaux de la CCISM. D'abord comme manoeuvre, il est aujourd'hui responsable de la criée ainsi que de la qualité du poisson. Il

est partout à la fois et bien connu dans le milieu de la pêche. Manu, lui, s'occupe de la gestion ainsi que de la comptabilité. Il se fait aider par Tehani, actuellement en stage de secrétariat. Enfin, il y a Yves, une nouvelle recrue. Pesée du poisson, gestion administrative, statistiques, le travail ne manque pas dans les locaux de la criée du Port autonome.

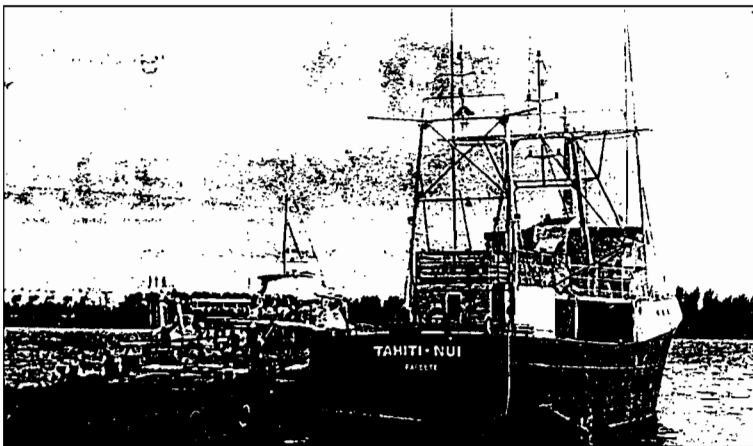


**Histoire de thoniers**

# DEUX PIONNIERS DE LA FLOTTILLE POLYNÉSIIENNE



Le "Arevamanu", thonier de 25 mètres, est l'un des premiers arrivés sur le territoire polynésien.



Le "Tahiti Nui", pionnier de la flottille polynésienne.



Deux membres de l'équipage du "Tahiti Nui".

**Gilles Leboucher et Claude Cassel sont les pionniers de la pêche au gros en Polynésie. Propriétaires et capitaines de leurs thoniers, le "Arevamanu" et le "Tahiti Nui", ils bravent tempêtes et mers agitées au large de la Polynésie depuis plusieurs années.**

ner leurs acquisitions au large du territoire. Le "Tahiti Nui" est arrivé le 9 juin au port de pêche avec à son bord 32 tonnes de poisson. Il a fallu trois jours pour le décharger après 33 jours passés en mer. Ne pouvant se positionner au niveau du marché mondial, le poisson est vendu aux conserveries.

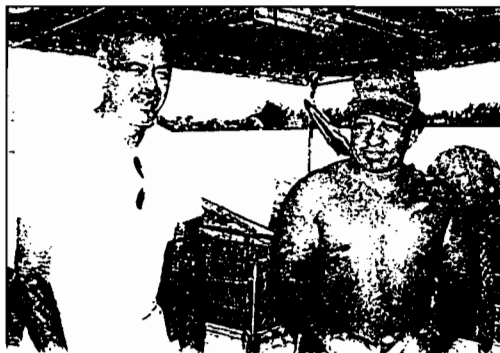
Encore quelques jours à quai pour refaire le plein "d'énergie", d'équipement et de denrées diverses et c'est reparti pour un long séjour en mer. L'objectif de Claude Cassel étant 15 tonnes pour l'année 1997.

### Aider les «cobayes»

"Il faut bien des cobayes pour tracer la voie", nous a déclaré Claude. C'est vrai que les emprunts sont bien lourds à assumer pour ces deux capitaines qui n'ont pu bénéficier de la désamortisation de leurs bateaux. Les pionniers de la flottille polynésienne sont en proie à de lourdes charges. Gageons que le gouvernement saura trouver les aides compensatoires nécessaires au bon déroulement de leurs futures campagnes de pêche.

De notre correspondante StR

**C'**EST à Concarneau dans le Finistère que les deux pêcheurs polynésiens, Gilles Leboucher et Claude Cassel partent en 1990 pour acquérir leurs thoniers. Ils arriveront au port de Papeete quelques semaines après pour étre-







**Heiva des artisans 97**

# SUR LE THÈME DU PÊCHEUR

*Le Heiva des artisans, organisé par le comité "Tahiti i te rima rau" avec le soutien du ministère de l'Économie en charge de l'artisanat ouvrira ses portes le 27 juin prochain. Tous les archipels seront présents pour cette exposition vente de trois semaines.*

**L**e plus grand rassemblement d'artisans de l'année est prévu à partir du 27 juin, à la salle Aorai Tini Hau. À compter de ce jour, environ 800 personnes de ce secteur d'activité présenteront leur meilleurs produits au public.

Cette année, 76 associations seront présentes, dont 62 fédérées par le comité organisateur "Tahiti i te rima rau", présidé par Thérèse Teikitekaloho. Les cinq archipels seront représentés : les Australes reconnues pour la qualité de leur vannerie, avec les fédérations de Rimatara, Raiavae, Tubuai, Rurutu et Rapa et huit associations de Tuhua Pa'e présentes à Tahiti ; les Marquises avec des artisans spécialisés dans la sculpture sur bois, os ou pierre ; les Tuamotu, célèbres pour leur travail de



Les organisateurs et représentants d'associations se sont réunis hier, au fare d'exposition permanente situé aux abords de la salle Aorai Tini Hau pour définir les temps forts et les innovations du Heiva artisans.



Tous les archipels et chaque branche du secteur d'activité artisanal seront représentés.

la nacre et des coquillages, avec une délégation de Arutua et huit associations paumotu de Tahiti ; les Îles Sous-le-Vent avec une association de Raiatea et quatre associations Baromatai de Tahiti ; et enfin les Îles du-Vent, avec les associations fédérées au sein du comité Tahiti i te rima rau.

Pendant ce Heiva, certaines journées seront spécialement consacrées à chaque archipel.

**Une exposition très variée**

Toutes sortes d'objets seront présentés et mis en vente. La vannerie, la bijouterie fantaisie, des objets de sculpture en bois précieux, des travaux de couture avec en première ligne les célèbres tifalfai, mais aussi des objets en tapa seront disponibles.

Ce sera aussi trois semaines de spectacle où se succéderont des orchestres pour animer le village. Par ailleurs, des animations sous forme de concours et de démonstrations sont prévues pour chaque journée. Les meilleurs artisans de sculpture, de confections de chapeaux en alau, de nasses en bambou, de bouquets de fleurs ou de couronnes de tête devront

se départager. Le thème retenu pour cette édition est "le pêcheur". Une proposition qui devrait générer de nombreuses surprises puisque l'accent sera mis sur la présentation des produits et la décoration des stands.

Le public pourra également assister aux techniques d'élaboration des produits artisanaux. Une démarche inscrite dans la volonté du ministère de l'Économie en charge de l'artisanat traditionnel depuis le 21 mai, d'ouvrir la commercialisation des produits de ce secteur d'activité à vivre ici bas 15.000 personnes.

Rendez-vous donc vendredi 27 à 15h pour l'ouverture du Heiva artisans.

DE NOTRE CORRESPONDANT



L'objectif du ministère de l'Économie est d'améliorer la commercialisation des produits.



76 associations seront présentes pour l'édition 97.



Thème retenu pour le Heiva des artisans 97 : le pêcheur.



De nombreuses démonstrations sont prévues pour chaque journée (photo d'archives).

MER

## Vers un statut de pêcheur professionnel

*Une quarantaine de pêcheurs à la recherche d'un emploi stable ont suivi les conseils prodigués par les formateurs du service de la mer et de l'aquaculture*



Les formateurs du dynamique service de la mer et de l'aquaculture des îles sous le vent sur le terrain.

Suite à la demande faite par les pêcheurs des districts éloignés des îles de Raiatea et de Tahaa, les formateurs du dynamique service de la mer et de l'aquaculture des îles sous le vent ont prodigué depuis le 12 mai une multitude conseils pratiques et théoriques.

Ce stage ouvert aux demandeurs d'emplois et pêcheurs amateurs permettait durant deux jours d'apprendre

les techniques de la pêche au palangre verticale plus communément appelé pêche à la bouée ou pour les plus initiés hi porto. Cette pêche côtière nécessite une certaine technicité de par l'utilisation de son matériel et la connaissance de la faune qui nous entoure. L'ouverture très prochaine, du complexe frigorifique pourra traiter et conditionner 500 tonnes de poissons annuelle

ment alors que la production professionnelle actuelle avoisine les 150 tonnes.

Il devenait urgent de former du personnel capable d'approvisionner en matière première cette petite usine. Ce stage qui s'achève ce jeudi 19 juin, sera complété en octobre prochain par un complément d'information pour la réparation des filets. Du 2 au 11 septembre, le service de la mer offrira à la population de Tahaa des villages de Tiva, Haamene et Fahaa un stage similaire qui pourrait éventuellement s'étendre jusqu'aux pêcheurs résidant à Paitia.

Lors de la collation traditionnelle de fin de stage, les pêcheurs de l'île sacrée ont affirmé leur détermination de s'investir pour créer leur propre entreprise avec l'aide éventuelle du FEI et du FADIP.

La détaxation du gasoil est un élément moteur pour cette activité. On ne dénombre paradoxalement que deux licenciés pour la pêche en poti marara et 7 possesseurs d'un bonnier. Pour être titulaires d'une licence et par conséquent d'une détaxation ou carburant, le pêcheur doit être titulaire du permis de navigation et d'une embarcation munie d'un dispositif de



Un stage ouvert aux demandeurs d'emplois et pêcheurs amateurs.

sécurité homologué par les affaires maritimes. La licence sera alors accordée aux demandeurs d'emplois titulaires d'une attestation de stage.

Des conditions comprises et acceptées par les stagiaires qui terminent cette session après avoir appris des techniques de pêche jusqu'à gardées secrètement par

les anciens. Durant ces compléments d'informations les stagiaires seront enrichis d'un savoir et de technicité plus moderne et plus pertinente notamment sur la vie et les migrations des poissons pélagiques.

C





## Marquises

# LE PORT DE PAPEËTE



Explication du fonctionnement de la tour de glace aux élus marquisiens.

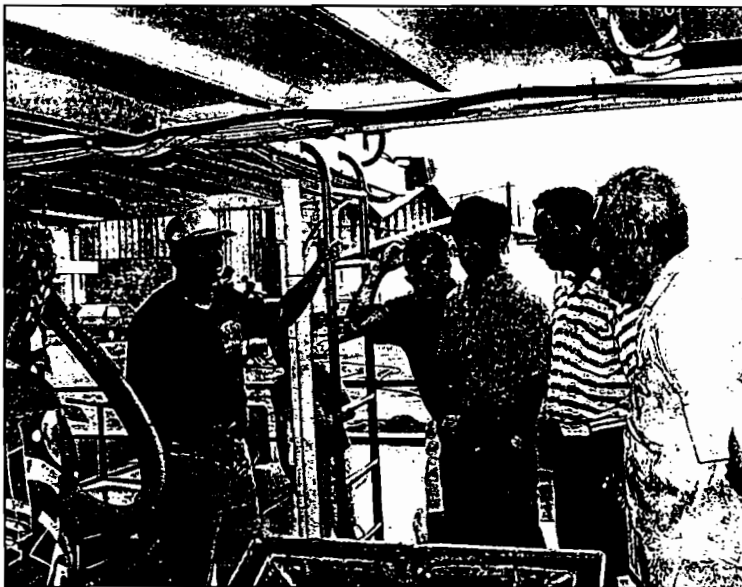
*Dans la salle de la criée une discussion est engagée sur le développement de la pêche aux Marquises entre les élus, Stephen Yen de l'EVAAM et Yves Baylet, conseiller technique du ministère de la Mer.*

suite rendus à la salle de filetage, puis sur un thonier pour une visite guidée.

