Valorisation des produits de la pêche lagonaire dans la zone Voh-Koné-Pouembout, Nouvelle-Calédonie

MEMOIRE EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME D'INGENIEUR DE SPECIALISATION EN AGRONOMIE TROPICALE, OPTION ECODEV

Arnaud Bonmarchand

Jean-Michel Sourisseau, IAC

Frédéric Lançon, CIRAD

06/01/2010

Valorisation des produits de la pêche lagonaire dans la zone Voh-Koné-Pouembout, Nouvelle-Calédonie

MEMOIRE PRESENTE PAR ARNAUD BONMARCHAND EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME D'INGENIEUR DE SPECIALISATION EN AGRONOMIE TROPICALE, OPTION ECODEV

Membres du jury :

Frédéric Lançon, CIRAD
Betty Wampfler, IRC & CIRAD
Jean-François Bélière CIRAD

06/01/2010

RESUME

L'analyse des filières de valorisation des produits de la zone lagonaire de Voh-Koné-Pouembout (VKP) fait partie d'un projet de recherche intitulé Cogeron : Organiser la cogestion des récifs et lagons à forte valeur patrimoniale en Nouvelle-Calédonie.

VKP subie actuellement un fort développement économique provoqué par la création d'une usine de traitement de nickel. Cette zone va voir sa population considérablement augmenter ayant entre autres pour conséquence une forte augmentation de la demande en produits lagonaires.

Le but de cette étude est de comprendre le fonctionnement actuel des systèmes de commercialisation afin de pouvoir mieux anticiper les changements à venir.

Les quatre principaux produits commercialisés ont été traités, à savoir les poissons lagonaires, les crabes de palétuvier, les trocas et les bêches de mer. Ces deux premiers produits en plus d'être des ressources vivrières pour la population sont commercialisés à un niveau local et à l'échelle du territoire. Les trocas et bêches de mer sont quant à eux uniquement destinés à l'exportation.

Le marché local se fait uniquement par vente directe selon différents modes, par commande, par le porte à porte ou au marché. 33 tonnes de poissons lagonaires et 35 tonnes de crabes de palétuviers sont ainsi commercialisées.

Le marché territorial passe quant à lui par des intermédiaires appelés colporteurs qui achètent les produits localement et les revendent dans le « Grand Nouméa », lieu où réside les deux tiers de la population calédonienne.

Avec l'arrivée de nouveaux habitants, la production locale actuelle ne sera pas capable de faire face à la demande. Il faut maintenant envisager de nouveaux modes de commercialisation et d'approvisionnement pour répondre à cette nouvelle demande.

MOTS CLES : Pêche lagonaire, filières, commercialisation, poissons, crabes de palétuviers, holothuries, trocas, Nouvelle-Calédonie.

ABSTRACT

This study take part in a project named COGERON: Organize co-management of reefs and lagoons in New Caledonia.

This area of study, Voh-Koné-Pouembout (VKP) knows actually a strong economic development due to the setting up of a nickel plant. The population of this area will increase a lot leading an increase of the demand of reef products.

The aim of this study is to understand the actual functioning of commercialization systems in order to better anticipate the future changes.

The four main products commercialized were studied, they are, reef fishes, mangrove crabs, trocas and holothurians. Those two first, in addition to be subsistence products for the fishermen and their families are sold at a local and a territorial scale. Regarding trocas and holothurians, they are designed for exportation.

The local market is only done by direct sales according to different method, by commission, by door-to-door or at the market. 33 tons of reef fishes and 35 tons of mangrove crabs are sales with this way.

The territorial market, go through intermediaries named colporteurs. They buy the products locally and sale them in the "Grand Nouméa", where live two third of the Caledonian population.

With the coming of new inhabitants, actual local production won't be able to face the demand. Now, it is necessary to plan new ways of commercialization and supply to respond to this new demand.

KEY WORDS: Lagoon fishing, commercialization field, reef fishes, mangrove crabs, holothurians, trocas, New-Caledonia

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier tout particulièrement Jean-Michel Sourisseau, mon maître de stage, responsable de l'axe 3 de l'Institut Agronomique néo-Calédonien, pour son encadrement tout au long de mon stage. Je remercie aussi toute l'équipe du Centre de Recherche Nord de Pouembout de m'avoir permis de travailler avec eux dans la joie et la bonne humeur.

Cette étude n'aurait pas été possible sans le soutien de la province Nord et de son service des pêches et de l'aquaculture dans lequel je tiens à remercier Nathaniel Cornuet.

Je remercie toute les membres de l'équipe du projet Cogeron pour leur collaboration dans l'avancée de cette étude et avec qui j'ai pu avoir des échanges enrichissants.

Enfin je tiens à remercier chaleureusement les pêcheurs de VKP qui m'ont ouvert leurs portes me permettant de réaliser cette étude mais surtout de découvrir un milieu passionnant.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION **3**

1 CONTEXTE ET ENJEUX **5**

1.1 LE DEVELOPPEMENT DE LA NOUVELLE-CALEDONIE 5
1.1.1 La Nouvelle-Calédonie, généralités *5*
1.1.2 Les Accords de Matignon *6*
1.1.3 Voh-Koné-Pouembout et le rééquilibrage économique *6*
1.2 LE PROJET COGERON 10
1.2.1 Justifications du projet de recherche *10*
1.2.2 Etat des questions sur le domaine, actions passées, cadre actuel de la demande *10*
1.2.3 Objectif général et questions de recherche traitées *11*
1.2.4 Positionnement de l'analyse des filières dans le projet COGERON *13*
1.3 PROBLEMATIQUE 13

2 METHODOLOGIE **15**

2.1 ELABORATION DES OUTILS D'ENQUETE 15
2.1.1 Produits de la mer retenus *15*
2.1.2 Choix de l'échantillon *16*
2.1.3 Acteurs enquêtés *19*
2.1.4 Déroulement des enquêtes *20*

3 LA PECHE LAGONAIRE : UNE ACTIVITE POLYMORPHE **21**

3.1 UNE ZONE AUX MULTIPLES RESSOURCES 21
3.1.1 Les poissons lagonaires *21*
3.1.2 les crabes de palétuviers *23*
3.1.3 Les trocas *24*
3.1.4 Les Holothuries ou bêches de mer *25*
3.2 DES STRATEGIES DE VALORISATION DES PRODUITS DIFFERENTES 26
3.2.1 Modes de valorisation des produits de la pêche *26*
3.2.2 Une approche différente de la pêche en fonction des ménages *29*

4 LES FILIERES HALIEUTIQUES DES PRODUITS DE VKP **35**

4.1 LE MARCHE LOCAL 37
4.1.1 La demande locale *37*
4.1.2 Organisation pour répondre à la demande locale *38*
4.2 LA MARCHE TERRITORIAL 41
4.2.1 Demande territoriale *41*
4.2.2 Organisation pour répondre à la demande territoriale *41*
4.3 COORDINATION ENTRE LES ACTEURS DES FILIERES 46
4.3.1 Les relations producteurs-colporteurs *46*
4.3.2 Les relations producteurs-particuliers *47*
4.4 COMPARAISON DES MODES DE COMMERCIALISATION 48
4.5 LE MARCHE INTERNATIONAL 50
4.5.1 Demande extérieure *50*
4.5.2 Réponse à la demande extérieure *50*

5 EFFET DE LA FILIERE ET PERSPECTIVE 53

5.1 ANALYSE FINANCIERE DES FILIERES DES POISSONS LAGONAIRES 53
5.1.1 Filière locale 53
5.1.2 Filière territoriale 54
5.2 ANALYSE PROSPECTIVE ET EVOLUTION DU MARCHE LOCAL DE POISSONS LAGONAIRES 57
5.2.1 Scénario 1 : Conservation du système de commercialisation actuel 57
5.2.2 Scénario 2 : Professionnalisation des pêcheurs et des circuits 59
5.2.3 La pression sur la ressource 60
5.2.4 Scénario 3 : Couverture de la demande par une offre extérieure 61

CONCLUSION 63

BIBLIOGRAPHIE 65

TABLE DES ANNEXES 69

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Figure 1 : localisation de la Nouvelle-Calédonie 5
Figure 2 : localisation de la zone VKP en Nouvelle-Calédonie 7
Figure 3 : Massif du Koniambo 8
Figure 4: La zone VKP, les villages et les tribus enquêtés 17
Figure 5 : Proportion des différents groupes de poissons pêchés 23
Figure 6 : Répartition des modes de valorisation de différents produits lagonaires 26
Figure 7: Répartition des ventes de poissons lagonaires 35
Figure 8 : Répartition des ventes des crabes de palétuvier 36
Figure 9 : Flux locaux des poissons lagonaires 40
Figure 10 : Flux locaux des crabes de palétuviers 40
Figure 11 : Schéma de la filière des poissons lagonaires pêchés à VKP 44
Figure 12 : Schéma de la filière des crabes de palétuviers pêchés à VKP 45
Figure 13 : Comparaison des prix de vente des producteurs en fonction de la destination des produits 48
Figure 14 : Schéma des filières bêche de mer et trocas 52
Figure 15 : Répartition du chiffre d'affaire du marché des poissons lagonaires de VKP 53
Figure 16 : valeur du marché local de poissons lagonaires 54
Figure 17 : valeur du marché territorial des poissons lagonaires de VKP 54
Figure 18 : Ventilation des coûts des colporteurs (moyenne des différents cas rencontrés) 55
Figure 19 : construction du prix de vente des produits sur le marché de Nouméa (moyenne des différents cas rencontrés) 56
Figure 20 : Estimation de l'évolution de la demande en poissons lagonaires 58
Figure 21 : Représentation spatiale de la pression de pêche (en t/km²/an) en 2007 dans la zone d'étude 60
Figure 22 : Estimation de la production et du chiffre d'affaire des poissons lagonaires 61

INTRODUCTION

Le projet de recherche « Cogeron : Organiser la cogestion des récifs et lagons à forte valeur patrimoniale en Nouvelle-Calédonie » consiste en une opération de recherche-action visant à étoffer un diagnostic des enjeux autour du lagon de la zone Voh-Koné-Pouembout et à expérimenter une démarche participative de cogestion de cet ensemble par les usagers et la province Nord. Cette zone à été choisie par le projet car elle est soumise à un développement économique et humain important dû à la création d'une usine pyrométallurgique de transformation de nickel sur la commune de Voh.