### Investissements et mise aux normes

Le but de cette démarche était d'informer les maires des Marquises sur le fonctionnement des infrastructures mises en place pour le développement et la commercialisation de la pêche hauturière en Polynésie.

L'exportation et commercialisation de la filière pêche ne sont pas encore à l'ordre du jour aux Marquises, pourtant les élus, soucieux de développer leur archipel, commencent à s'y intéresser de très près. En effet aux Marquises, la pêche de subsistance se pratique depuis la nuit des temps. Aujourd'hui, il s'agit de la professionnaliser, ce qui implique des investissements mais aussi une mise aux normes européennes des embarcations existantes. L'objectif étant aussi de faire prendre conscience aux pêcheurs locaux qu'il faut avant tout viser la qualité du produit.



SR Le capitaine du thonier faisait office de guide.



La Dépêche du  
**FENUA**



## Conventions d'aide aux professionnels

# LES ACCORDS DE PÊCHE SIGNÉS

*Le ministre de la Mer, Édouard Fritch, a procédé lundi 23 juin, en présence de plusieurs pêcheurs professionnels, à la signature de près d'une cinquantaine de conventions d'aide financées par les redevances des accords de pêche franco-coréens.*



**L**E ministre de la Mer, a rappelé lundi lors de la signature de conventions d'aide qu'au travers du Fonds d'investissement pour la mer (FIM), ce sont près de 740 millions CFP qui ont déjà été consacrés à l'amélioration de l'outil de travail des pêcheurs.

Édouard Fritch a également informé les participants à cette rencontre que, pour la première fois, la Polynésie française allait accueillir, du 2 au 4 juillet prochains, les négociations en vue du renouvellement, pour la campagne 1997-98, de l'accord de pêche unissant actuellement la France et la Corée du Sud, négociations qui, traditionnellement, se déroulaient soit à Paris soit à Séoul.

### Conventions de financement

Pour la première fois est expérimentée la solution consistant à com-

mander en grande quantité, sur appel d'offres, des matériels de pêche nécessaires aux palangriers, de manière leur obtenir les meilleurs prix possibles. Ces matériels, lorsqu'ils sont de bonne qualité, notamment ceux en acier inoxydable, coûtent très cher et constituent une lourde charge.

Les pêcheurs dont le matériel ancien nécessitait un remplacement, ont ainsi la possibilité au travers d'une convention, de recevoir un bon de

commande leur permettant de retirer un lot de matériel correspondant aux besoins de leur palangrier.

42 pêcheurs à la palangre ont exprimé leur candidature et ont été invités à venir signer leur convention aujourd'hui, en présence du Vice-Président, Fritch, et du Chef du Service de la Mer, Pierre Terlicheau.

Simultanément, cinq pêcheurs en bonitler ont reçu l'aide prévue pour le renouvellement de leur matériel de sécurité. Ceci répond à une demande insistante de bonitiers de pouvoir être aidés pour ce type d'équipement.

Enfin, cinq pêcheurs en poti marara ont signé leur convention pour bénéficier de l'aide prévue pour la désinfection de leur navire qui est de 3 200 000 CFP.



Accords de pêche

# LA DÉLÉGATION CORÉENNE EN VISITE

*l'occasion des accords de pêche franco-coréens i se dérouleront 2, 3 et 4 juillet, Edouard Fritch a fait visiter le port pêche à la délégation réennne.*

IER matin, Park Kuy Seok, député et ministre de la Mer et des Affaires maritimes et chef de la délégation coréenne, accompagné des membres de la délégation ainsi que du ministre de la Mer, Edouard Fritch, a visité le port de pêche de Paopé. La visite a débuté par le centre de triage au gros poisson où les visiteurs ont participé à la vente du jour. A alentours de 9 heures, ils se sont rendus au Chantier naval du Pacifique. Christian Perez, PDG de la société a accompagné pour la visite de tout dernier thonier, le "Tahiti". La visite s'est ensuite



Devant la crèche de la Chambre de commerce.

poursuivie par le Chantier naval de Jolville Cowan à Fare Ute où un verre de bienvenue leur a été offert. Ils ont enfin clôturé leur matinée par la

présentation du centre de surveillance par satellite de l'activité des navires coréens en ZEE (Zone économique exclusive) de Polynésie française à l'Établissement pour la valorisation des activités aquacoles et marines (EVAAM).

## 150 millions CFP de redevance

Les accords de pêche franco-coréens signés à Séoul ont fixé pour la campagne 96/97 une redevance de 150 millions CFP (84 licences accordées aux navires coréens). Par le biais du FIM (Fond d'investissement pour la mer), ces crédits ont été investis dans le secteur de la pêche locale ainsi que dans la mise en place d'infrastructures favorisant la préservation de la qualité du poisson en Polynésie française. Cette redevance a permis de subventionner à hauteur de 2 millions CFP les infrastructures des armateurs. Le 4 juillet, nous serons en mesure de vous donner le montant de la redevance fixée pour la campagne 97/98.



Edouard Fritch accompagné de la délégation coréenne lors de la visite du port de pêche.



Le ministre de la Mer présente le projet d'aménagement du port.



St R Visite du Chantier naval du Pacifique Sud avec Christian Perez.



du Chantier naval de Jolville Cowan à Fare Ute

## REÇUE PAR LE HAUT-COMMISSAIRE



Arrivée dans la matinée en provenance du Japon, la délégation a été reçue lundi après-midi par le Haut-commissaire Paul Roncière. L'entretien avec le représentant de l'État a duré près d'une demi-heure au cours duquel plusieurs sujets ont été abordés, dont la signature des accords de pêche entre la délégation et le ministre de la Mer.

ACCORDS DE PÊCHE FRANCO-CORÉENS

# Verdict dans trois jours

Hier, les Coréens ont visité les installations de pêche polynésiennes



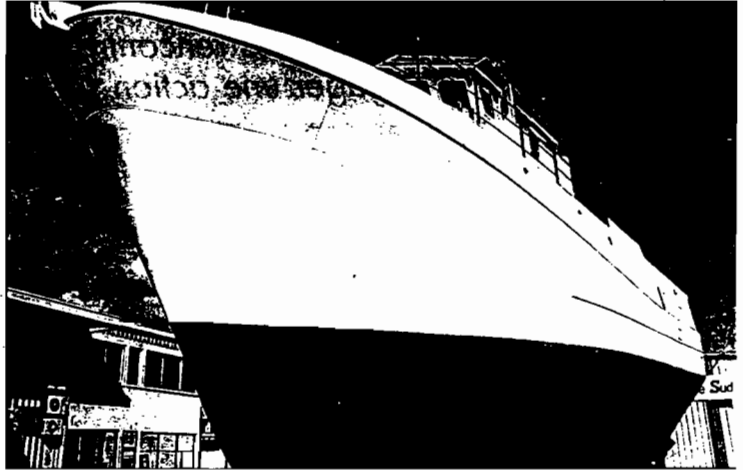
Pour la précédente campagne, les Coréens ont pêché dans nos eaux pour près de 3 100 tonnes de poissons. Combien pourront-ils en pêcher pour la prochaine campagne et à quel prix ? Réponse dans trois jours...



Le président directeur général du Chantier Naval du Pacifique Sud a fait visiter son entreprise à la délégation coréenne.



La délégation devant une découpe de poisson destiné en partie au marché local.



Parce qu'il joue un rôle indispensable dans la construction des bateaux de pêche, le CNPS a été montré à la délégation coréenne.

Elle était de 150 millions Fcfp pour la précédente campagne. À combien s'élèvera pour 97/98, la redevance des Coréens qui pêcheront dans notre Zone Économique Exclusive ? Réponse dans trois jours au terme des négociations bipartites qui se tiendront au gouvernement de Polynésie française entre le ministère polynésien de la Mer et son homologue coréen.

Hier, la délégation coréenne s'est fait présenter les installations polynésiennes liées à la pêche et dont une partie a été financée aux redevances coréennes.

La visite a été menée par le représentant de la délégation française, Édouard Fritch.

Pour première fois dans leur courte histoire, les accords de pêche franco-coréens, autrefois signés à Séoul ou Paris, le seront cette année à Tahiti. Tahiti qui accueille actuellement une délégation coréenne menée par le directeur de cabinet du ministre coréen de la Mer, Park Kyu Seok. C'est cette même délégation qui négociera les accords dans les prochains jours pour la campagne de pêche 97/98.

Hier, les Coréens ont visité l'ensemble des installations de pêche polynésiennes, dont une partie a pu être financée au titre du FIM. Ce Fond d'Investissement de la Mer fonctionne grâce à l'argent des redevances des Coréens pêchant dans nos eaux. De l'argent qui sera justement au

centre des négociations bipartites à venir.

Mais la journée d'hier était celle des visites. Visite du centre de marché de gros aux poissons de Fare Ute, tout d'abord, avec la participation à la vente à la criée, visite aussi au Chantier Naval du Pacifique Sud, visite enfin du chantier naval Cowan et de l'EVAAM. À l'Établissement pour la Valorisation des Activités Aquacoles et Maritimes, les Coréens se sont faits présenter le centre de surveillance par satellite de l'activité des navires coréens pêchant dans les eaux polynésiennes.

L'après-midi a été quant à elle consacrée à des visites moins professionnelles.

## Verdict vendredi soir

Les choses sérieuses ne débuteront que ce matin, dans la salle de conseil au gouvernement. Là, les parties prenantes (le ministère polynésien de la Mer et son homologue

coréen) devront renégocier les accords de la précédente campagne.

D'un côté comme de l'autre se prépare à trois jours de travail durant lesquels chacun défendra prudemment ses intérêts, et qui devraient se conclure vendredi, à 18 h, sur la signature des accords.

Au centre des discussions, figurent beaucoup d'argent mais aussi on parlera en centaines de millions Fcfp. Il s'agit notamment de revoir le quota de prises autorisées, le prix du kilo de poisson. Pour les Coréens, il s'agit d'obtenir un prix supérieur avec un prix au kilo raisonnable. Pour les Polynésiens, l'objectif prioritaire sera d'augmenter le prix du kilo.

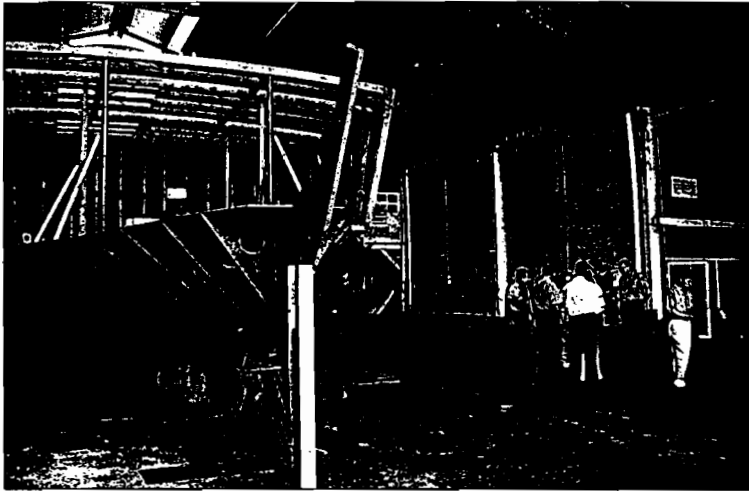
Lors de la précédente campagne la redevance entendons par là taxes de pêche des pêcheurs travaillant dans la Zone Économique Exclusive était passée, pour le kilo de poisson, de 47,727 Fcfp à 48 Fcfp soit une hausse de 0,663 Fcfp par kilo.

Sachant aussi que le quota de prises autorisées avait été arrêté à 3 100 tonnes, contre 2 250 tonnes lors de la campagne 95/96, la redevance globale pour 96/97 avait atteint les 150 millions Fcfp.

Cet argent a été intégralement réinjecté dans le FIM, lequel a permis le financement de diverses institutions et programmes liés de près ou de loin à la pêche.



Les négociations se dérouleront à huis-clos.