De nombreuses études ont déjà été réalisées afin de parfaire la connaissance de la zone et de ses usages (étude sur la pêche plaisancière, sur les enjeux de gestion des ressources, suivis des ressources,…). En ce qui concerne la commercialisation des produits lagonaires pêchés dans cette zone des lacunes subsistaient, notamment les quantités commercialisées par les pêcheurs non professionnels, ainsi que les relations entre les différents acteurs de la commercialisation.

Cette étude vise à combler ces lacunes et à faire un état des lieux du fonctionnement des systèmes de commercialisation actuels des produits les plus vendus, c'est-à-dire les poissons lagonaires, les crabes de palétuviers, les trocas et les holothuries.

La méthode choisie pour réaliser cette analyse est d'appréhender la commercialisation par l'amont de la filière, c'est-à-dire les pêcheurs. Ce sont les acteurs clés du système de production/commercialisation des produits lagonaires. Les autres acteurs de la commercialisation ont été identifiés à partir des producteurs, puis rencontrés.

Pour mettre en œuvre cette opération, le projet Cogeron, par le biais de l'Institut Agronomique néo-Calédonien (IAC) a missionné un stagiaire en master 2 de l'Institut des Régions Chaudes – Montpellier Supagro pendant une durée de six mois, de juin à novembre 2009. Il avait en charge la réalisation des enquêtes auprès des différents acteurs de la commercialisation, leur analyse et la rédaction de ce mémoire. Il a été appuyé tout au long de ce travail par le responsable de l'axe 3 « ruralité et politiques publiques » de l'IAC ainsi que par le chef du projet, ingénieur de recherche à l'Institut de Recherche pour le Développement (IRD).

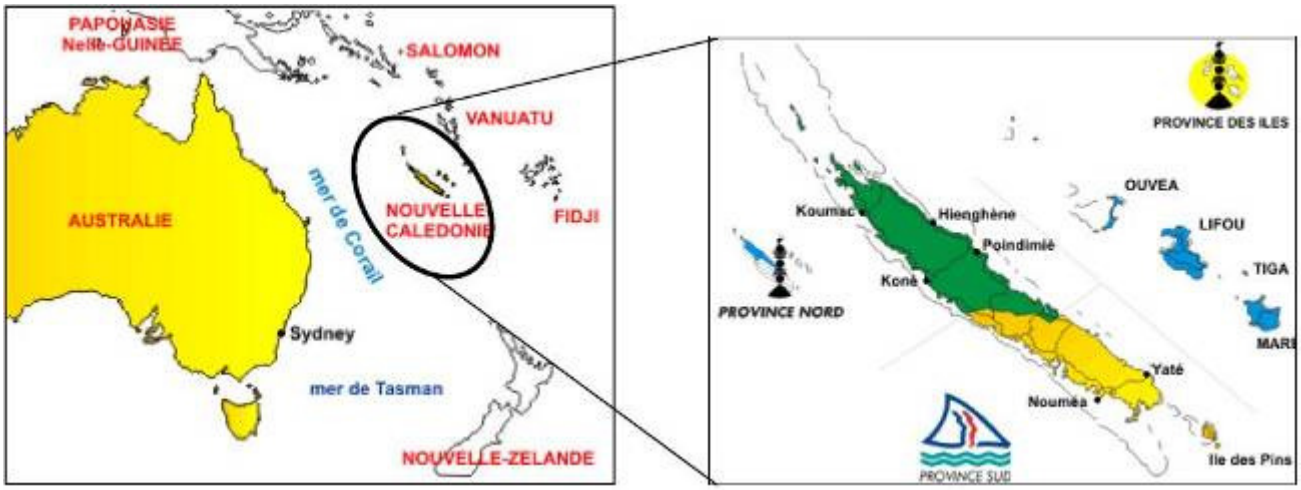
1 CONTEXTE ET ENJEUX

1.1 LE DEVELOPPEMENT DE LA NOUVELLE-CALEDONIE

1.1.1 La Nouvelle-Calédonie, généralités

Située dans l'océan Pacifique, la Nouvelle-Calédonie fait partie de la Mélanésie. La Nouvelle-Calédonie est le quatrième archipel du Pacifique sud par sa superficie (18 600 km²). Elle est composée d'îles de surface variable : la Grande Terre, l'Ile des Pins, les Béleps, les Iles Loyauté et enfin les autres îles ou archipels inhabités (Hunter et Matthew, Walpole et les Chesterfield). Sa population est d'environ 260 000 habitants. Nouméa, la capitale, compte à elle seule près de 100 000 habitants (INSEE-ISEE, 2009). La Nouvelle-Calédonie est depuis 2003 une Collectivité d'Outre-mer (C.O.M.) à statut particulier[1] divisée administrativement en trois provinces : Sud, Nord, et Iles Loyauté. Les Provinces disposent d'une compétence dans les domaines de l'aménagement du territoire et du développement économique notamment.

Figure 1 : localisation de la Nouvelle-Calédonie



L'histoire institutionnelle de la Nouvelle-Calédonie est particulièrement complexe, l'île ayant connu une multitude de statuts différents. Colonie française de 1853 à 1946, elle sera ensuite Territoire d'outre-mer de 1946 à 1999 et enfin une Collectivité sui generis d'Outre-mer spécifiquement régie par le titre XIII de la Constitution française. De plus, dans les années 1980, les statuts d'autonomie interne se sont succédés pour essayer de faire face à la revendication indépendantiste croissante puis aux Événements: statut Lemoine de 1984, statut Fabius-Pisani de 1985, statuts Pons I et II respectivement en 1986 puis 1988, enfin le statut de l'Accord de Matignon puis celui de Nouméa.

[1] L'outre-mer français a été réorganisé par la révision constitutionnelle du 28 mars 2003 et la loi de programme pour l'outre-mer du 21 juillet 2003. Ancien Territoire d'Outre-Mer, la Nouvelle-Calédonie dispose d'institutions spécifiques. Elle n'entre pas dans la nouvelle catégorie des collectivités d'outre-mer établies par la réforme constitutionnelle de mars 2003. Cependant, un statut provisoire a été défini en 1999 en attendant qu'elle se détermine entre l'indépendance et un gouvernement autonome (à partir de 2014).

1.1.2 Les Accords de Matignon

Les « Accords de Matignon » ont mis un terme aux conflits qui ont bouleversé la Nouvelle-Calédonie dans les années 1980 et ont été le début d'une nouvelle démarche de développement pour résoudre les grandes problématiques du territoire, qu'elles soient économiques, politiques et culturelles.

Les Accords de Matignon ont été signés en 1988 par l'Etat, le Rassemblement pour la Calédonie dans la République (ou R.P.C.R) et le Front de Libération Nationale Kanak et Socialiste (F.L.N.K.S). Le but de ces « Accords » était de mettre à profit l'exercice des responsabilités publiques locales par les Kanak, développer et diversifier l'économie et aménager plus harmonieusement le territoire de la Nouvelle-Calédonie. Les « Accords » mis en œuvre de 1988 à 1998, jusqu'à « l'Accord de Nouméa », permettaient pour chaque antagoniste, les non-indépendantistes et les indépendantistes, de faire valoir leurs intérêts notamment s'y préparer et convaincre les Calédoniens sur la solution institutionnelle nécessaire afin de garantir la paix et la sécurité et ainsi comprendre les causes qui ont été à l'origine des revendications des « évènements de 1984 ».

Les textes des « Accords de Matignon » prévenaient et mettaient en pratique le développement du Nord du Territoire avec la construction de la « Route Transversale », la Koné-Tiwaka[2]. Cette première ouverture favorise l'accessibilité à la Côte-Est et à la Côte-Ouest. Ainsi que la création d'une Agence de Développement de la Culture Kanak (ADCK). Elle décrivait également la future organisation institutionnelle, qu'est la provincialisation, partageant les compétences et les pouvoirs de chaque antagoniste sur le territoire de la Nouvelle-Calédonie. La provincialisation se définit avec la structuration du territoire en trois Provinces[3] : Un Congrès réunit les trois grandes assemblées provinciales, tout en limitant les compétences de l'Etat, qu'aux pouvoirs régaliens, y compris le droit du travail, l'enseignement au second degré et supérieur, le Territoire au budget, à la fiscalité et aux travaux d'intérêt territorial, les provinces étant compétentes pour tout le reste.

Au cours de ces « Accords », des contrats de développement ont été mis en place entre l'Etat et les Provinces, ainsi que le Territoire pour enclencher le processus de «rééquilibrage»

1.1.3 Voh-Koné-Pouembout et le rééquilibrage économique

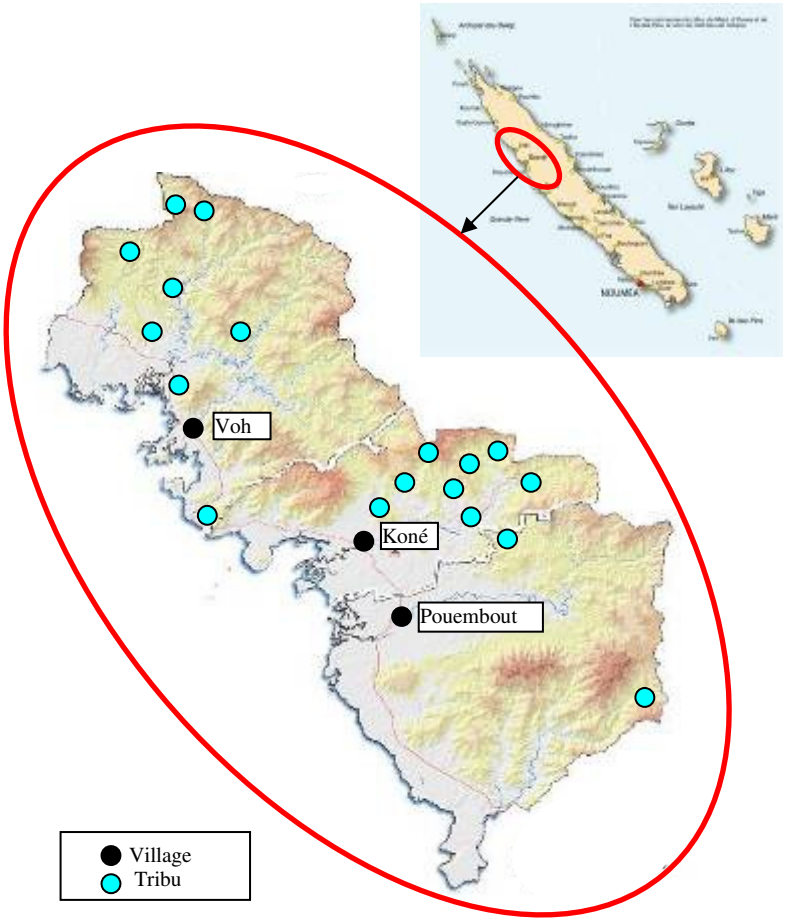
La zone géographique, qui délimite notre cadre d'étude, est couramment appelée "zone Voh-Koné-Pouembout" (VKP) des noms des trois principaux villages qu'elle englobe. Elle a une superficie de 3 266 km² dont 1 900 km² pour la partie terrestre et côtière (en incluant les zones de mangroves) et de 1 366 km² pour la partie marine.