▲ Les Coréens ont visité bon nombre d'installations polynésiennes, dont la CNPS.



▶ Les Coréens étaient en visite hier.



Les Coréens repartiront lundi après avoir signé vendredi soir les accords de pêche pour la campagne 97/98.



Édouard Fitch, chef de la délégation française.

La criée, un lieu évocateur du marché de la pêche polynésienne.

### OUÛ EST ALLÉ L'ARGENT DU FIM DE LA CAMPAGNE 95/96 ?

Participation aux accords de pêche :	1 000 000 Fcfp	EFAM (simulateur radar) :	10 000 000 Fcfp
EVAAM (Développement et commercialisation du poisson séché et de la bêche de mer aux Tuamotu, tirage des cartes bathymétriques, ARGOS et production d'appâts destinés aux palangiers locaux) :	14 000 000 Fcfp	Rééquipement des bonitiers et thoniers :	40 000 000 Fcfp
Centre de formation et préparation aux métiers de la pêche :	5 000 000 Fcfp	Matériel de sécurité bonitier :	15 000 000 Fcfp
Mise aux normes européennes des thoniers congélateurs :	8 000 000 Fcfp	Matériel de sécurité potmarara :	6 000 000 Fcfp
		Aides à l'investissement (équipement longline, diésélisation potmarara et aides diverses et exceptionnelles) :	26 500 000 Fcfp
		Étude du franc-bord :	1 200 000 Fcfp



La Dépêche du  
**FENUA**



**Accords de pêche franco-coréens**

**DURES NÉGOCIATIONS  
MAIS CONFIANCE MUTUELLE**

*Le vice-président et ministre de la mer, Édouard Fritch, a ouvert hier matin les négociations sur les accords de pêche franco-coréens. Celles-ci se déroulent pour la première année à Tahiti. Au-delà de la courtoisie mutuelle, les termes des nouveaux accords se discutent âprement.*

**D**ANS la grande salle du conseil de la présidence, on aurait cru assister à un rendez-vous pour un match de boxe. Bien qu'il se s'agisse,

en fait, de l'ouverture des accords de pêche franco-coréens, il y avait bien deux parties qui voulaient en découdre. L'ambiance était assez

tendue, sans doute pour un round d'observation entre le groupe français conduit par Édouard Fritch et la délégation coréenne menée par Park Kyu Seok, député et ministre des Affaires maritimes et de la Pêche. L'avantage du terrain était profitable à la Polynésie, mais les Coréens n'allaient pas se laisser impressionner. Une erreur de protocole, dans le placement des autorités coréennes, devait semer le trouble quelques minutes au début de la rencontre. Avantage à celui qui reçoit, Édouard Fritch a entamé l'échange verbal par un discours. Le ministre de la Mer s'est félicité que, pour la première fois en 17 ans, la Polynésie accueille les négociations portant sur le renouvellement de l'accord de pêche. Ce dernier a été signé pour la première fois en 1980 entre la République française et celle de Corée du Sud. Après les déclarations traditionnelles de "gratitude, honneur, témoignage de confiance..." de circonstance pour une telle rencontre, Édouard Fritch a, sans ambages, fait comprendre que le produit des redevances, versé par la Corée à la Polynésie, aidait le territoire à atteindre ses objectifs en matière de pêche.

**Vite conclure**

Comme un coup bien placé que l'on attendait pas, le ministre de la Mer ajoutait : "Bien sûr, nous aurons à nous entendre sur un ajustement des termes de l'accord en vigueur". La



Une confiance mutuelle mais des négociations qui, en 17 ans, ont été parfois difficiles.

couleur était annoncée, le combat serait rude. Pour sa part, le leader de la délégation coréenne ne resta pas sans voix. Il remercia comme il se doit la délégation polynésienne et plus particulièrement Édouard Fritch, pour la visite des installations maritimes et portuaires de Tahiti. Park Kyu Seok a rappelé que dans les années passées, les accords avaient été parfois difficiles à signer, mais qu'ils avaient été toujours de "bons accords". Visiblement durant 17 ans, ces difficultés ont été surmontées grâce à une "confiance mutuelle" ajoute le mi-

nistre coréen de la Mer. La délégation coréenne n'entend pas passer les trois jours consacrés à cet accord en seules négociations. Park Kyu Seok a annoncé qu'il espérait "conclure au plus vite pour profiter un peu du pays". L'ambiance s'est faussement détendue, la négociation pouvait alors commencer.

JLM



Le ministre Fritch et le secrétaire métropolitain des affaires étrangères Chahtahtinsky.



Photo de famille avant la signature. La poignée de main sera pour plus tard.



Édouard Fritch en compagnie des représentants des pêcheurs professionnels.

**LE SYNDICAT DES PÊCHES  
PROFESSIONNELLES  
CHEZ LE MINISTRE**

**H**ENRI MAAMATUA, président du syndicat des pêches professionnelles de haute mer avait succédé dernièrement à Paul Verbaudon. Il a tenu, mercredi, à présenter son nouveau bureau à Édouard Fritch, vice-président du Gouvernement. Au cours de l'entretien, le syndicat a notamment sou-

haité que les différentes coopérations de l'île soient équipées en chambres froides et en machines à glace. Le vice-président Édouard Fritch a rappelé qu'un programme d'équipement était en cours. Des installations ont déjà eu lieu et d'autres sont prévues dans les mois qui viennent.

CREDIT 444  
E. TRENDING

**ADVENTURES**  
TREK-AVENTURE

**Canyon**

Sorties sportives avec spéléo + rappels + canyoning (convient à l'initiation)

**UNIQUE !!**

**43 65 60**

AVATRES

**Adieu les kilos !!!**  
Décembre 1996 165 kgs  
Mai 1997 110 kgs

Corinne est arrivée en décembre 1996 avec 165 kgs. Elle a perdu 55 kgs en 5 mois grâce à la méthode unique du Centre Esthétique Corporelle.

**CENTRE ESTHÉTIQUE CORPORELLE**  
7 rue Émile Martin - Otier du Commerce  
Tél. : 43 42 02

ACCORDS DE PÊCHE FRANCO-CORÉENS

# Les négociations sont ouvertes

Les résultats de ces négociations, menées au nom de la France par le ministre territorial de la Mer, seront connus demain

Les négociations sur les accords de pêche franco-coréens pour la campagne 97/98 se sont ouvertes hier dans la salle du conseil, au gouvernement. Jusqu'à demain, Édouard Fritch pour la France et Park Kyu Seok pour la Corée, plancheront sur l'ensemble des points convenus à Séoul l'année dernière dans le cadre de la campagne 96/97.

On saura demain, à 18 h, les résultats des négociations sur les accords de pêche franco-coréens pour la campagne 97/98. Les pourparlers se sont ouverts hier dans la salle du conseil au gouvernement. Diplomatie oblige, les protagonistes, Park Kyu Seok pour la Corée et Édouard Fritch pour la France, étaient optimistes quant à l'issue des

négociations. Les Coréens se sont même montrés un tantinet pressants sous couvert d'un humour asiatique. voulant, ont-ils dit, que " les accords se concluent le plus vite possible afin d'avoir davantage de temps pour visiter Tahiti ". Et si ces mêmes accords, en 17 années d'existence, se déroulent



Demain on devrait connaître les résultats des négociations.



La fin des négociations permettra de connaître le montant qui sera investi dans la pêche en Polynésie française.



Les négociations se sont ouvertes hier matin au gouvernement.



Photo de famille avant les séances à huis-clos.



pour la première fois à Tahiti, il faut y voir, selon le ministre polynésien de la Mer, désigné chef de la délégation française, " le témoignage de la grande confiance de l'État "

Édouard Fritch a également rappelé que, si les objectifs ont pu être atteints, c'est en partie grâce au produit des redevances que les Coréens versent à la Polynésie en contrepartie du droit accordé aux navires coréens de pêcher dans la Zone Économique Exclusive. Message entendu par la partie coréenne qui, par la voie de son chef de délégation, Park Kyu Seok, s'est déclarée satisfaite " de l'utilisation faite par la Polynésie française des redevances coréennes "

### La fin des accords en 2002 ?

Mais au-delà des mots convenus c'est d'argent qu'on va parler. De l'argent dont nos pêcheurs locaux seront les premiers bénéficiaires car là va se jouer le montant des investissements qui permettront la modernisation de nos outils de pêche. Dans le plus grand secret, les négociations étant à

huis-clos, chaque partie va s'imposer, offrir, bref défendre mieux les intérêts qui sont à l'œuvre. Autant dire que peu de choses sortiront de ces tractations. Il y aura à l'évidence un accord, mais pas forcément profitable.

En transparence, l'accord prévu pour le siècle prochain, se profile. Édouard Fritch a annoncé que l'accord devrait sembler à l'issue vers 2002. Obtenir autant de redevance dans un tel délai demeure un défi. Cependant, pour la campagne s'annonce, les négociateurs français devraient décrocher un avance du même montant que la précédente (environ 150 millions).

Outre les négociations, les Français et les Coréens n'ont pas eu une seule fois, entre la visite des installations de pêche et celle plus discrète du musée de Tahiti et des délégations sera demain matin à Séoul pour la signature des accords de pêche.



## Les nouvelles de Tahiti (4 juillet 1997)

ACCORDS DE PÊCHE FRANCO-CORÉENS 97/98

# Édouard Fritch :

Le ministre de la Mer reste sur sa position, qui est d'obtenir tout en demandant une réduction de

Le bras de fer s'annonce rude. Les négociations dans le cadre des accords de pêche franco-coréens ont pris une tournure qu'Édouard Fritch, dans cette interview exclusive, qualifie de "difficile". Pour M. Fritch, la chose est claire : pas moins de 150 millions Fcfp. Pour les Coréens, c'est tout aussi clair : la situation du marché actuel est l'argument avancé pour modérer le montant des redevances.

Après 24 heures de négociation, le ministre de la Mer et chef de la délégation française, nous donne son sentiment sur ces accords, qui sont nécessaires mais pas indispensables.

- "Les Nouvelles de Tahiti" : Quel regard portez-vous sur le contexte dans lequel se déroule ces négociations ?

- Édouard Fritch : "Globalement, c'est une bonne chose que nous puissions négocier des accords de pêche franco-coréens en Polynésie française, surtout du fait que nous gérons nous-mêmes toute cette opération. Nous faisons nos propres proposi-

tions et, de ce côté-là, nous sommes satisfaits du contexte dans lequel nous discutons.

Nous entretenons des accords avec la Corée depuis 17 ans et ces accords se sont traduits par des faits concrets sur le terrain. Les accords ont eu une conséquence directe sur le développement de la pêche. Les redevances, et les Coréens me l'ont dit, ont été utilisées à bon escient dans l'amélioration des outils de tra-



Le ministre de la Mer a qualifié ces négociations de "difficiles".

vail et les pêcheurs locaux observent eux-mêmes les retombées.

- LNT : Quel est l'état actuel des négociations engagées mercredi ?

- E. F. : "Les négociations se présentent d'une façon difficile parce que les Coréens nous disent beaucoup de choses sur l'état du marché du thon, sur le rendement de leurs bateaux en zone. Ils déplorent beaucoup de problèmes qui se posent à eux, pas des problèmes directement liés à la zone mais plutôt internes. Ils estiment que, par rapport au produit qu'ils pêchent dans les zones avoisnantes, notre qualité n'est peut-être pas assez bonne. Ils trouvent des espèces qui ne sont pas suffisamment grosses pour pouvoir avoir un meilleur prix sur le marché et enfin ils nous disent qu'ils pêchent trop de petites pièces. Tout cela fait que les Coréens sont très prudents sur les négociations. Ils sont aussi prudents parce que nous avons demandé à ce que les redevances de l'an passé soient reconduites : au minimum 150 millions Fcfp - assorties d'une réduction du nombre de navires coréens sur zone. Naturellement, cela ne leur allait pas beaucoup."

- LNT : On le sait, négocier c'est parfois demander plus qu'il ne faut afin d'obtenir l'essentiel, mais ne pensez-vous pas que la c'est pousser le bouchon un peu loin ?

- E. F. : "Dans une négociation, il faut que tout le monde gagne et il faut que les parties prenantes protègent leur intérêt. Et pour la Polynésie française, je reste persuadé que ces accords ont plus d'importance pour le développement de notre secteur que pour eux quant au maintien de leurs entreprises. Car ces accords sont en fait financés directement par les entreprises de pêche coréennes. Les redevances ne nous viennent pas du gouvernement coréen directement mais des sociétés de pêche. Le chef de la délégation coréenne se bat donc avec des armes qui ne dépendent pas directement de lui, il est un peu prisonnier de ces entreprises.

Donc, voilà un peu la situation dans laquelle nous sommes à l'heure où je vous parle. Nous nous orientons, je ne le cache pas, vers une situation de blocage parce que je ne céderai pas. Naturellement, je ne veux pas céder, en tout cas sur une quelconque baisse des redevances, malgré la demande de réduction du nombre de navires.

Nous sommes dans une situation

difficile, la négociation est en train de se tendre de plus en plus et je crains fort en effet que l'on ne puisse évoluer d'une manière sensible."

- LNT : En schématisant, peut-on dire que les Coréens veulent une hausse du quota de prises autorisées, assortie d'une baisse du kilo du poisson et, à l'inverse, pour la France, une hausse du prix du kilo ?

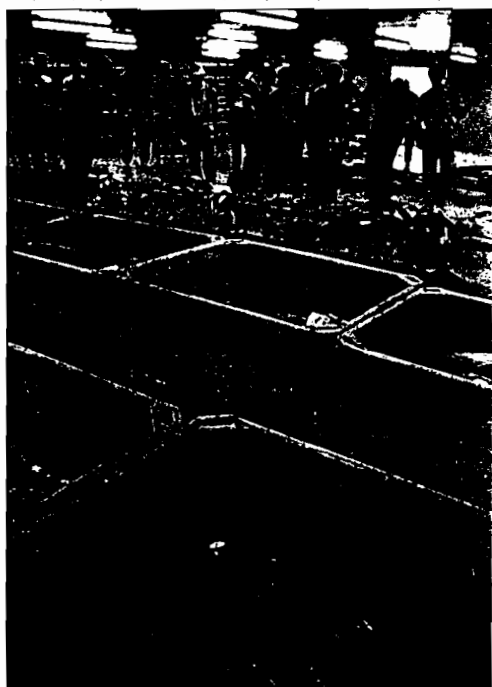
- E. F. : "Non, je ne crois pas que les Coréens aient en tête ce genre de raisonnement. C'est sûr qu'ils chercheront toujours quelque part à payer le moins en pêchant le plus mais, suite aux premières discussions, ils sont revenus dessus. Ils savent qu'aujourd'hui, s'ils insistent dans ce sens, je demanderais une augmentation de cette redevance avec une réduction de navires. Ils l'ont bien compris et, d'après le chef de la délé-

gation coréenne, nous sommes le seul pays à utiliser les redevances o pêche dans le secteur de la pêche. Ailleurs, ce sont des redevances qui sont noyées dans le budget et qui servent à autre chose.

Aujourd'hui, la difficulté qu'ils ont à céder à nos revendications, c'est une réduction des capacités o pêche puisque nous demandons la baisse du nombre de navires et simultanément un maintien des avantages attribués à la Polynésie française.

- LNT : Avant-hier vous avez évoqué l'arrêt de ces accords à l'horizon 2002 : cela ne rend-il pas plus difficile les négociations ?

- E. F. : "Non, pas du tout parce que autant notre esprit aujourd'hui c'est de négocier des accords o pêche pour la saison prochain



La délégation coréenne a visité les installations financées avec la redevance que les pêcheurs coréens versent au gouvernement polynésien.





La Dépêche du  
**FENUA**



## Accords de pêche franco-coréens

# 140,5 MILLIONS CFP POUR LA CAMPAGNE 1997/1998

Après trois jours de négociations, la délégation coréenne emmenée par le directeur de cabinet de son ministre de la Mer, Park Kyu Seok, et notre ministre de la Mer, le vice-président du gouvernement Édouard Fritch, ont signé hier, à la présidence du gouvernement de Polynésie, les accords pour la campagne 1997/1998.

Il convient de retenir de ces négociations que le volume maximal de pêche autorisé dans la zone économique de Polynésie sera dorénavant de 2.800 tonnes, et que la redevance versée par la Corée à la Polynésie sera de 140,5 millions CFP. Le territoire de Wallis et Futuna, également à l'ordre du jour de ces négociations, recevra quant à lui 6,3 millions CFP pour la même campagne avec un quota maximal prélevable de 350 tonnes. Voici le communiqué

officiel du gouvernement.

"Au terme de trois journées de négociation, les délégations coréenne et française, réunies à l'appaste pour rechercher les bases d'un renouvellement de l'accord de pêche les liant depuis 1980, sont parvenues à un compromis parfaitement acceptable par chacune des parties.

Dans le cadre de ces discussions, les Parties française et coréenne ont exprimé leur accord pour une réduction significative du



La délégation coréenne et le vice-président Édouard Fritch à l'issue de la signature des accords entre la Corée et la Polynésie française.



Les accords de pêche franco-coréens ont été signés hier après-midi entre Édouard Fritch et Park Kyu Seok.

nombre de navires admis à opérer dans les limites de la zone économique exclusive de la Polynésie française pendant la campagne de pêche 1997-1998. Ainsi, ce nombre s'établira à 56 navires, contre 64 pour les accords en vigueur, soit une réduction de 12,5 %.

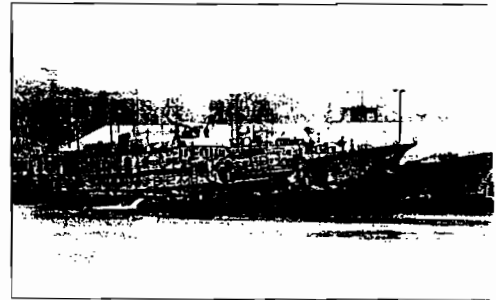
Compte tenu de cette évolution à la baisse, la réduction du volume du tonnage maximal autorisé prélevable dans la zone économique de Polynésie française s'est imposée aux Parties, pour s'établir dorénavant à 2.800 tonnes, contre 3.100 tonnes pour les accords en cours.

Malgré l'orientation à la baisse de ces deux paramètres, et pour permettre la poursuite de l'effort d'aide

développé par la Polynésie française à l'égard de ses pêcheurs, les Parties ont convenu, de la nécessité de réévaluer le droit de pêche unitaire, actuellement fixé, par kilogramme, à 2,66 FF (50 FCFP), soit une progression de + 3,76 %. Le montant global de la redevance qui sera versé à la Polynésie française atteint en conséquence 7.728.000 FF, soit 140,5 millions FCFP. Les intérêts du territoire de Wallis et Futuna ont été préservés. La

Partie coréenne ayant accepté de conduire la redevance actuellement fixée à 350.000 FF, soit 6.363,6 FCFP, pour un quota maximal prélevable de 350 tonnes.

Les parties coréenne et française tiennent à souligner la grande courtoisie et le climat de mutuelle compréhension qui ont caractérisé ces discussions, qu'elles attribuent aux liens d'amitié et de coopération existant depuis 17 ans entre la République française et celle de Corée du Sud.



Pour la campagne de pêche 1997/1998, le territoire de la Polynésie française recevra des Coréens une redevance de 140,5 millions CFP.

## Tahiti Nui Products

# CHERCHE POISSON POUR EXPORTATION



*Unique exportateur de poisson frais, Tahiti Nui Products n'envisage pas son développement sans passer à la vitesse supérieure. Bloqué à 16 tonnes par mois, Michel Colombatto attend désespérément du poisson frais. Avec un seul client aux États-Unis Tahiti Nui Products n'arrive pas à assurer la demande... Sur la qualité, rien à redire, les équipements aéroportuaires et la loyauté du transporteur aérien (AOM) assurent une parfaite chaîne de fraîcheur.*

**C**RÉÉE en novembre 1995, la société Tahiti Nui Products ne comptait alors que deux employés ; ils sont sept aujourd'hui. Mareyeur (négociant en poisson) et responsable commercial, Michel Colombatto travaille sur le marché local et exporte du poisson frais. Pour lui, le développement de son entreprise ne peut passer que par l'exportation. Localement, il "croit en la stabilité du marché", mais la réussite c'est aussi d'être le premier. Tahiti Nui Products est la seule aujourd'hui à proposer dans les grandes surfaces des produits frais "du jour" en barquette. Après les pavés de thon, les filets, l'entreprise propose désormais du sashimi avec sa sauce.

### Foi et loyauté

La fraîcheur. Michel Colombatto sait qu'elle est sa carte de visite et notamment à l'export. Tahiti Nui Products n'a certes, qu'un seul client au USA, une chaîne de grands magasins de la côte ouest américaine, mais celle-ci représente 50 % de son activité. En six mois, Tahiti Nui Products a exporté plus de 95 tonnes de poissons frais, du thon blanc notamment. Mais la production n'est pas assez impor-

tante, le mareyeur ne peut honorer que 20 % de la demande. Si aujourd'hui les accords commerciaux entre le mareyeur polynésien et le distributeur américain sont solides, la loyauté entre les deux directeurs y est pour quelque chose. Michel Colombatto se souvient encore qu'il a échangé des fax cordiaux durant deux ans avec son client sans avoir assez de poisson à lui faire parvenir... A partir d'octobre 1996, Tahiti Nui Products a assuré 5 tonnes par mois. Le tonnage est à 16 tonnes/mois désormais, mais toujours trop peu pour le client américain. Le mareyeur polynésien a su également se mettre au goût de la réglementation US. Avec les inspecteurs Duchemin et Mottet, du service sanitaire de l'économie rurale, Tahiti Nui Products a appris les techniques, le client américain a fourni des guides de travail. Résultat aujourd'hui, le poisson passe sans problème le contrôle de la FDA (service sanitaire US) qui surveille la fraîcheur, la présence d'odeur et la texture du produit. Ces contrôles sont pour Michel Colombatto "des gardes fous : il faut dire quand c'est bien ou quand ça ne l'est pas. Les spécialistes sont là pour nous donner des repères". Mais le responsable commer-

cial ne relâche pas ses efforts : "Il faut surtout pas dire que nous a les plus beaux produits du monde sont bons. On ne nous a pas attendus pour apprendre à pêcher".

### Qualité avant tout

La concurrence fidjienne, avec un prix 30 % plus bas, un produit de qualité et des quantités supérieures, laisse pas une très grande place au poisson polynésien, "mais il a sa valeur" affirme Michel Colombatto. Si ce n'est que soit la part d'exportation, pense "que le temps travaille pour nous. Il ne faut pas mentir et surtout ne pas vendre ce qu'on n'est pas capable de fournir. Il nous manque quantité et la régularité". En attendant, la qualité a nettement progressé avec notamment l'installation de chambres frigorifiques à l'aéroport Tahiti-Faa'a. Michel Colombatto, juit des installations récentes, a la volonté de la Chambre de commerce d'aider les initiatives à l'exportation. Il salue également Air Tahiti qui assure une "excellente prestation de travail". L'aventure ne pourrait pas s'être déroulée sans AOM qui n'a pas perdu confiance et offert "un prix et des prestations remarquables".

Les marges sont petites se Michel Colombatto et malgré le succès "qui n'est fait dans la douleur", Tahiti Nui Products pour revoir sa situation si les choses évoluent pas dans un ou deux ans, obstacles sont nombreux, les pêcheurs ne se sentent, semble-t-il, pas concernés, les moyens techniques sont limités... beaucoup d'éléments qui font l'exportateur. Pourtant, les consommateurs polynésiens, ceux du monde entier, n'ont jamais tant mangé de poisson.