Les communes sont composées de tribus (population uniquement kanak) et de village (population d'origines diverses). D'après le dernier recensement (INSEE-ISEE, 2009) la zone comporte 9685 habitants.

[2] Route provinciale qui relie les communes de Koné et de Poindimié, qui traverse la chaîne centrale du territoire, reliant la Côte Ouest et Est de la Grande Terre.

[3] La Province des Iles Loyautés, la Province Sud et la Province Nord.

Figure 2 : localisation de la zone VKP en Nouvelle-Calédonie[4]



1.1.3.1 Le projet Koniambo et le développement économique attendu

1.1.3.1.1 Le massif de Koniambo

Le massif du Koniambo, situé sur les communes de Koné et de Voh, est une réserve en nickel parmi les plus importantes au monde. Il est long d'environ 20 km sur 6 à 10 de large et 940 m de haut. Les ressources du massif, estimées à 150 millions de tonnes, avec une teneur supérieure à 2 %, garantissent plus de 40 années d'exploitation.

[4] Source : ISEE et Arnaud Bonmarchand

Figure 3 : Massif du Koniambo[5]

1.1.3.1.2 « L'usine du Nord » et le rééquilibrage économique

Evoquée pour la première fois en 1966 par le Général De Gaulle lors de sa visite en Nouvelle-Calédonie, la construction d'une seconde usine de transformation de nickel dans le nord de la « Grande Terre » calédonienne est longtemps restée un vieux mythe calédonien.

Conçue comme la seule réponse à la centralisation excessive de la Nouvelle-Calédonie autour de sa capitale Nouméa, la construction de « l'Usine du Nord » est également perçue par la mouvance indépendantiste comme l'acte fondateur d'un rééquilibrage social et économique tangible entre le Nord et le Sud du Pays.

En effet, l'extraction minière seule reste insuffisante pour assurer un décollage économique de la région et arrêter l'exode de la population vers Nouméa. Avec ses centres dispersés l'industrie minière seule ne peut créer le pôle urbain qui permettrait d'instaurer une dynamique économique propre à la province Nord.

1.1.3.1.3 Le projet Koniambo et ses impacts attendus

La société minière canadienne Falconbridge NC SAS et la Société Minière du Sud Pacifique (SMSP) ont projeté la mise en place d'un complexe minier pour la mise en valeur et l'exploitation des gisements de ferronickel du massif du Koniambo. En créant 1000 emplois directs et 2500 emplois indirects et induits durant la phase opérationnelle, la réalisation d'une usine métallurgique doit permettre d'amorcer une activité économique d'ampleur en province Nord tout en assurant un débouché local aux activités de main d'œuvre existantes (agriculture, pêche, élevage, hôtellerie,…).

Le site industriel regroupera une usine pyrométalurgique de fusion de nickel d'une capacité annuelle de 60 000 tonnes, une centrale thermique, un port, un barrage de retenue d'eau douce, un convoyeur et diverses structures annexes.

La mise en place et le fonctionnement de l'usine va générer une série d'impacts directs et indirects sur l'écosociosystème environnant.

[5] Source Falconbridge NC SAS (2001b)

Impacts directs

En ce qui concerne le domaine marin, les principaux impacts directs identifiés sont essentiellement liés à la construction des infrastructures portuaires sur le site de la future usine.

- La construction du port avec l'utilisation de remblais et le dragage d'un chenal d'accès, seront les principaux éléments perturbateurs pour l'écosystème corallien.
- Au cours de l'exploitation de la mine, des phénomènes de lessivage et lixiviation risquent de se produire entrainant un apport terrigène important dans le lagon,
- additionner au risque d'augmentation de la température liée au relargage dans le lagon des eaux utilisées pour le refroidissement des processus de traitement du minerai pourraient bouleverser l'écologie marine.

Impacts indirects

Le principal impact indirect lié à la réalisation de ce complexe minier consiste en une augmentation rapide et importante de la population sur cette zone. Selon les estimations réalisées lors de la mise en place du Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme (SDAU), la population sur zone est censée doubler, voir tripler dans les 10 prochaines années (Institut Louis Harris 2002 ; Institut Louis Harris 2004a). L'essor de la population sur zone va inévitablement entraîner un accroissement important de l'utilisation du lagon et de ses ressources, notamment des ressources ichtyologiques. Cette augmentation de l'utilisation du lagon se fera d'une part par une augmentation des pêcheurs de loisir mais aussi par une augmentation de la pêche génératrice de revenus pour répondre à une demande accrue en produits de la mer.

Parallèlement à cet accroissement, le développement économique attendu avec notamment la création d'emplois risque de changer la structure socio-économique de la population actuelle de la zone.

1.1.3.2 Généralités sur la pêche et les ressources halieutiques de la région VKP

Le littoral de VKP comporte une grande diversité de milieux. On y retrouve, des mangroves, des herbiers, des récifs intermédiaires, des fonds blancs, un récif barrière,... Cette diversité de milieux amène logiquement une grande diversité de la faune halieutique vivant dans cette zone.

Les principales ressources prélevées par la pêche sont les poissons lagonaires, les crabes de palétuviers (*Scylla serrata*), les holothuries et les trocas (*Trochus niloticus*). De nombreux autres produits sont pêchés par les habitants, comme les huîtres de palétuvier, les poulpes, les coquillages, les langoustes,… Ces produits représentent des volumes et génèrent des revenus bien moindres que les quatre sus-cités. Il a donc été décidé de n'étudier que la valorisation des poissons lagonaires, des crabes de palétuviers des holothuries ou « bêches de mer » et des trocas.

Il n'existe pas de pêcherie industrielle dans la zone VKP, mais la pêche locale artisanale est très présente. La zone comporte 360 pêcheurs dont près de 70 pêcheurs professionnels inscrits à la Province Nord. Pêcheurs professionnels et non professionnels ont les mêmes types d'équipements et utilisent les mêmes techniques de pêche.

1.2 LE PROJET COGERON

1.2.1 Justifications du projet de recherche

La Province nord (PN) de Nouvelle-Calédonie est depuis peu confrontée à des enjeux majeurs de gestion de la zone lagonaire sur le site d'étude du projet COGERON

L'appui scientifique dans ces processus de développement et/ou de conservation en cours est souhaité par les collectivités sur des questions précises, dont les réponses sont attendues dans des délais compatibles avec la durée du projet. Les thématiques de recherche et les opérations retenues sont issues de discussions avec les services provinciaux compétents et de leurs questionnements, afin de permettre une appropriation efficace des produits du projet. Elles fédèrent des scientifiques de différentes disciplines autour de préoccupations communes en matière de gestion de la santé des écosystèmes coralliens. Plus largement, l'approche méthodologique vise à permettre une utilisation des résultats du projet dans d'autres régions (en Nouvelle-Calédonie et ailleurs).

1.2.2 Etat des questions sur le domaine, actions passées, cadre actuel de la demande

La gestion des ressources récifo-lagonaires et de leurs usages est au cœur des problématiques actuelles de développement des pays insulaires du Pacifique sud. Les activités vivrières y tiennent encore une place conséquente dans les revenus et l'alimentation des ménages en milieu rural. En Nouvelle-Calédonie, l'estimation de la pêche vivrière représente ainsi la part principale des captures en Province nord. Cependant, si la pêche reste une activité traditionnelle ancrée dans les cultures locales, elle a beaucoup évolué avec l'apparition de nouveaux engins de pêche et matériaux, et suite à une évolution du marché des produits de la mer. Ces changements accompagnent la croissance démographique, l'urbanisation et l'augmentation de la demande en produits de la mer, liée au développement d'une économie de plus en plus marchande.

D'autres impacts indirects sur l'espace littoral peuvent venir renforcer la pression sur les récifs et lagons côtiers. En Nouvelle-Calédonie l'exploitation minière laisse une empreinte de plus en plus marquée sur les paysages et les écosystèmes marins et terrestres. Ces dégradations ont fait émerger deux questions majeures quant à la durabilité de ces usages en voie de mutation et/ou d'intensification dans les Etats du Pacifique sud.

- L'information. Dans la région, les pêcheries récifo-lagonaires sont souvent relativement (pêche professionnelle) voire très dispersées (pêche vivrière et pêche plaisancière), et les gestionnaires doivent faire face à un manque chronique de statistiques. La surveillance des eaux littorales n'est que très ponctuellement organisée, notamment autour des zones de plaisance. La Nouvelle-Calédonie n'échappe pas à ce constat. Il s'agit donc d'y développer des programmes de collecte d'informations ciblées sur la santé des écosystèmes coralliens, les pressions sur les ressources halieutiques et les biens fournis par les récifs et lagons, en priorité dans les zones sensibles. Sur la zone VKP, une série de nuisances directes (risques de pollutions, risque d'augmentation des apports terrigènes) et indirectes (augmentation de la population et donc de l'impact anthropique, avec notamment un accroissement des rejets urbains et de la pression de pêche) est attendue dès la mise en place de l'usine de traitement du nickel. Au niveau du lagon, l'ensemble de ces impacts risque de se répercuter sous la forme d'une modification des paysages benthiques, des communautés,

voire de l'écosystème, ainsi que d'une augmentation de la pression de pêche sur les ressources marines côtières. Selon diverses prédictions, d'importants changements des activités de pêche sont en effet attendus dans un avenir proche avec l'essor probable de la plaisance et de la pêche commerciale. Ces programmes de suivis devront bien sûr se baser sur les difficultés et contraintes spécifiques qui ont entravé leur mise en place jusque-là. Ils seront aussi dépendants des objectifs de gestion (et réciproquement).

- La cogestion. Plus globalement, les problématiques de cogestion constituent ainsi le deuxième enjeu majeur dans ces régions du Pacifique sud, et notamment l'implication des acteurs locaux, au premier rang desquels la population résidente. Ainsi dans la culture mélanésienne, la Terre et la Mer sont intimement liées et reliées à l'histoire des Ancêtres, qui définit l'identité et l'organisation sociales.