JL

## Équipements frigorifiques à l'aéroport de Tahiti-Faa'a

# AMÉLIORER COMMERCIALISATION ET QUALITÉ

*Le manque d'infrastructures propres à assurer la chaîne du froid en zone aéroportuaire de Tahiti-Faa'a pénalisait lourdement les possibilités d'exportation de produits frais. Depuis août 1996, le problème s'est réglé avec la mise en service d'équipements frigorifiques.*

nement climatique plus humide (+11°). Réalisées en août 1996, ces chambres froides ont représenté un investissement total de 17 millions CFP.

### Hausse spectaculaire des exportations de thon frais

Il est important de signaler que ces installations ont fortement été sollicitées pendant la période de janvier au mois de mai 1997 avec des exportations de thon frais acheminées par fret aérien s'élevant à 109 tonnes pour une valeur de 55 millions CFP. Pour la même période de 1996, celles-ci émergeaient à 3,5 tonnes pour une valeur de 2,1 millions CFP. Les exportations se sont ainsi accrues de plus de 30 %.

Le montant de nos exportations de fleurs coupées fraîches acheminées sur les marchés extérieurs par voie aérienne émerge quant à lui à 6,2 millions CFP pour les cinq premiers mois de l'année 1997, représentant un poids de 11,5 tonnes.



▲ L'aéroport : un outil pour le tourisme et l'exportation.

◀ Plus de 11 tonnes de fleurs coupées fraîches ont été exportées les cinq premiers mois de cette année.

## Écouler des produits de qualité

DEPUIS le début des années 1980, le Territoire de la Polynésie française au travers du Service de la pêche puis de l'Établissement de valorisation des activités aquacoles et maritimes (EVAAM), a mené une politique de développement de la pêche par la mise en place d'équipements frigorifiques (chambres froides et machines à glace) dans tous les archipels. Les objectifs visés sont, d'une part, d'offrir aux professionnels des installations de base pour leur permettre d'écouler leur produits dans de bonnes conditions et, d'autre part, d'améliorer progressivement la qualité des produits mis en vente. Les investissements se sont intensifiés en 1988 et 1989 avec respectivement 100 millions et 80 millions d'investissements affectés à cette opération. Depuis 1991, l'effort du Gouvernement a été maintenu grâce

notamment à l'utilisation des redevances issues des accords de pêche franco-coréens.

### Promouvoir l'exportation

Il s'agit d'investissements en équipements frigorifiques utilisés directement par les opérateurs concernés par la commercialisation du poisson des thonniers sur le marché de l'île et l'exportation. Ces installations forment un ensemble d'équipements complémentaires gérés par une entité : la société anonyme d'économie mixte du Port de pêche de Papeete composée de la Chambre de commerce, de l'industrie, des services et des métiers (CCISM), du Port autonome de Papeete, et de l'EVAAM. La gestion opérationnelle de ces équipements est confiée à la CCISM.



## Les infrastructures frigorifiques

Le marché d'intérêt territorial, installé sur le port de pêche à Papeete, regroupe actuellement trois installations principales :

- le marché à poissons comprenant une salle de vente de 750 m<sup>2</sup> destinée à la vente à la criée du poisson frais, et six magasins de mareyage comprenant chacun une salle de préparation du poisson et une chambre froide positive de 20 m<sup>3</sup>,
- une machine à glace de 30 tonnes par jour,
- une chambre froide de stockage d'appâts de 100 m<sup>3</sup>

Compte tenu des tonnages de poissons débarqués, des prévisions de volumes à l'export et des normes de qualité des produits exigées pour l'exportation, l'extension du port de pêche s'avère être de plus en plus une nécessité. L'ensemble des travaux est évalué à 986 Millions CFP dont 172 Millions CFP en équipements frigorifiques.



es quatre chambres froides ont été mises en service en août 1996.



ec les équipements frigorifiques installés à l'aéroport de Tahiti-Faa'a, les produits (poisson frais sur uhuta) sont conservés sur place avant d'être embarqués directement dans l'avion.

## Et les archipels ?

Le Territoire mène également un programme d'investissements en équipements frigorifiques destinés aux collectivités (groupements de pêcheurs, communes notamment), afin de leur offrir la possibilité de développer sur place une activité de pêche génératrice d'emplois et de revenus. Ces investissements sont principalement ciblés sur les archipels (Iles-sous-le-vent, Tuamotu, Australes, Marquises). Les demandes sont examinées en considération de critères affectant tout à l'activité exercée, qu'il s'agisse du demandeur de gérer un tel équipement. La capacité à intégrer plusieurs utilisateurs potentiels est également prise en compte. La commune du lieu de l'installation de l'équipement prioritaire est associée au montage financier de l'opération.

### En cours aux ÎSLV

La construction d'un complexe d'avitaillement et de conservation des produits UUROA a démarré en janvier 1997. Basé à Avatoru, le port de pêche de Papeete, il améliorera sensiblement le conditionnement et la conservation des produits destinés à être commercialisés aux Îles sous le Vent à une date à venir qui sera acheminée à Papeete ou sur les marchés d'exportation à l'étranger à la demande d'autre part. Outre les salles de filetage et de vente, il est prévu d'installer deux chambres froides positives de stockage des produits bruts et finis, et une chambre froide négative de stockage des appâts. Le coût de l'investissement s'élève à 60 millions CFP, dont 25 millions CFP d'équipements frigorifiques. Enfin, la gestion de ces équipements implantée sur le domaine de compétence de la Société d'équipement de Tahiti et des Îles (SETIL), est assurée par la CCISM par convention avec Air Tahiti qui assure la manutention des produits.



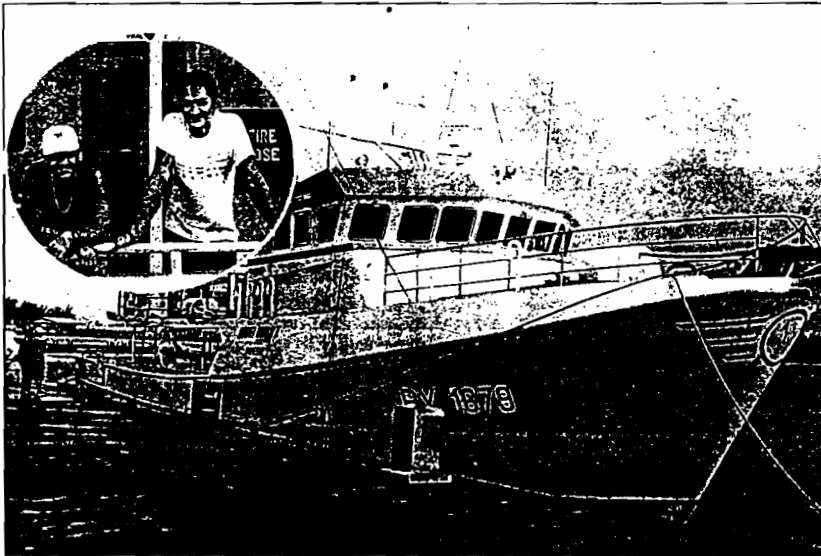
La Dépêche du  
**PORT**



## CLINS D'ŒIL

Depuis la plage Sigogne jusqu'au quai des ferries en passant par le port de pêche et la digue de Motu uta, voici un clin d'œil sur la vie de ceux qui quotidiennement ou occasionnellement fréquentent le port autonome de Papeete.

### THONIER API POUR LA FLOTTILLE POLYNÉSienne



Samedi prochain aura lieu l'inauguration du «Moorea Rava'al II Papeete». Un thonier de plus pour la flottille polynésienne qui ne cesse de se développer. Loulou Tapoto, le capitaine, ainsi que ses 9 membres d'équipage espèrent prendre la mer au début du mois d'août.

### LE «TUHEIAVA PAPEETE»



Le «Tuheiaoa» est arrivé lundi matin au port de pêche avec à son bord 7 tonnes de poisson. Après une semaine passée en mer, Ronald, le capitaine, et les membres d'équipage sont repartis hier matin pour une campagne de 12 jours vers le grand sud.

**Pacifique Aquaculture Services**

# PAS D'ARÊTES DANS LA FILIÈRE EXPORT



La famille Leboucher pêcheurs père en fils débarquaient hier matin près de 13 tonnes de poissons congelés destinés à l'exportation.



Jean-François Virmaux et Madame Leboucher supervisent le déchargement du poisson.

permettront le développement de cette stratégie compétitive vis-à-vis du marché mondial.

Selon Jean-François Virmaux, "il faut augmenter et pérenniser la production, le frein actuel étant de recruter des générations futures de pêcheurs."

Pacifique Aquaculture Services, doté pour l'instant d'une chambre froide, compte investir dans le matériel afin de développer et d'optimiser son activité. Cependant, il reste un effort à faire quant au coût de l'énergie électrique qui à ce jour reste trop élevé, ainsi que dans l'organisation même du travail entre les pêcheurs et les marinyers.



Les germans sont chargés dans un container frigorifique qui partira à destination des îles Samoa début août.

S.L.R.

"Il semblerait que la mode soit à la consommation de poisson congelés".

Jean-François Virmaux, directeur de Pacifique Aquaculture Services développe depuis le début de l'année une stratégie d'exportation. Un secteur en pleine expansion.

Jean-François Virmaux adopte une stratégie export : "le marché international évolue, c'est peut-être dû à un phénomène post cache folle, mais il semblerait que la mode soit à la consommation du poisson congelé". En effet, depuis le mois de janvier, sa société a exporté 420 tonnes de poissons entiers congelés, ce qui représente autant que les trois années précédentes.

Diversifiant ses activités, cette société qui se veut dynamique et à la pointe du progrès, vend également des appâts à la flottille locale ainsi que des filets de thon congelés à bord des thoniers sur les marchés espagnol et californien.

"Il faut gérer au mieux le passage difficile entre la vente au marché local et le développement de l'exportation." La politique de développement de la filière pêche à destination de l'exportation va également dans ce sens. L'augmentation de la flottille lo-

cale grâce à l'arrivée de nouveaux thoniers, la qualité du produit pêché et l'effort des pêcheurs pour des campagnes plus longues et plus régulières sont les conditions essentielles qui

**E**XISTANT depuis 1990, Pacifique Aquaculture Services se divise en deux départements : l'ingénierie aquaculture et pêche, et le négoce des produits de la mer congelés. Depuis le début de l'année 1997,



Les germans congelés, déchargés de la cale frigorifique et chargés dans les caisses et les charreots dans le conteneur.





Édouard Fritch s'entretient avec les nombreuses personnes venues assister à cette inauguration.



Le pasteur Léonard de Mataiea a dit la prière.

## Nouveaux équipements frigorifiques à Mataiea

# FRAIS,

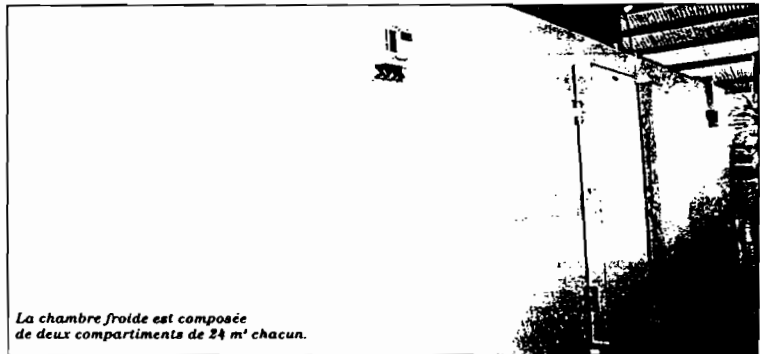
Édouard Fritch, ministre de la Mer et vice-président du Territoire, s'est rendu samedi à la pointe Tehoro de Mataiea pour procéder à l'inauguration d'une chambre froide et d'une machine à glace financées par la coopérative Teva Rava'ai.

marina Tehoro de Mataiea pour inaugurer de nouveaux équipements frigorifiques.

L'abri regroupant ces installations a été construit et financé par la coopérative Teva Rava'ai dont le président est Ronald Ateo. Les équipements, une chambre froide et une machine à glace, se trouvent sur le site de la marina Tehoro au PK 43,9 sur un terrain communal. Une cloison mitoyenne sépare les deux compartiments (24 m<sup>3</sup> cha-

Le ministre de la Mer, Édouard Fritch, le ministre de l'Emploi et de la Formation professionnelle,

Lucette Taero, le maire de Punaauia, Jacques Vii, et le maire de Mataiea, Milou Ebb, se sont rendus samedi à la



La chambre froide est composée de deux compartiments de 24 m<sup>3</sup> chacun.



## LES POISSONS, FRAIS !

cun) de la chambre froide. Ses dimensions extérieures sont de 10 m pour la longueur, 2,60 m pour la largeur et 2,40 m pour la hauteur. Chaque compartiment dispose d'un groupe frigorifique Split avec compresseur semi-hermétique d'une puissance de 4,7 CV et pourra fonctionner indépendamment de l'autre, soit en mode réfrigération (0 à + 2°) soit en mode congélation (-20/25°C).

Les chambres froides sont réalisées en panneaux isothermes sandwichs de 15 cm d'épaisseur. Les panneaux de sol sont renforcés en bois mariné pouvant supporter une charge roulante de 500 kg/m<sup>2</sup>. Les portes isothermes sont pivotantes et d'une épaisseur de 12 cm. Deux rideaux en laine permettent une isolation thermique pendant l'ouverture de la porte. La machine à glace Scotaman de type MF 61 AS per-

met de produire 1 120 kg de glace par jour. Le silo à glace, d'un volume de 8 m<sup>3</sup>, est constitué de panneaux sandwichs de 15 cm.

Les derniers chiffres nous indiquent que le coût de financement des

équipements hors abri est de : 4,7 millions CFP pour la chambre froide et 3,05 millions CFP pour la machine à glace. Des investissements similaires sont envisagés à Hitiaa, Paea et Moorea.

Un cocktail a clôturé l'inauguration de ces équipements importants qui ravissent les pêcheurs de Mataiea

De notre correspondant P.G.



Les ministres et les personnalités ont été conviés à la coupure du ruban inaugural.



Lucette Taero parmi les pêcheurs de Mataiea.





La Dépêche de  
**FENUA**



**Port de pêche**

**JEAN-JACK QUEYRANNE DANS LE THON**



Un lait de coco à la tahitienne attendait le ministre après la visite de "Tahiti Nui Products" dirigée de main de maître par Michel Colombatto.



Les objectifs fixés sont de 11 000 tonnes en 2003.



Le fonctionnement du port de Papeete a été exposé au ministre qui en a reçu le livre-souvenir ainsi que l'affiche de sa rétrospective.



Suivant son programme avec une exactitude étonnante, le secrétaire d'État à l'Outre-mer s'est rendu hier à 17h au Port de pêche de Papeete où lui ont été exposés aussi bien le fonctionnement du port, que les projets futurs visant au développement de ce secteur déterminant pour l'économie de la Polynésie.

L'INDUSTRIE de la pêche, la flotille hauturière et les projets futurs du territoire, n'ont plus de secret pour le secrétaire d'État, Jean-Jack Queyranne. Avec pour guide Pierre Teritehau directeur général de l'EVAAM, il s'est rendu tout d'abord au centre de négoce et aux halles des grossistes, après s'être fait exposer le fonctionnement général du Port de Papeete. Le ministre d'État a découvert aussi l'École de formation et d'apprentissage maritime dont le port est fier et à juste titre. Ce fut également pour le délégué de la République l'opportunité de rencontrer les exportateurs et armateurs, et de s'entretenir avec les professionnels de cette industrie majeure pour l'économie. Ainsi, à "Tahiti Nui Products" Michel Colombatto avait non seulement exposé ses produits finis mais préparé aussi du poisson cru au lait de coco que le ministre apprécia et dont le président raffola puisqu'il en dégusta un second.

Au port, il assista ensuite au chargement en glace d'un thonier et pour conclure en apothéose, découvrit les chantiers navals du Pacifique.

Grâce aux aides publiques depuis cinq ans, la pêche thonière compte aujourd'hui 76 unités actuellement immatriculées en Polynésie. Ce qui représente un coût d'investissement de l'ordre de 5.600 millions CFP. Il faut rappeler que 27 thoniers ont bénéficié de la loi de défiscalisation dont trois seront livrés en septembre 97.

Leur coût total d'investissement s'élève à 2.160 millions CFP et l'apport



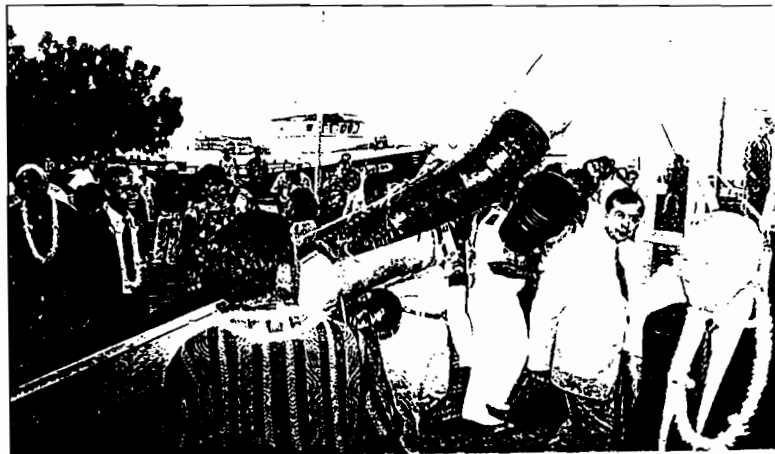
À la criée, on parla chiffres et qualité.

de la défiscalisation est évalué à 700 millions CFP. Côté emploi, et c'est important, on évalue à 150 Polynésiens concernés, et l'on sait que le ratio habituel est de 2 emplois indirects pour un emploi en mer.

Au niveau de la défiscalisation en cours, les dossiers de 16 nouveaux thoniers sont à l'étude et concernent la tranche suivante de 4 thoniers de 25 m ainsi que le programme de 12 tho-

niers de 13 m. La mise en ligne de ces navires permettra la création de 10 emplois nouveaux. Considérée dans son ensemble, la pêche représente près de mille emplois. Quant à la flotte des palangriers, elle a réalisé 340 tonnes en 96 dont 250 tonnes d'export soit 28 %. Les objectifs fixés sont de 11 000 tonnes en 2003 avec 550 tonnes à l'exportation

(C)



## Polynésie : l'effet défiscalisation

**L**E développement de la palangre en Polynésie française, déjà favorisé par la défiscalisation, va s'appuyer sur le fait que le territoire a récemment interdit la senne dans sa zone exclusive. La flotte armée sous pavillon du territoire, en dehors d'une poignée d'unités de pêche fraîche longues d'au moins 12 mètres et d'une multitude de petits palangriers côtiers, comprend d'abord la série des dix palangriers Bougal (dont neuf ont été construits par les chantiers Piriou de Concarneau), unités de pêche fraîche de 16 mètres qui pratiquent des marées hebdomadaires de cinq jours. Le programme initial de Bougal était de 40 unités. L'exploitation des premières a connu des difficultés, puis a pu être relancée par un nouvel armateur.

A cette flotte, il faut ajouter une douzaine de palangriers de 25 mètres congélateurs actuellement opérationnels.

Car le démarrage de la longline remonte à la fin des années 80, quand le Territoire décidait de lancer un plan de développement thonier. En pouvoir de capture, l'ob-

jectif a été atteint. Il avait aussi été prévu de créer des moyens de construction. Des Tahitiens (Polydiesel) créaient les Chantiers navals du Pacifique-sud (CNPS), dans lequel Piriou détenait 35%. Ce chantier d'une quarantaine de salariés avait alors comme perspective la construction de quatorze palangriers de 25 mètres. Les deux premiers ont été construits à Concarneau, les trois suivants à Papeete.

### Bientôt un grand palangrier

Un programme de huit autres 25 mètres avait fait l'objet d'un appel d'offres international. Ce marché a été partagé entre le CNPS et un chantier des îles Fidji et se trouve en cours d'exécution. Les armateurs sont des artisans groupés en armement coopératif. Le CNPS a aussi dans son plan de charge la construction en sous-traitance de Piriou de deux palangriers de 20,70 mètres pour la Nouvelle-Calédonie (*lire ci-dessus*).

La flotte vend sur le marché local, aux États-Unis en pêche fraîche et approvisionne notamment la commu-

nauté japonaise de Hawaï. Les congélateurs de 25 mètres vendent surtout en Europe, livrés par conteneurs frigorifiques. Si dans les eaux côtières, l'effort de pêche est maximal, les zones du large sont loin d'être saturées et justifieraient le développement d'un effort hauturier. Tahiti va d'ailleurs recevoir un grand palangrier, l'Erebus, ex-Labadie, un ancien chalutier de 34 mètres racheté par Piriou et transformé en palangrier congélateur à -60° en 1995. Il avait été affrété par Comasud (filiale d'Intermarché) sur l'océan Indien, jusqu'à la fin du premier semestre de 1997.

Son exploitation étant entravée par des problèmes de logistique, le groupe a mis fin à l'affrètement. Le thonier remonte à Concarneau fin août pour une rapide révision technique, puis rejoindra l'archipel polynésien pour pratiquer le même métier avec un autre affréteur. Cette expérience, par la dimension du navire et la puissance de froid, permettra de répondre aux exigences du marché japonais. Tant en pêche qu'en commercialisation, elle pourrait apporter des éléments de réflexion nouveaux. ■

Jacques LE MEUR



■ DOSSIER ■

# Thon sashimi :

Les Japonais sont boulimiques de thon. Le développement du fret aérien facilite l'accès sur ce marché mythique qui peut rapporter gros.

**R**OUGE comme du bœuf mais précieux comme de la truffe, le thon consommé en sashimi est un met d'exception au Japon. Ces lamelles de poisson cru délicatement tranchées font facilement perdre la tête aux Nippons : quelques grammes de thon rouge ou "maguro" valent facilement 100 francs dans un luxueux restaurant de Ginza, le quartier d'affaires de Tokyo. Rien n'a été négligé pour faire venir la bête dans des délais aussi courts que possible. Trois jours plus tôt, ce fabuleux migrateur fonçait dans le détroit de Gibraltar. Les acheteurs japonais l'ont suivi depuis le début de son périple en Méditerranée. Quelques heures après sa capture, emballé dans un coffre plastifié bourré de glace, il volait vers le Japon. Le lendemain, il débarquait sur le carreau de Tsukiji, l'équivalent de Rungis à Tokyo.

Vénéralisé par les connaisseurs, le thon rouge n'est plus le seul à voyager par les airs. L'engouement créé autour du thon frais sashimi a stimulé le fret aérien sur d'autres espèces. Moins considéré que son cousin du nord, le thon rouge du sud arrive désormais régulièrement d'Australie pour garnir les meilleures tables de la capitale. Le thon obèse ou bigeye en provenance de Malaisie ou d'Équateur est lui aussi très prisé. Deux fois moins



Le marché de Tsukiji est la plaque-tournante du commerce du thon pour le marché japonais. Un marché qui absorbe à lui seul 250 000 tonnes de thon cru par an.

cher, l'albacore vole maintenant vers les supermarchés et les sushi-ya, ces restaurants fréquentés par la classe moyenne. D'autres thonidés tels que l'espadon ou le martin viennent également par avion du Costa Rica ou

d'Afrique de l'ouest. C'est clair, la logistique aérienne pèse de plus en plus lourd dans les importations nipponnes de thon frais.