Dans ce contexte, il s'agit alors de renforcer suffisamment les capacités des acteurs locaux pour qu'ils parviennent à s'impliquer efficacement dans la cogestion. L'ambition est grande et la question commence à être défrichée en Nouvelle-Calédonie. Ce questionnement est crucial pour tous les programmes nécessitant la mise en place d'une cogestion en Nouvelle Calédonie : mise en place de zonages maritimes, d'opérations de développement local, de sociétés d'économie mixte locales, de pêcheries gérées localement… Or, même si des actions partielles on déjà été menées sur ce thème, il manque l'exemple d'une approche globale de cette problématique sur un site donné et emblématique, qui analyserait les différents éléments des adaptations méthodologiques nécessaires à une cogestion adaptée au contexte local : perceptions de l'environnement, de l'espace et du foncier à prendre en compte; mise en commun cohérente des savoirs locaux et scientifiques en matière d'environnement et de sa gestion; formes de communication, de concertation et d'organisation pertinentes; méthodes adaptées de formation et de construction de capacités collectives.

La zone VKP a un contexte particulièrement favorable à la mise en place de cette cogestion adaptée. Renforçant des collaborations entretenues avec les différents acteurs, le projet COGERON vient fédérer des initiatives de recherche plus thématiques déployées sur ce site depuis plusieurs années. Avec l'appui de nouvelles disciplines (sciences économiques et sociales, sciences juridiques, anthropologie, informatique), il complète l'analyse des cas d'étude autour d'un objectif intégré aux enjeux de gestion actuels. Les spécificités écologiques, sociales, culturelles, économiques, politiques et juridiques sont ainsi analysées, afin d'offrir l'opportunité de transposer notre approche intégrative.

1.2.3 Objectif général et questions de recherche traitées

L'objectif finalisé de ce projet est d'organiser la cogestion sur un site à forte valeur patrimoniale du littoral de Nouvelle-Calédonie, par une approche pluridisciplinaire et concertée entre scientifiques, gestionnaires et usagers. Le processus repose sur trois axes de travail traitant plusieurs questions de recherche :

- la formalisation des enjeux de gestion,
- la mise en place d'un programme de suivi des systèmes socio-écologiques ;
- la formalisation (juridique et organisationnelle) d'une cogestion des récifs et lagons de VKP.

1.2.3.1 La formalisation des enjeux de gestion

Cet axe de travail nécessite une approche mêlant de nombreuses questions traitées de manière pluridisciplinaire et qui commence à être explorée en Nouvelle-Calédonie : diagnostic des biens et services fournis par l'espace récifo-lagonaire, analyse des systèmes d'activités des ménages, perceptions et capacités des différentes catégories d'acteurs en matière de gestion, logiques individuelles ou collectives, unités de gestion, etc.

Il ne s'agit pas de recommencer ce qui a été fait sous forme d'inventaires ou d'études mais au contraire de capitaliser et d'utiliser les informations qu'ils contiennent en les confrontant aux regards des usagers. Ces discussions participatives ont pour objectif de définir collectivement les enjeux de la gestion du littoral et par suite les besoins en indicateurs et informations pour la prise en charge de la gestion.

1.2.3.2 La mise en place d'un programme de suivi des systèmes socio-écologiques.

Le projet se positionne au cœur de la réflexion actuelle sur les indicateurs écosystémiques en milieu corallien dont il intègre l'ensemble de la démarche : définition des activités/milieux/ressources qui nécessitent un suivi régulier et des objectifs de gestion intégrée ; sélection des indicateurs pertinents sur le plan scientifique, en tenant compte des priorités des acteurs et selon la faisabilité technique sur les sites ; définition des protocoles d'échantillonnage, en fonction des contraintes locales et de la faisabilité de suivis participatifs ; capitalisation sous base de données, mise à disposition des informations et définition de tableaux de bord.

1.2.3.3 La formalisation juridique et organisationnelle d'une cogestion des récifs et lagons de VKP.

Le droit de l'environnement comme le droit de la domanialité publique constituent des matières complexes en termes de partage des compétences en Nouvelle-Calédonie. La recherche consistera à clarifier les compétences des collectivités (Nouvelle-Calédonie / Provinces), puis à analyser les réglementations de la province Nord afin d'établir dans quelle mesure les réglementations permettent un transfert de compétences vers des structures décentralisées de gestion. Cette analyse sera complétée par une étude comparée des outils juridiques utilisés non seulement en métropole (GIZC et aires marines protégées) mais également en Australie, Nouvelle-Zélande et dans les pays insulaires de la zone Pacifique (gestion de zones coutumières, de zones à droits d'usage…), notamment en fonction des activités humaines (de plaisance et minières) qui se développent actuellement dans les zones de l'étude. Pour accompagner la mise en place de structures décentralisées de gestion, une analyse des modes d'organisation collective existants localement (y compris les formes occidentales - type association loi 1901, coopérative - qui ont réussi à s'intégrer et perdurer) sera réalisée. Il s'agit d'illustrer comment les populations locales gèrent socialement les problématiques auxquelles elles sont confrontées. Il sera alors possible de formuler des propositions concrètes aux autorités, après les avoir soumis aux usagers (notamment aux autorités coutumières). Ces propositions pourront nécessiter de faire évoluer le cadre juridique et organisationnel existant, si celui-ci ne permet pas de répondre aux attentes des différents protagonistes.

1.2.4 Positionnement de l'analyse des filières dans le projet COGERON

L'analyse des filières de valorisation des produits lagonaire dans la zone VKP rentre dans le premier axe du projet Cogeron, la formalisation des enjeux de gestion. Ce travail est nécessaire et indispensable à la compréhension de l'écosociosystème du lagon de VKP.

Cette étude participe à la réalisation du diagnostique des biens et services fournis par l'espace récifo-lagonaire et des logiques et stratégies des acteurs. Dans ce domaine, les informations disponibles, notamment par les services techniques de la Province sont incomplètes, particulièrement concernant les pêcheurs ne disposant pas d'autorisation de pêche professionnelle.

En plus d'apporter des éléments supplémentaires à la réalisation du diagnostic, cette étude doit permettre d'amener des éléments de réflexion à une amélioration des filières de commercialisation au regard des changements attendus dans la zone.

Ainsi l'étude se propose d'analyser les différentes stratégies des pêcheurs de la zone, en analysant la place de la pêche dans le système d'activité du ménage et la valorisation des produits de cette activité. Pour comprendre ces stratégies, il convient de regarder le contexte local mais aussi l'aval des filières influençant les décisions des acteurs.

1.3 PROBLEMATIQUE

Nous sommes en face d'une grande incertitude concernant le devenir des ressources lagonaires suite au brusque **développement local** impulsé par le projet Koniambo. Actuellement, les ressources lagonaires sont jugées suffisantes par les utilisateurs du lagon. Les utilisateurs sont par contre inquiets face au doublement attendu de la population (L. Lasseigne, 2008). La demande locale en produits lagonaires risque d'augmenter considérablement entraînant différents risques dont une augmentation des pressions sur la ressource et une modification des **stratégies des pêcheurs** pour pouvoir répondre à cette demande accrue.

Il convient alors de comprendre le fonctionnement actuel de la pêche lagonaire ainsi que ses débouchés locaux. La compréhension et l'analyse du système de « production/consommation » des produits lagonaires permettront d'émettre des hypothèses sur les changements de stratégie des producteurs ainsi que les risques de conflits sur l'accès à la ressource. Ces hypothèses pourront alors être un support intéressant au projet pour mettre en place des systèmes de gestion participatifs du lagon.

Pour les quatre catégories de produits étudiés, il existe trois niveaux de demande :

- **La demande locale :** Dons, échanges, autoconsommation et commercialisation d'une partie des crabes de palétuviers et poissons lagonaires pêchés dans la zone.
- **La demande territoriale** (principalement vers Nouméa) : Commercialisation des crabes de palétuviers et poissons lagonaires pêchés dans la zone.
- **La demande internationale** : Commercialisation des bêches de mer, des coquilles de trocas.

La problématique de l'étude est une question de **développement local.** Nous pouvons émettre l'hypothèse que le projet Koniambo n'aura qu'un impact très faible sur le marché territorial et le marché international. Le marché local risque quant à lui d'être fortement perturbé par une augmentation de la demande, une augmentation et une probable modification des producteurs et de leurs stratégies. Dès lors, il convient d'analyser finement **le marché local des produits lagonaires**. Ainsi, l'étude se propose d'analyser les filières crabes de palétuviers et poissons lagonaires et ceci à un niveau local (zone VKP). Les filières bêches de mer et trocas ne sont alors pas étudiées en détail, mais il paraît tout de même important de les prendre en compte dans le contexte surtout au niveau des producteurs pour déterminer si il y a des articulations entre ces produits et les poissons et les crabes.

Le chapitre suivant décrit la méthodologie suivie pour réaliser cette étude. Le chapitre 3 s'intéresse à l'activité de la pêche et des pêcheurs. Ensuite nous verrons les différents modes de commercialisation des produits lagonaires ainsi que les coordinations entre les acteurs des filières. Enfin dans la dernière partie est exposée une analyse économique des filières des poissons lagonaires ainsi que différents scénarii quant à leur devenir.

2 METHODOLOGIE

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

- Une méconnaissance des stratégies des producteurs.
- Une estimation incomplète des productions commercialisées, notamment concernant la vente directe[6].
- La valorisation des produits lagonaires via les dons[7] et les échanges[8].
- Une méconnaissance de l'importance économique de la pêche dans la zone VKP
- Peu de détail sur les flux entre intermédiaires

Une approche par enquête auprès des opérateurs commerciaux a été mise en place afin de récolter les informations voulues sur la commercialisation des produits lagonaires. Par opérateurs commerciaux, il faut entendre les acteurs de la filière en amont des consommateurs, soit les pêcheurs, les colporteurs, les poissonniers, les magasins, les restaurateurs ainsi que les collectivités servant des repas.

L'approche en termes de filière est articulée avec une approche en termes de systèmes d'activité des ménages. La combinaison des deux approches permet de comprendre les stratégies des pêcheurs, acteurs locaux et principaux des filières de commercialisation.

Ainsi, les producteurs sont la clé d'entrée à l'analyse des filières de commercialisation indissociables des stratégies de valorisation des ménages et donc de leurs stratégies plus globales que sont les systèmes d'activité.