## 80% de congelé

La maîtrise des techniques de congélation à -60° explique toutefois le boom de la demande au Japon. Les navires congélateurs nippons sillonnent toutes les mers du globe pour remplir leurs cales là où opèrent les flottilles de palangiers et de senneurs. Maintenus à très basse température, les thons pourront garder longtemps leur couleur et leur goût délicat.

Plus de 80% des approvisionnements arrivent congelés et le Japon s'est doté d'importants entrepôts pour stocker en ultra surgélation. Ce qui amène parfois certains bateaux congélateurs à attendre un mois sur les quais de Shimizu, le premier port thonier au Japon, avant d'écouler leur marchandise sous les criées ou dans les usines de transformation. Une fois décongelé, l'albacore ou le bigeye sera vendu dans les magasins comme un produit frais.

Dans les années 1960, toute une partie de la flottille nipponne, spécialisée pour la conserve, s'est dotée de systèmes d'ultra surgélation pour produire du thon sashimi. La Corée et Taiwan, employant des marins à des coûts 5 à 6 fois moindres, ont tôt fait de lui emboîter le pas.

Et avec la restriction des zones de pêche, les armements japonais ont pris de plein fouet la concurrence de leurs voisins. Depuis, les débarquements dans les principaux ports thoniers au Japon sont en déclin et 30% du marché nippon est alimenté par les importations. Les Japonais, qui avaient pris du tiers des captures mondiales de thon, exercent une pression tous azimuts pour satisfaire leur boulimie. De l'Espagne au Honduras en passant par les îles Salomon ou l'Australie, les intérêts nippons sont omniprésents. Des géants comme Mitsubishi ou Maruha ont des filiales tho-

nières dans le monde entier. A défaut de poisson, ces groupes dépendent des cohortes d'agréés qui sélectionneront coûte que coûte le "bon thon" au bon endroit.

L'inquiétude des scientifiques sur l'avenir des ressources thonnières, relayée par la pression des écologistes, sème toutefois une ombre sur ce business florissant. Même si bon nombre de pays asiatiques et méditerranéens échappent à tout contrôle, les recommandations de l'Iccat (1) trouvent un écho favorable auprès des États membres.

## Le poisson le plus cher du monde

Temon, la mesure obligeant les Japonais à enregistrer l'origine des importations de thon rouge dans leur pays. Vendu 500 francs le kg en moyenne au Tsukiji, le "maguro" suscite évidemment bien des convoitises. Le pic record de 69 000 dollars (environ 400 000 francs) a même été atteint en 1992 avec un spécimen de 325 kg. Ce qui a valu au thon rouge, le titre de poisson le plus cher du monde. Avec de tels tarifs, tous les abus, tous les fantasmes sont permis. D'autant que les enchères grippent parfois aussi très haut sur des espèces comme le bigeye.

Inutile de rêver, seule la vraie qualité se paye au prix fort. Les Français, qui s'intéressent depuis quelques années au marché du sashimi, prennent aujourd'hui les moyens d'y arriver. Exemple en Méditerranée, les navires sont plus longs, les bateaux piscines plus nombreux et le travail du thon est de plus en plus soigné : stress minimum pour le poisson, saignée et baignage en eau glacée. Certains envisagent même de développer le thon en tuant le nerf dorsal. Une chirurgie bien précise qui évite la contraction des muscles et donc l'aterra-

**ITECH** DU 1 AU 4 OCTOBRE

**97**

LE SALON DES MATÉRIELS, ÉQUIPEMENTS  
POUR LA FILIÈRE AGRO-INDUSTRIELLE

**LORIENT**

---

**Ils se sont déjà inscrits ...**

- ACEMIA ● ADRIA
- AGA ● AGEMA ● AIR LIQUIDE ● AEMI ● AIR PRODUCTS ●
- ALMA ● ALLIBERT MANUTENTION ● ANGLO BELGIUM CORPORA-
- ANRITSU ● APECITA ● ARCHIMEX ● A.R.E.A ● ARIAL
- ARNEG ● ASSOCIATION DES CAPITAINE DE PÊCHE ● ATE-
- LIERS NORMAND ● ATLANTIC TECHNOLOGY ● BARRIQUAND
- STERIFLOW ● BIRO FRANCE ● BOULANGER ● BOPP ● BRENOT
- BRETAGNE INNOVATION ● BRISSONNEAU ET LOTZ MARINE ●
- BRITEK ● BTB ● CABINET PARKER ● CAPIC ● CAP INFORMATI-
- QUE ● CARBOXYQUE ● CARTONNAGE PAPCART ● CERCLEU-
- ROP ● CEVA ● CHANTIER NAVAL CROISICAIS ● COFACE ●
- COMASEC ● COOPÉRATION MARITIME ● COUÉDIC MADORE
- ÉQUIPEMENT ● CRAEMER ● CRÉTEL JEROME MACHINEFABRIEK
- C.R.M ● CSF INOX ● CUMMINS ● DASSAULT SERCEL MP ●
- DERMA PHARM ● DISTRICT DU PAYS DE LORIENT ● DNG ●
- DOCKS ET ENTREPÔTS MARITIMES DE KEROMAN ● DOMINO
- YOUNG ● EDC ● EDF INDUSTRIE ● EDIXIA ● ÉGRETIER ● ELF
- ANTAR LUBRIFIANTS ● EMBALLAGE TECHNOLOGIES ● EUROPE
- MARINE ELECTRONIQUE ● EQUIPAGRO ● ERESIS ● EURO AIR
- INSTRUMENTS ● FAERCH PLAST ● FERMOD ● FRANCE TELE-
- COM ● FURUNO RADIO OcéAN ● GAINCHE ● GAP FROID CLIM-
- ATISATION ● GIBA GERATEBAU ● GEIGER & KLOTZBUCHER
- GENEGLACÉ ● GIPAC GROUPAMA ● G.L.S. ITALIA ● HEMPEL
- PEINTURES ● HIOT ● HONORÉ LORIENT ● HYDRO ARMOR ●
- HYGIÈNE FRANCE ● ID MER ● IFREMER ● IMAJE ● INDUSTRA-
- DE ● ISOBOX TECHNOLOGIES ● IXOS ● KERDRANVAL ● ● ●

---

ITECH/MER AGRO - 8, bis rue François Truffaut - 56100 LORIENT-FRANCE  
Tél. + 33 (0) 2 97 87 00 13 Fax + 33 (0) 2 97 88 09 41 - E-Mail : itech@azimut.com.fr

■ D O S S I E R ■

# difficile mais juteux

●●●

lion de la chair. « Ceux qui nous accusent de piller la ressource, devraient venir à bord nous voir travailler. La taille de nos bateaux augmente non pour pêcher plus mais pour pêcher mieux », tempête Serge Perez, armateur à Port-Vendres.

Perturbée cette année par la météo, la campagne des Baléares s'est avérée moins productive qu'en 1996. « Mais les recettes sont quasiment identiques », poursuit Serge Perez qui souligne l'intérêt du marché japonais dans un contexte de limitation des prises: « La qualité sashimi permet de valoriser des thons de + 50 kg autour de 30 francs/kg avec parfois des pointes à 60 francs en début de saison lorsque le thon est bien gras. Le métier a changé, à la fois dans les techniques mais également dans la gestion du marché. On négocie davantage les contrats avec les Espagnols, notamment en congelé. » De fait, l'Espagne joue le rôle de plaque tournante dans la filière d'exportation vers le Japon. Témoignage, ces congélateurs nippons qui stationnent à Cartagène pour capter rapidement un maximum de prises. Certains mareyeurs espagnols investissent désormais dans de grandes cages pour engraisser les thons et les vendre hors saison.

## Opportunité pour les bateaux français

Du côté français, on s'organise aussi pour exporter directement vers le marché nippon. A Sète, le mareyeur Jean Raymond Azais a investi 3 millions de francs dans une unité de transformation pour valoriser les découpes de thon, notamment les « ventrèches ». Cette partie noble du thon, qui représente 8 à 12% du poids total de la bête, se négocie entre 200 et 400 francs le kilo, voire plus. Sou-

mis aux critères de qualité des acheteurs nippons, le débouché du frais reste toutefois très aléatoire. « En congelé, les exigences sont moins strictes et les prix contractés sont définitifs », note Dominique Vincent, bras droit de JR Azais.

Au Grau-du-Roi, la Sogama a construit en juin 1996 un outil de 5 millions pour traiter le thon en priorité pour le marché asiatique. Cette entreprise est pour l'instant la seule en France métropolitaine à congeler du thon en très basse température. Denis Palanque, l'un des responsables de Sogama, précise en souriant: « Pour la logistique, je garde le secret. »

Normal, les longiniers français qui traquent outre-mer le gros poisson pour le marché sashimi, sont confrontés aussi à ce casse-tête. Comment acheminer les thons jusqu'à l'Archipel nippon? L'expérience de l'armement Viking dans ce domaine est riche d'enseignements. « Le classement des prises selon la couleur de chair, le taux de graisse ou les lignes de sang n'est pas une loterie. C'est la logistique qui pose problème, explique Pascal Lacroix, directeur de Viking. Faute de ligne aérienne directe entre La Réunion et le Japon, nous avons arrêté d'expédier de l'espadon et du bigeye frais vers les criées nippones. Formés par des « agrégateurs » japonais, on avait pourtant décroché des prix records. A la palangre, on pêche à 500 mètres de profondeur des poissons plus gras et donc plus chers. » D'où l'intérêt de maintenir le cap sur ce marché juteux: là où la logistique peut suivre. L'armement navrais a investi récemment en Afrique de l'ouest. Trois palangriers sont maintenant basés à Abidjan pour traquer l'espadon et le bigeye.

« Attention, prévient Pascal Lacroix, le Japon est un débouché parmi les autres. Valorisons, certes, mais ne nous laissons pas sur un prix exceptionnel qui s'appliquera sur 20% des

prises. » Après plusieurs heures de vol, la chair très grasse du thon obèse peut en effet tourner et sa couleur change.

« On regarde donc en France avant de réexporter le "top" sur le Japon. Le reste est vendu en Europe où il existe aussi un marché du sashimi, moins draconien sur la qualité. » Dernier point, le prix du transport: « Il faut un minimum de volume pour rentabiliser le fret aérien. Un tiers du prix du poisson, c'est le transport et les frais annexes. Pour être un bon acheteur de logistique, il faut soi-même être un gros acheteur de thon. La moitié de la production traitée par Viking est achetée à l'extérieur, notamment en Sicile et à Sète. »

Autre expérience, celle de la Sapmer qui exploite depuis 18 mois son palangrier-congélateur à La Réunion. Objectif: pêcher du bigeye, de l'espadon et du marlin à 100% pour le marché japonais. « On congèle à - 50° un poisson qui obéit au même processus de qualité que le frais », précise Jacques Dezeustre, l'un des responsables de la Sapmer. Pas question toutefois de s'aventurer seul dans l'aventure car la logistique en congelé exige aussi une bonne synchronisation. « Nous avons un contrat avec Marubeni qui effectue le transport. Notre bateau, le "Sapmer", fixe ses dates de transfert en mer. Jusqu'à présent, pas de mauvaise surprise, le congélateur japonais a toujours été au rendez-vous. »

Pas de prix fixes non plus, ceux-ci dépendent de l'espèce, de la taille, de la saison et du lieu de pêche. Mais la fourchette oscille entre 25 et 75 francs le kg rémunérateur donc, mais difficile aussi: « Il faut vraiment rentrer dans le système de fonctionnement japonais. C'est long, fastidieux parfois, mais n'oublions pas que chaque pièce est expertisée à l'arrivée », conclut Jacques Dezeustre.

Bilan des courses, faire du thon sashimi exige un savant mélange de com-

pétences: bon pêcheur, bon investisseur, bon vendeur, bon acheteur... Bon partout en somme.