2.1 ELABORATION DES OUTILS D'ENQUETE

2.1.1 Produits de la mer retenus

Etant donné le temps et les moyens pour réaliser cette étude, il était impossible de suivre les filières de valorisation de tous les produits de la pêche. Avec les partenaires scientifiques et techniques du projet il a été décidé de ne retenir que les poissons lagonaires, les crabes de palétuviers, les trocas et les holothuries, les quatre groupes de produits les plus pêchés à VKP.

Les crabes et les poissons sont des produits avec une forte demande locale, donc les plus susceptibles de voir leurs modes de valorisation évoluer avec le développement local attendu. Trocas et holothuries n'ont quant à eux pas de demande locale mais sont des produits

[6] La vente directe comporte la vente au marché, au bord de route, par porte à porte et par commande, cela à des particuliers, des restaurants et des collectivités (cantines scolaires,…)

[7] Les familles distinguent les dons pratiqués lors de cérémonies coutumières mobilisant l'ensemble du clan, voire de la tribu (naissances, mariages, deuils, alliances) et les dons faits au sein des familles et cercles d'amis ou à l'occasion de fêtes, de réunions politiques ou associatives. (Sabourin E. et Tyuienon R, 2007)

[8] « Dons réciproques » (Sabourin E. et Tyuienon R, 2007)

fortement générateurs de revenus pour les pêcheurs. Il était donc important de les prendre en compte dans cette étude afin d'avoir une vision la plus réelle possible des stratégies des pêcheurs.

2.1.2 Choix de l'échantillon

2.1.2.1 Localités des ménages enquêtés

Les communes de VKP, comme toutes les communes de Nouvelle-Calédonie sont composées de villages et de tribus. On peut distinguer les tribus en trois types suivant leur localisation : les « tribus de bord de mer », les « tribus de fond de vallée » et les « tribus de la chaîne » (Roy, X., 2006).

- *Les « tribus de bord de mer »* (Oundjo et Gatope sur la commune de Voh) : Salariat temporaire ou permanent mis à part, l'essentiel du revenu de la tribu provient des activités de pêche de poissons lagonaires, de la collecte de coquillages et de crustacés dans la zone de mangrove. Les produits de l'activité agricole sont essentiellement destinés à l'autoconsommation et aux « dons coutumiers ». La tribu d'Oundjo, située au bord de la RT1 (route principale du territoire) dispose d'une situation privilégiée pour l'écoulement de produits sur les marchés de bord de route. La tribu de Gatope n'est quant à elle pas proche de la RT1, néanmoins de part des relations familiales avec des membres de la tribu d'Oundjo, nombreux pêcheurs de cette tribu peuvent vendre leurs produits sur les marchés de bord de route d'Oundjo.

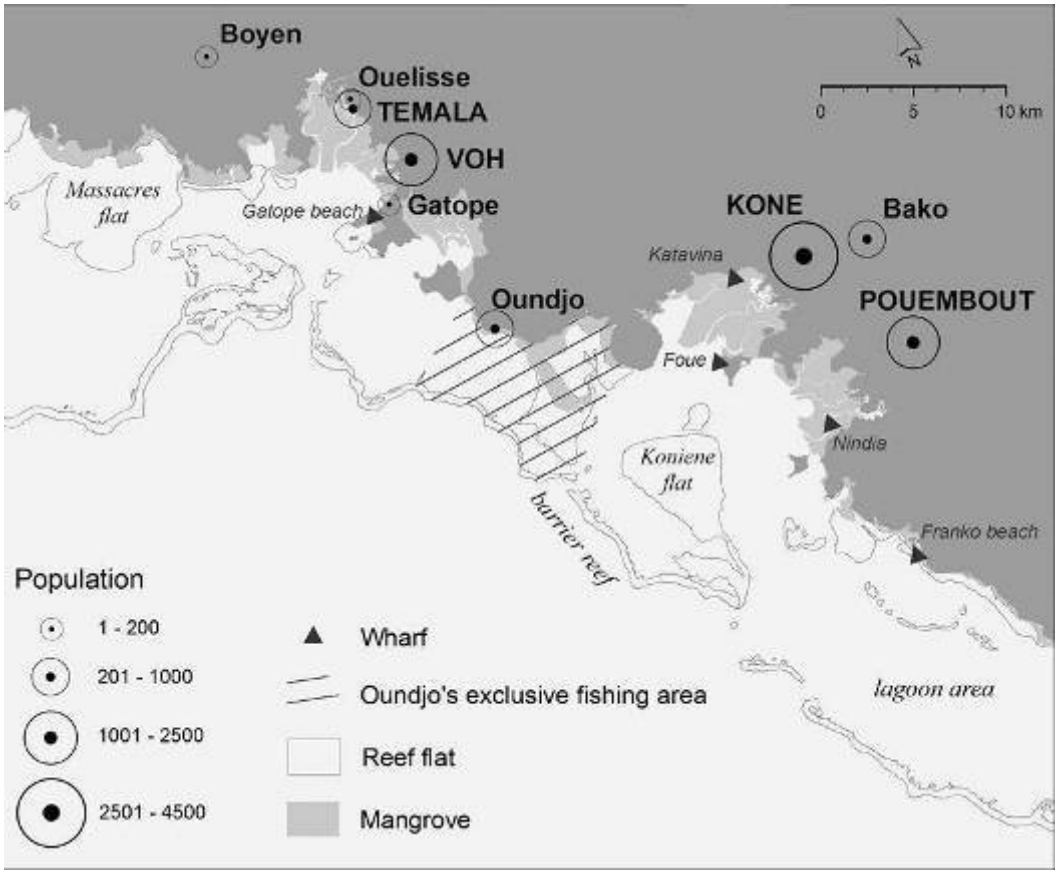
- *Les « tribus de fond de vallée »* (Tiéta, Boyen, Ouélisse, Témala sur la commune de Voh et Baco sur la commune de Koné) : Salariat temporaire ou permanent mis à part, l'essentiel du revenu de la tribu provient des activités agricoles. Les activités de pêches sont néanmoins présentes et peuvent générer des compléments de revenu non négligeables. Ces tribus sont sur des axes de circulation secondaires, elles n'ont donc pas les mêmes capacités d'écoulements des produits via les marchés de bord de route que les *« tribus de bord de mer »* .

- *Les « tribus de la chaîne »* (ex : Ouengo-Pouépaï et Wahat sur la commune de Voh) : Elles semblent peu, voire pas, concernées par les activités de pêche en mangrove et lagon.

Les villages de VKP sont tous trois proches de la mer (moins d'une dizaine de kilomètres), ils comportent des pêcheurs de tout type.

Les pêcheurs lagonaires sont donc situés dans les villages, les tribus de « bord de mer » et les tribus « de fond vallée ». Il n'était donc pas judicieux d'enquêter les « tribus de la chaîne ». Les pêcheurs enquêtés habitent dans les tribus de Boyen, Ouélisse, Témala, Gatope, Oundjo et Bako et dans les villages de Voh, Koné et Pouembout.

Figure 4: La zone VKP, les villages et les tribus enquêtés[9]



2.1.2.2 Echantillonnage des ménages enquêtés

Pour ce travail l'unité d'analyse choisie est le ménage. La FAO définit le concept de "ménage" en fonction de *« la manière dont les personnes pourvoient, individuellement ou en groupe, à leurs besoins alimentaires et aux autres besoins vitaux. Un ménage peut être composé d'une seule personne ou de plusieurs, celles-ci peuvent être apparentées ou non, ou les deux à la fois comme par exemple, les membres de la famille élargie, les amis, les travailleurs vivant au sein du ménage, etc. »*. A la différence du concept de "famille", le concept de "ménage" peut donc inclure "la main-d'œuvre salariée" et les amis.

Selon la réglementation de la Province Nord, il existe deux types de pêcheurs. Les pêcheurs professionnels (PP) et les non professionnels (NP). Les pêcheurs professionnels pour obtenir leur statut doivent faire une demande d'autorisation de pêche professionnelle auprès de la Province Nord. Ils sont donc connus et listés, par contre les pêcheurs non professionnels ne sont pas connus des services techniques et ne sont recensés nulle part.

Pour ce qui est des PP, l'échantillonnage fut simple à réaliser et l'objectif était de tous les rencontrer. Dans la pratique ceci fut impossible, plusieurs d'entre eux n'ayant pas souhaité

[9] Source : Guillemot, 2009

répondre car ils avaient déjà été interrogés pour d'autres études et ne voyaient pas l'intérêt de recommencer.

Pour les pêcheurs NP, il a fallu procéder différemment et créer une liste à partir des dires de personnes ressources et des pêcheurs eux-mêmes. Pour s'adapter à la réalité du terrain et aux données déjà connues, différentes méthodes ont été mises en place en fonction des localités (village ou tribu) et en fonction des produits pêchés.

2.1.2.2.1 Création de listes des ménages pratiquant la pêche lagonaire

En village

Le point de départ pour réaliser une liste des pêcheurs sont des photos aériennes des villages (cf. annexe 1). Premièrement, des personnes ressources ont pointé les domiciles des pêcheurs. A partir de cette première liste de pêcheurs, les premiers entretiens eurent lieu, puis à la fin de chaque entretien avec des pêcheurs, l'opération était renouvelée pour essayer d'obtenir l'intégralité des pêcheurs de chaque quartier dans chaque village.

Le biais de ce procédé viens de la perception du « pêcheur » pour les enquêtés. A partir de quand une personne peut-elle être considérer comme pêcheur ? Le travail de l'enquêteur était alors d'essayer de comprendre quelle était la perception de ce qu'est un « pêcheur » pour chaque personne interrogée et d'expliquer clairement la définition de pêcheur dans le cadre de l'étude.

En tribu

En tribu, la méthode utilisée en village s'est avérée infructueuse. Beaucoup de personnes avaient du mal à s'orienter sur les photos aériennes. Ayant un nombre d'habitant moins important et un tissu social plus dense que dans les villages, il s'est avéré possible de fonctionner sans support visuel.

La première étape en entrant dans une tribu était de passer par le chef coutumier ou en son absence par le président du conseil des anciens. Cette première phase est indispensable pour pouvoir travailler dans la tribu, elle consiste à faire la « *coutume* » aux autorités. Au cours de cette étape de présentation, l'enquêteur en profitait pour demander qui étaient les ménages de pêcheurs. Ensuite, lors de chaque rencontre avec un pêcheur, l'enquêteur demandait qui étaient les pêcheurs de la tribu.

2.1.2.2.2 Choix des ménages rencontrés

Les listes des ménages de pêcheurs établies, il a fallu choisir les personnes à enquêter.

Pour les pêcheurs de poissons, nous avons décidé de rencontrer en priorité les ménages ayant un membre au moins considéré comme un « *gros pêcheur* », c'est-à-dire un individu allant régulièrement à la pêche et commercialisant du poisson. Le but était d'essayer de rencontrer l'intégralité des pêcheurs commercialisant des produits de leur pêche. Cela n'a pas pu être possible car certains ont refusés d'être enquêtés et d'autres furent injoignables.

Pour les pêcheurs de poissons non considérés comme « *gros pêcheurs* », nous avons procédé à un échantillonnage aléatoire à partir des listes réalisées.

Les pêcheurs de crabes de palétuviers de la tribu d'Oundjo et de Gatope et les pêcheurs de bêches de mer de la tribu de Boyen étant nombreux, nous avons fait un échantillonnage aléatoire des pêcheurs à partir des listes réalisées.

2.1.3 Acteurs enquêtés

A partir des données recueillies lors des entretiens auprès des pêcheurs, les autres acteurs des filières ont été identifiés puis rencontrés.

- Les colporteurs : Ce sont les transporteurs qui vont acheter le poisson et les autres produits lagonaires auprès des pêcheurs (essentiellement du Nord) et les acheminent vers le principal marché qui est celui de Nouméa. On peut distinguer plusieurs cas : **Le pêcheur/colporteur ; le colporteur au sens strict ; le colporteur/poissonnier du marché de Nouméa.** En dehors de leur activité d'achat aux producteurs, les colporteurs assurent l'approvisionnement des pêcheurs en divers biens (glace, essence, matériel de pêche – filet, hameçons, lignes, plombs). Sur les neufs rencontrés, sept sont basés à Nouméa, un à Koumac et un à VKP.
- Les poissonniers : ils disposent d'un étal aux normes pour la vente de poisson frais. On peut aussi distinguer plusieurs sous-types.
  - **Poissonnier du marché de Nouméa** : il loue une stalle au marché de Port Moselle ou au marché de semi-gros de Ducos, sept ont été rencontrés.
  - **Poissonnier des grandes et moyennes surfaces** : il s'agit des grandes surfaces de Nouméa disposant d'un rayon poissonnerie frais, quatre ont été rencontrés.
- Les magasins : Ce sont les commerces présents sur la zone VKP vendant entre autre de l'alimentation, sept ont été rencontrés.
- Les hôtels-restaurants : Les six restaurants de la zone ont été rencontrés.
- Les collectivités : Ici on entend les collectivités servant des repas (cantines scolaires, SMA,…), cinq ont été rencontrées.

Mise à part les pêcheurs, la totalité des acteurs de la commercialisation des produits lagonaires de VKP ont été rencontrés.

Type d'acteur	Nombre d'enquêtes
Pêcheurs	87
Colporteurs/poissonniers	9
Magasins de VKP	6
Hôtels-restaurants de VKP	6
Collectivités de VKP	5
Grandes surfaces de Nouméa	4

2.1.4 Déroulement des enquêtes

Elles ont été réalisées entre mai et septembre 2009.

Pour la réalisation des enquêtes il a été pris comme point de départ les producteurs de VKP afin de déterminer les caractéristiques des flux commerciaux, pour ensuite descendre les réseaux de commercialisation jusqu'aux consommateurs.

3 LA PECHE LAGONAIRE : UNE ACTIVITE POLYMORPHE

3.1 UNE ZONE AUX MULTIPLES RESSOURCES

La zone lagonaires de VKP regorge de ressources halieutiques d'une grande diversité. Quatre groupes de produits prédominent les ventes. Les poissons lagonaires, les crabes de palétuviers, les trocas et les bêches de mer.

En fonction du type de ressource recherchée et des moyens des pêcheurs, les pratiquent diffèrent.

3.1.1 Les poissons lagonaires

Le groupe « poissons lagonaires » est composé d'une grande diversité de poissons. En fonction des espèces, la demande, le prix et l'effort de pêche nécessaire à la capture peuvent varier énormément. Dans cette étude, au moment des enquêtes, nous avons séparés les poissons en différents groupes. L'hypothèse de départ était de prendre les poissons non pas par espèce mais par groupe d'espèce ayant une même appellation vernaculaire. Le postulat était de considérer que ce regroupement d'espèces en appellations vernaculaires avait un sens pour les pêcheurs. Il en découlait donc très certainement un regroupement d'espèces en fonction de leurs modes de pêche et de leurs valeurs (symbolique, monétaire, gustative,…). Cette catégorisation des poissons lagonaires s'avéra très rapidement trop contraignante durant les enquêtes. Les pêcheurs ne pouvaient, le plus souvent, dire avec précision le volume de leurs prises par catégories. Nous avons donc créé des catégories beaucoup plus larges ne prenant en compte que les modes et les lieux de pêche. En procédant ainsi, on perd en précision, mais qu'il n'était de toute façon pas possible d'avoir sauf en faisant des suivis des captures et des ventes de chaque pêcheur. Chose inimaginable étant donné les moyens et le temps impartis pour réaliser cette étude.

Les catégories retenues sont :

- Poissons à la senne : (mulets (*Mugilidae*), dawas (*Naso unicornis*), perroquets (*Scaridae*),…)
- Poissons à la ligne : (Becs de cane (*Lethrinus nebulosus*), bossus (*Lethrinidae*), loches (*Serranida*e),…)
- Poissons au fusil : (loches (*Serranida*e), perroquets (*Scaridae*), picots (*Siganus*), picots kanak (*Acanthurus*),…)
- Poisson à l'épervier : (mulets (*Mugilidae*), blancs-blancs, gluants, brêmes,…)

Les techniques de pêches des poissons lagonaires diffèrent en fonction des pêcheurs et des types de poissons recherchés.

La pêche à la senne (filet)

Les sennes sont des filets rectangulaires utilisés en surface pour encercler des bancs de poissons.

Pour la pêche professionnelle, sauf disposition particulière et quelle que soit la nature des filets, la détention à bord d'un navire et/ou la mise en œuvre simultanément à partir de ce même navire d'une longueur totale de filets excédant 300m et/ou d'une chute excédant 1.50 m est interdite.

La mise à l'eau de la senne se fait à grande vitesse pour encercler le poisson le plus rapidement possible, préalablement détecté visuellement. Le temps nécessaire à la capture du poisson, depuis le début de la mise à l'eau jusqu'à la fin du boursage, est approximativement d'un quart d'heure. Le poisson est ensuite amené à bord manuellement. La durée de cette opération dépend de la quantité de poisson pêché.

La sélectivité de cet engin est due au fait que cette pêche est utilisée sur des espèces qui se déplacent en banc, le plus souvent homogènes. Les pêcheurs reconnaissent les espèces en fonction des remous créés par le banc, spécifiques à chaque espèce.

Les poissons les plus pêchés avec cet engin sont les mulets, les dawas et les perroquets.

Cette technique est largement utilisée par les pêcheurs de VKP leur permettant de cibler l'espèce et de réaliser quand les conditions sont réunies des captures importantes en un temps limité. La capacité de réaliser de grosses productions en un seul coup de filet en fait un instrument utilisé principalement par les pêcheurs commercialisant du poisson.

La pêche à la ligne (palangrotte)

La palangrotte est à la fois, un instrument de pêche des plus simples : quelques longueurs de nylon et un, voire plusieurs, hameçons, et le nom donné à cette technique de pêche.

La sélectivité de cette technique est très faible, les espèces les plus pêchées avec cette technique sont les becs de cane, les bossus et les loches. Cette technique est pratiquée par tous les types de pêcheurs, qu'ils pêchent pour commercialiser leur production ou uniquement pour le loisir.

La pêche à l'épervier

L'épervier est un filet circulaire qui se lance sur la surface de l'eau attrapant des poissons en tombant et se refermant dessus. C'est une pêche qui se pratique à pied dans des eaux peu profondes, en bord de plage et en mangrove.

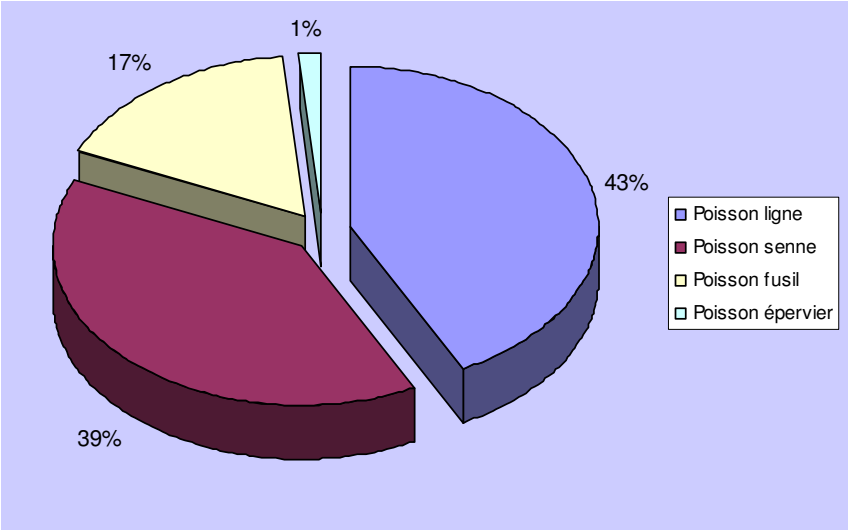
La sélectivité de cette technique est assez importante car c'est une pêche qui se réalise à vue. Les espèces les plus pêchées avec cette technique sont les mulets, les blancs-blancs, les brèmes. En général, ce sont des poissons de petite taille qui sont attrapés, ils sont communément appelés « *friture* ». Cet instrument est utilisé par de nombreux pêcheurs, le plus souvent par des pêcheurs vivriers et de loisir. En effet, ces types de poissons ne sont pas recherchés par les acheteurs.

La chasse sous-marine (fusil)

La chasse sous-marine ou pêche sous-marine consiste à chasser les poissons et les crustacés en apnée. Cette activité se pratique avec des palmes, un masque et un tuba, une combinaison, ceinture de plombs, et une arbalète. L'arbalète est chargée à la force des bras.

La sélectivité de cette pratique est importante car le poisson est pêché à vue. Les poissons les plus pêchés de cette manière sont les loches, les perroquets et les dawas. Cette technique est utilisée par les pêcheurs vivriers et de loisir. La réglementation interdit la commercialisation de poissons pêchés à l'aide d'un fusil harpon.

Figure 5 : Proportion des différents groupes de poissons pêchés



La répartition des groupes de poissons pêchés montre une prédominance pour les poissons pêchés à la ligne et à la senne, plus de 80% des poissons pêchés soit environ 155 tonnes.