Bruno VAUDOUR

(1) Comité international pour la préservation des thonidés

## Marché japonais: les chiffres

► Consommation totale: plus d'un million de tonnes (30% des captures mondiales). La consommation de thon cru est estimée à quelque 250 000 tonnes

► Captures nippones: environ 700 000 tonnes  
Part respective des différentes espèces (sur 341 000 tonnes débarquées dans les 50 principaux ports du Japon):

- thon rouge: 5%
- germon: 14,8%
- thon obèse: 11,7%
- albacore: 7,5%
- listao: 61%

► Importations totales (frais et congelé): 326 000 tonnes en 1996: part respective des différentes espèces:

- thon rouge: 4%
- germon: 0,8%
- thon obèse: 38%
- albacore: 41,6%
- listao: 15,6%

► Principaux fournisseurs Taiwan (95 600 tonnes) et Corée (44 700 tonnes).

► France: selon les statistiques douanières, les exportations françaises de thon frais ont atteint 3 871 tonnes en 1996 dont 430 tonnes vers le Japon (prix moyens: 63 F/kg) et 2 975 tonnes vers l'Espagne. Beaucoup de thons rouges à destination du Japon transitent en effet par les mareyeurs espagnols

## Ressource: l'aquaculture est-elle la solution?

EN grand danger selon certains scientifiques, le thon rouge subit une forte pression de pêche. Les Japonais sont les premiers concernés. Gros consommateurs, ils « étaient » également gros pêcheurs. Mais le Japon a vu fondre littéralement ses captures de thon rouge. En 1960, les Nippons débarquaient plus de 60 000 tonnes dans leurs ports. Aujourd'hui, ils pêchent à peine 20 000 tonnes. La flambée des cours du « maguro » entre 1970 et 1990 va signer le démarrage de projets aquacoles dans l'Archipel mais aussi au Canada et en Australie.

Les Japonais engagent alors de gros moyens pour contrôler la reproduction. A partir de leurs stocks de géniteurs, ils peuvent désormais « fabriquer » des alevins. Le groupe Maruha, l'un des géants de l'industrie du poisson, arrive à produire en trois ans un thon de 30 kg à partir de l'œuf. Les Australiens de leur côté font grossir du thon rouge capturé par les navires côtiers. A Port Lincoln, une vingtaine de fermes produisent maintenant quelque

2 300 tonnes. Les expériences et les projets se multiplient aux États-Unis, en Espagne, en Croatie, au Mexique...

Les spécialistes considèrent que l'élevage de thon rouge passe aujourd'hui du stade de la recherche à celui du développement. Pour François Doumenge, du musée océanographique de Monaco, le choix du site est déterminant. Selon lui, les atouts du Pacifique central semble offrir le meilleur potentiel pour une aquaculture à grande échelle. En attendant, l'animal semble moins docile que les saumons. A 10 cm, il est parait-il cannibale. Adulte, il a besoin d'espace et donc de grandes cages. Difficile de dire si l'on verra un boom du thon d'élevage dans les dix prochaines années. Australiens et Espagnols expédient par avion du thon d'élevage vers le Japon. Avec un certain succès, semble-t-il. En revanche, Maruha a stoppé ses activités d'élevage à Okinawa. Faute de rentabilité. Le groupe nippon considère en effet que le thon rouge met trop de temps pour atteindre sa taille commercialisable.

## Au Tsukiji, on tranche le thon

TROIS heures du matin au marché de gros de Tokyo, les premiers camions frigorifiques arrivent en provenance de Shizuoka ou de l'aéroport de Narita. Albacore des Seychelles, thon rouge de Grèce, bigeye d'Equateur, espadon du Costa Rica... plus de 200 tonnes de thonidés débarquent chaque jour dans cette fourmilière où travaillent 60 000 personnes. Cinq heures, les premiers grossistes et revendeurs enjambent les thons alignés comme à la parade. A la lueur de leurs torches, ils palpent du bout des doigts la chair collante prélevée sur la queue ou le dos de l'animal, notant scrupuleusement son origine, sa couleur et le résultat des tests.

Tout démarre à six heures au son des clochettes agitées par les meneurs d'enchères. Attroupement autour des lots, codage précis des signes de la main, un torrent de transactions coulé d'un seul coup. En quelques secondes, les thons changent de propriétaires et les meilleurs commissaires peuvent vendre jusqu'à 200 pièces à l'heure. Ce jour là, la fourchette de prix oscillait entre 30 000 et

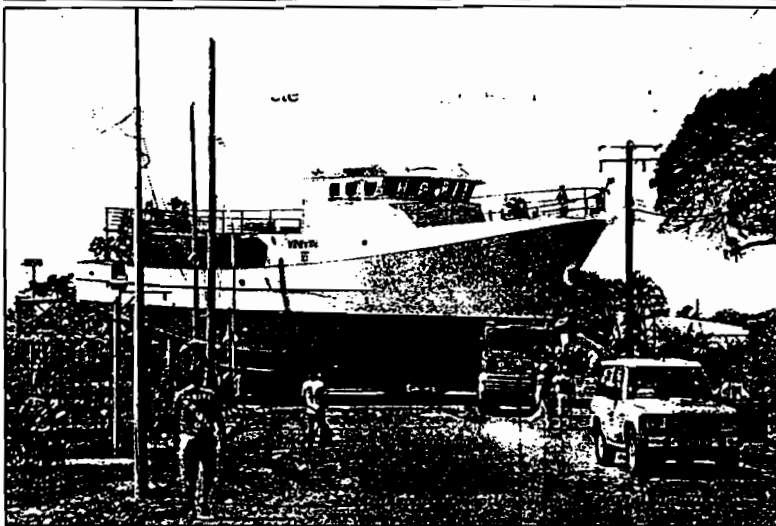
60 000 francs le thon... La valeur d'une pièce dépend de nombreux critères. Les Nippons apprécient la couleur foncée de la chair et son aspect presque huileux. Les conditions de stockage interviennent également. Le thon décongelé offre le meilleur de lui-même après plusieurs jours passés à 0°. Pour le frais, certains connaisseurs considèrent qu'il faut attendre dix jours à cette même température.

Neuf heures, pause casse-croûte pour les uns; d'autres ont pris le relais pour amener les thons dans le box des grossistes. Les charlots chargés à bloc foncent dans les allées étroites. C'est l'heure de trancher le thon. On affûte les sabres, les soies à ruban commencent à chanter. A l'image d'un Charolais, la carcasse du poisson répond à une découpe bien précise. La plupart des grossistes sont spécialisés sur un ou plusieurs quartiers. Les deux longues dorsales (akami) sont moins grasses et donc moins cotées.

En revanche, le ventre (otoro) est un produit de luxe et les Japonais sont prêts à toutes les folies pour déguster la partie la plus proche de la tête (otoko).



La Dépêche du  
**FENUA**



Convoi exceptionnel du "Vini Vini VI" hier à Fare Ute

## THONIER MILLE-PATTES À BON PORT

Hier à midi, l'équipe du Chantier naval du Pacifique Sud, sous l'œil attentif de son PDG Christian Perez, a organisé le transport de son thonier le "Vini Vini VI" jusqu'à la cale de halage du Port autonome de Papeete.



**V**U les dimensions importantes du thonier (9 mètres de haut, 25 mètres de long, 7 mètres de large, 170 tonnes), il a fallu aller la compétence de tous les services afin de rendre possible ce transport.

Les services d'intervention de l'EDT et de l'OFT étaient chargés

Il n'a fallu que quelques heures, sous la chaleur écrasante de Papeete, au personnel du CNPS et du Port autonome, tous particulièrement efficaces, pour coavoyer le thonier "Vini Vini VI" jusqu'à la cale de halage.

Suivant le vœu de l'armateur, Francis Ching, la mise à l'eau se fera mardi, le 26 août à 9 heures sans cérémonie particulière.

StR



Les services d'intervention de l'EDT étaient chargés de décabler les lignes-pénantes et de couper le courant durant le transport du thonier



Christian Perez à côté de Francis Ching, armateur du thonier

### "Vini Vini" VI, et de trois

**C**ONSTRUIT sur des fonds européens dans le cadre du programme de développement de la pêche semi-industrielle, le "Vini Vini VI", thonier de 26 mètres construit par le Chantier naval du Pacifique Sud sera livré à son armateur dans les prochains jours. Il fait partie

d'une série de 8 thoniers : 5 pour Fidji et 3 pour le CNPS de Tahiti.

Le "Tehoro" livré en mars fut le premier de ces thoniers. Il a été construit par le CNP "Mauiatani" fut le second, le "Vini" est le troisième.





La Dépêche du  
**PORT**



À la cale de halage de Fare Ute

## UN THONIER DE PLUS POUR LA FLOTTILLE

Hier matin à 9 heures se déroulait la mise à l'eau du thonier "Vini Vini VI" du CNPF.

À la demande de son armateur, Francis Ching, le baptême et la cérémonie d'inauguration auront lieu à la fin du mois de septembre.

Il y avait nombreux hier au Port autonome de Papeete afin d'assister à la mise à l'eau du thonier de 25 mètres sorti tout droit du Chantier naval du Pacifique Sud (CNPF). Francis Ching, son armateur tenait particulièrement à ce que la mise à l'eau soit faite avant 11 heures, pour des raisons croyances et de superstitions.

Christian Perez, Warren Ellacott ainsi que l'équipe complète du chantier naval procédaient à la mise à l'eau en vérifiant l'étanchéité de la coque.

Edouard Fritch, ministre de la Mer et des côtes de Pierre A Teritehau, di-

recteur de l'EVAAM, Patrick Bonnetie, directeur du Port autonome de Papeete et bien d'autres personnalités étaient également présentes.

Construit sur des fonds européens dans le cadre du programme de développement de la pêche semi-industrielle, le "Vini Vini VI", fait partie d'une série de 8 thoniers : 5 pour Fidji, 3 pour le CNPS à Tahiti.

Quatre thoniers sont encore prévus, le CNPS attend la confirmation officielle de la direction générale des impôts, le marché devant être signé au mois d'octobre.



La famille Ching aux côtés de Christian Perez et des autorités politiques du territoire.

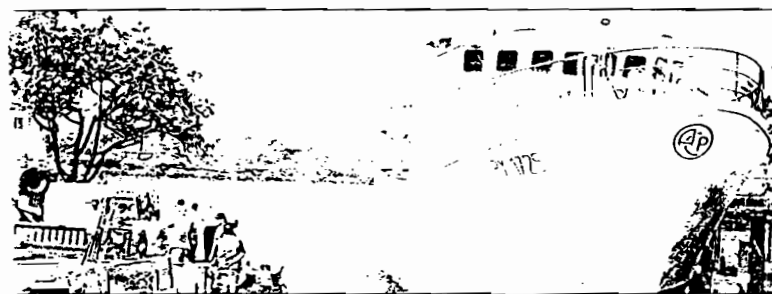


l'équipe du CNPS au complet.

### Caractéristiques du thonier le "Vini Vini VI"

Longueur 24,80 m  
Largeur 7,40 m  
Creux 3,96 m  
Poids 170 t  
1 cale frigorifique de congélation à - 25° C (100 m<sup>3</sup>) pour 80 tonnes de poisson  
4 viviers pour la pêche fraîche + 2° C (24 m<sup>3</sup>) pour 8 tonnes de poisson  
1 tunnel de congélation à - 35° C (20 m<sup>3</sup>) pour 4 tonnes de poisson  
Combustible gas-oil

(2 mois d'autonomie)  
Désalinisation eau de mer/eau douce 2000 l/j  
Machine à glace en paillote 1.500 kg/j  
Moteur Wärtsila Diesel puissance 450 CV  
Groupes électrogènes 2x105 KVA  
Équipage 12 hommes  
Vitesse 10 nds  
Équipement de pêche "long-line" (3000 homecons/jour) 2x80 km  
Prix 185 500 000 F CFP



"Vini Vini VI" prêt pour la mise à l'eau



Edouard Fritch et Christian Perez, discussion sur un thonier.



Francis Ching et sa petite famille.