3.1.2 les crabes de palétuviers

Les crabes de palétuviers (*Scylla serrata*), vivent dans les mangroves des eaux subtropicales peu profondes (0 à 10 m) de l'océan indien et de la zone ouest du Pacifique. Une grande partie du littoral de VKP est bordé de mangrove, on y retrouve naturellement des crabes dans toutes ces zones.

La capture des crabes est soumise à la réglementation :

- La pêche, le transport et la commercialisation des crabes de palétuviers sont interdits du 1er décembre au 31 janvier.
- Demeurent interdits en tous temps la pêche, le transport, la commercialisation, la détention et la commercialisation des crabes mous et de ceux dont la taille est inférieure à 14 cm dans la plus grande dimension.
- Seule la commercialisation du crabe entier est autorisée, exception faite pour les restaurateurs, traiteurs et poissonniers dans les locaux agréés où ils exercent leur activité.

Il existe plusieurs techniques de pêche au crabe :

La pêche à pied est la méthode traditionnelle. Elle ne nécessite aucun engin de pêche particulier, et peut donc être effectuée par tout un chacun. On distingue plusieurs techniques de pêche à pied, les plus répandues dans la zone sont :

- la pêche au trou : elle consiste à chercher les crabes au fond de leur terrier creusé dans la vase. Le pêcheur utilise un crochet qui peut être en métal, mais est préférentiellement une branche de palétuvier. Cette pêche s'effectue principalement à marée basse, dans le cœur de la mangrove ou sur les plateaux découverts.
- la pêche au crabe « baladeur » : lorsque la marée monte ou descend, les crabes suivent le mouvement tidal. La pêche se fait parfois dans la mangrove, entre les racines de palétuvier, mais le plus souvent sur les plateaux. Certains pêcheurs saisissent directement le crabe en train de marcher, d'autres utilisent une fourche en bois pour maintenir le crabe au sol, ou utilisent une épuisette pour le pêcher à partir d'une embarcation. Cette pêche peut se faire à marée montante, marée haute ou marée descendante.
- la pêche à la nasse est une technique relativement récente qui a connu un essor rapide depuis la mise sur le marché de nasses pliantes en 1999. Les casiers appâtés sont posés en bordure de mangrove à marée montante ou descendante. Les crabes, attirés par l'appât, se trouvent piégés dans la nasse. Comme les nasses sont des engins relativement encombrants, cette pêche est en général effectuée par les pêcheurs possédant un bateau. Cette pêche nécessite un investissement pécuniaire, avec l'achat d'un bateau, les dépenses d'essence, et l'achat des nasses elles-mêmes.
- La pêche à la ligne était couramment utilisée autrefois en attirant le crabe avec un appât, et une fois celui-ci proche de l'embarcation, il était pêché à l'épuisette.

Le crabe de palétuvier est recherché pour sa chair savoureuse. En général vendu vivant, il arrive qu'il soit commercialisé sous forme de chair de crabe.

3.1.3 Les trocas

Le troca ou *Trochus niloticus*, du latin *trochus* signifiant toupie, est un gastéropode marin vivant sur les récifs coralliens, plus précisément les platiers. On trouve des trocas dans la ceinture inter-tropicale comprise entre les îles Andaman de l'océan Indien et les îles Fidji et Wallis du Pacifique.

De même que pour les crabes, la capture des trocas est soumise à réglementation: le diamètre de la coquille ne doit pas être inférieur à 9 cm.

Deux produits sont issus du troca: la chair, qui est le sous-produit, et la coquille. Après cuisson, la bête est extraite de sa coquille. Elle sera autoconsommée ou vendue (la bête représente 5% du poids total de l'animal). Le troca est principalement recherché pour sa coquille pour le façonnage de boutons.

La pêche au troca ne nécessite pas de matériel spécifique mise à part une embarcation pour se rendre sur les lieux de pêche. Ces coquillages sont ramassés à pied et en plongée sur la barrière de corail. La pêche n'est pas possible tous les jours, la houle du large venant déferler sur le récif doit être faible pour pratiquer cette activité.

Les coquillages sont mis en sacs lors de la pêche puis ramenés aux domiciles des pêcheurs où ils sont cuits pour extraire la bête de la coquille.

3.1.4 Les Holothuries ou bêches de mer

Environ 1200 espèces d'holothuries ou bêches de mer peuplent les fonds marins, sous toutes les latitudes et à toutes les profondeurs. La douzaine d'espèces exploitées pour la consommation humaine sont des espèces littorales d'assez grande taille. A VKP l'holothurie dit « gris », *Holothuria scabra* est l'espèce principalement pêchée. On trouve des colonies principalement dans deux endroits de VKP :

- Sur le plateau des massacres devant la tribu de Boyen. Seuls les pêcheurs de cette tribu y pêchent.
- Sur le plateau de Koniène, en face du village de Koné où tous le monde à accès.

Il se pêche aussi d'autres types d'holothuries, notamment les « tétés », *Holothuria nobilis,* et les « ananas », *Thelonota ananas.* Ces espèces sont présentes sur la barrière de corail, elles sont peu pêchées car présentes en petites quantités.

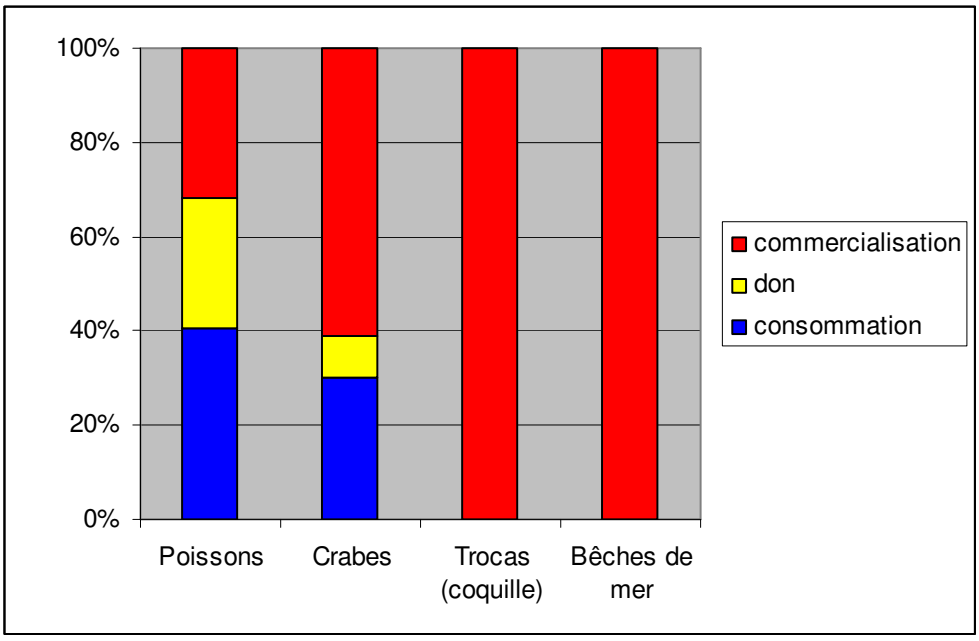
La pêche aux holothuries comme celle des trocas se pratique à pied ou en plongée et ne nécessite pas de matériel particulier. Elles sont vidées pendant la pêche puis mise en fut et salées au retour de la pêche. Sur la zone VKP elles sont uniquement vendues vidées et salées. Dans d'autres zones plus éloignées des commerçants, les holothuries sont aussi séchées par les pêcheurs.

3.2 DES STRATEGIES DE VALORISATION DES PRODUITS DIFFERENTES

3.2.1 Modes de valorisation des produits de la pêche

La répartition des modes de valorisation des produits de la pêche lagonaire sont différentes en fonction des types de produits. Trois grands modes de valorisation peuvent être différenciés : l'autoconsommation, le don et la commercialisation. Ces modes sont tous trois présents dans les filières poissons et crabes, tandis que la valorisation des coquilles de trocas et des bêches de mer passe uniquement par la commercialisation.

Figure 6 : Répartition des modes de valorisation de différents produits lagonaires



3.2.1.1 Autoconsommation

Par autoconsommation on entend ici, la consommation de produits par le pêcheur lui-même ou par les membres de son ménage.

La consommation de produits de la pêche concerne uniquement les poissons lagonaires et les crabes de palétuviers. Pour ces deux groupes de produits entre 30 et 40 % de la production totale est consommée par le ménage du pêcheur.

En ce qui concerne les poissons lagonaires, l'autoconsommation représente près de 40 % de la production totale, soit 77 tonnes. Cette proportion importante s'explique par le grand nombre de pêcheurs ne pêchant que pour leur consommation et accessoirement pour les dons. En effet, sur les 360 pêcheurs de poissons estimés, seulement 30 pêcheurs commercialisent du poisson, soit 8 % des pêcheurs. Par ailleurs les moyens matériels sont identiques pour ces pêcheurs voire même supérieurs aux pêcheurs commercialisant du poisson. La différence de volume est dû au fait que les pêcheurs commercialisant du poisson sortent en général plus régulièrement à la pêche que les autres.

3.2.1.2 Dons

Les dons des produits de la pêche représentent un volume important. Tous les types de pêcheurs donnent au moins occasionnellement une partie de leur pêche, le plus souvent sous la forme de dons réciproque mais aussi de dons simple et de dons coutumiers.

Il existe plusieurs types de dons.

- Les dons simples, souvent effectués à des membres de la famille proche (parents, frères et sœurs ne pouvant pas pêchés).
- Les dons réciproques sont eux aussi effectués à la famille mais aussi à des amis proches.
- Les dons coutumiers ne concernant que les mélanésiens

3.2.1.2.1 Dons simples et dons réciproques

Les deux premiers types de dons peuvent être regroupés dans leurs logiques. Lorsqu'un pêcheur a pêché plus que nécessaire à sa consommation, il distribue le surplus à ses proches. Cela concernent tous les pêcheurs, kanak ou pas. Ce ne sont pas des actes d'échanges de valeurs puisque le receveur n'est pas tenu de rendre le don ou sa contrepartie en valeur. En général, le receveur réalise par la suite un contre don en fonction de sa spécificité de production. Par exemple, un pêcheur de crabe va offrir à un membre de sa famille quelques crabes lors d'une visite qu'il lui rend. En contre partie, mais sans que rien ne soit obligatoire, lorsque le pêcheur de crabe va rendre visite au receveur celui-ci lui donnera non pas du crabe mais un produit qu'il pêche ou cultive que le pêcheur de crabe ne pêche ou ne cultive pas. Ces dons ont lieu dans un cercle composé de la famille «élargie » et des amis proches. En général ces dons réciproques ont lieu dans un groupe rarement composé de plus d'une vingtaine de personnes.

Ce système poussé à l'extrême dans certaines familles permet la spécialisation des individus. Chaque membre pratique une activité spécifique. L'un va chasser du cerf, un autre pêcher du crabe, un autre pêcher des poissons au fusil sous-marin, et encore un autre pêcher à l'épervier de la « friture ». Chacun pêche plus que pour sa consommation personnelle et distribue l'excédent aux membres de sa famille (frères, parents, oncles,…). Ainsi ces personnes disposent de produits variés tout au long de l'année.

Ce système de don à une forte valeur sociale permettant la cohésion d'un groupe mais n'est pas une marque d'une distinction sociale. Ici, il ne s'agit pas de faire reconnaître sa primauté par le biais d'une compétition du don. Ces types de dons permettent de maintenir des liens important envers ses proches.

Dans ces deux cas, les dons sont une preuve d'abondance de la ressource, c'est le surplus de la pêche qui est donné.

Ces dons représentent près de 25% (52 tonnes) de la production totale de poisson et près de 10% (7,5 tonnes) de la production totale de crabes de palétuviers. La différence de proportion des dons dans les modes de valorisation du crabe et du poisson s'explique de deux façons :

- Malgré l'abondance relative des crabes de palétuviers, sa nécessite un effort important et le nombre de prises horaires est limité par une vitesse de déplacement lente des pêcheurs dans les mangroves et un temps important de capture puis d'attache du crabe. Il est rare qu'un pêcheur puisse attraper plus de sept crabes par

heure. Quant à eux, les poissons peuvent se pêcher beaucoup plus rapidement quand ils abondent au niveau du lieu de pêche.

- Par ailleurs, la pêche au crabe de palétuviers est plus axée vers la vente et la consommation que la pêche aux poissons lagonaires. Il existe peu de pêcheurs allant pêcher le crabe uniquement pour la plaisance contrairement au poisson.

3.2.1.2.2 Dons coutumiers

Dans la société Kanak, la coutume est un élément important. La coutume au sens large est l'ensemble des règles non écrites qui régissent l'équilibre social des Kanak.

Faire la coutume c'est le geste/le don qui montre son humilité, son respect de l'autre et son respect de la règle. Elle est le socle d'un acte d'échange non duelliste dans lequel la parole et l'écoute prennent une dimension sacrée comme, par exemple, lors d'un mariage, d'un deuil, d'une réconciliation entre individus. Elle rappelle les alliances passées et présentes, dans le but d'affirmer l'esprit unitaire entre les individus. De nos jours, la coutume s'entend souvent en termes de don d'ignames, de produits de la terre et de la mer, de tabac, de tissu et d'argent.

Lors d'un mariage ou d'un deuil les pêcheurs des clans concernés donnent des produits de la mer. Ils font en général une sortie de pêche pour cet acte coutumier. Les produits de la mer donnés sont des poissons lagonaires et/ou des crabes de palétuviers. Les bêches de mer et les trocas ne sont pas concernés par ces dons car ils ne sont pas des produits de consommation courante en Calédonie.

En plus du don coutumier, la famille concernée par l'évènement doit nourrir les personnes participant à la préparation de la cérémonie. Un mariage est un évènement nécessitant une grande préparation, les festivités sont préparées pendant un mois environ et nécessite en moyenne une tonne de poissons pour nourrir les préparateurs et les convives. Une cérémonie de deuil, ne dure quant à elle qu'une semaine et ne nécessite alors que 2 à 300 kg de poissons.

Dans ces cas-ci, les pêcheurs sortent en groupe et pêchent dans le seul et unique but de ces dons. Le mode d'enquête n'a pas permis d'évaluer les quantités totales ainsi données.

3.2.1.3 Commercialisation

La commercialisation concerne les quatre produits étudiés. Les holothuries et les trocas sont vendus dans leur intégralité, les productions de crabes de palétuvier et de poissons lagonaires sont quant à elles commercialisées à hauteur de 60% et de 30% respectivement.

Holothuries et coquilles de trocas sont uniquement destinées à l'exportation. Leurs réseaux de commercialisation sont relativement simples et passent par un nombre d'acteurs limités et spécialisés dans ces deux productions. Les producteurs commercialisent leurs produits via des colporteurs.

Les crabes de palétuviers et les poissons lagonaires ont des réseaux de commercialisation plus diversifiés. En fonction des stratégies et des possibilités des pêcheurs les modes de commercialisations diffèrent. La commercialisation de ces produits a lieu soit via des colporteurs soit directement aux consommateurs ou en moindre mesure aux restaurants et magasins de la zone.

3.2.2 Une approche différente de la pêche en fonction des ménages

3.2.2.1 Les pêcheurs et l'autorisation de pêche professionnelle

Au niveau légal, il n'existe que deux catégories de pêcheurs. Les pêcheurs professionnels et les non professionnels appelés parfois à tord pêcheurs plaisanciers. Nous allons voir que la réalité est bien plus complexe et qu'il est difficile de catégoriser nettement les pêcheurs.

Les pêcheurs professionnels, selon la Province Nord, sont des pêcheurs ayant une autorisation de pêche professionnelle. Cette autorisation est annuelle et renouvelable, délivrée par la Province Nord, est accordée selon les critères suivants :

> *« Pour la pêche artisanale, seules sont susceptibles de bénéficier d'une autorisation de pêche professionnelle les personnes :*
>
> - *qui sont enregistrées au RIDET* (Répertoire d'Identification Des Entreprises et des Etablissements) *;*
> - *qui n'exercent pas d'activité(s) salariée(s) ou patentée(s) procurant un revenu mensuel global calculé sur les 6 derniers mois dépassant le SMG du mois de décembre de l'année écoulée ; les revenus pris en compte sont le(s) salaire(s) net(s) pour les activités salariées et les bénéfices (Industriel et Commerciaux, Non Commerciaux, ou Agricoles, selon l'activité) pour les activités patentés. » (Code de l'environnement 2009, PN)*

Dans la réalité, les pêcheurs ayant une autorisation de pêche professionnelle ne sont pas les seuls à commercialiser des produits de la pêche. Par ailleurs, certains pêcheurs ayant une autorisation de pêche professionnelle ne vivent pas de cette activité, elle est pour eux plus un loisir.

Pourquoi certains ont-ils leur autorisation de pêche tandis que d'autre ne la prennent pas et sont dans l'illégalité ?

Il est difficile d'apporter une réponse exacte à cette question, cependant certains éléments semblent importants pour y répondre.

L'autorisation de pêche délivrée par la PN donne le droit à certains avantages : le remboursement d'une partie de l'essence consommée (50% à ce jour) et le droit à une subvention pour l'achat d'un bateau.

En contre partie les pêcheurs doivent payer près de 5000 FCP par an pour avoir cette autorisation de pêche, mais surtout ils doivent tenir un jour un carnet de pêche recensant la production.

Le renouvellement de cette autorisation *« est subordonné à :*

- *La présentation, sous la forme demandée par le service de la Province nord chargé des pêches et sauf circonstances exceptionnelles qu'il appartiendra au demandeur de mettre en évidence, des justificatifs de l'activité de pêche professionnelle du navire concerné au cours de l'exercice précédent et comportant notamment l'indication, en valeur et en quantité, de la production du navire ;*
- *La justification d'une production commercialisée au moins égale à 500 kg de produits de la mer, sur l'année civile précédente, sauf dans le cas de*

pêches saisonnières ou ciblées, ou de circonstances exceptionnelles. Dans le cas d'une activité ayant débuté en cours d'année, le demandeur devra justifier d'une production commercialisée de 45 kg par mois d'activité. » (Article 341- 26 du code de l'environnement 2009, PN)

De nombreux pêcheurs considèrent la tenue d'un carnet de pêche trop contraignante et trop éloignée de l'activité de pêche. *« Nous on fait la pêche, c'est notre travail et c'est un plaisir. Remplir des papiers c'est plus la pêche, ça gâche tout le plaisir ! ».*

Bien qu'ils aient conscience qu'avec une autorisation de pêche ils auraient le droit au remboursement de la moitié de leur consommation en carburant, *« remplir des papiers »* est pour certain trop contraignant et ne vaux pas la peine.

C'est souvent le cas de pêcheurs kanak vivant en tribu. Ils pratiquent la pêche depuis des générations sans avoir de compte à rendre quiconque et n'accepte pas que des « blancs » leur dictent quoi faire. Par ailleurs, pour ces pêcheurs, le mode ou la qualité de vie passe avant les considérations pécuniaires. Avec la pêche ils gagnent suffisamment à leurs goûts et ne veulent pas rentrer dans une logique productiviste et rentabiliste qui les forcerait à changer leur mode de vie.

Nous avons mis en place une typologie tentant de clarifier les différences des ménages pêcheurs face à la commercialisation.

Les données collectées sont incomplètes et ne permettent pas de décrire pleinement les ménages identifiés. Elles fournissent néanmoins quelques éléments de compréhension. Une étude plus approfondie sur les systèmes d'activité des ménages des pêcheurs doit avoir lieu courant 2010 et devra permettre une bonne compréhension des stratégies actuelles de pluriactivité des ménages de pêcheurs.

3.2.2.2 Les différentes activités des ménages ruraux

La pluriactivité des ménages est très fréquente et dirige les stratégies d'acquisition de revenus. Une analyse des différentes activités que le ménage développe et de leurs articulations dans un métasystème permet de mieux comprendre les stratégies des ménages notamment en matière de pêche et de commercialisation des produits de la pêche.

La chasse

Contrairement à la pêche, la chasse est une activité uniquement masculine. Elle est en général pratiquée en groupe et les produits de la chasse (cerfs, cochons sauvages,…) sont séparés entre les membres du groupe. Comme la pêche, elle participe à la couverture d'une partie des besoins alimentaires des ménages. En milieu mélanésien, près de 60% des ménages la pratique tandis qu'en milieu européen 20% des ménages la pratique. Elle est peu voire pas discriminante dans les stratégies des ménages car peu chronophage (environ 20 hommes.jours/an et cela le week-end le plus souvent).

L'agriculture et l'élevage

L'agriculture est très présente en milieu mélanésien. La quasi-totalité des ménages rencontrés (95%) résidant en tribu pratiquent l'agriculture. Pour les ménages de pêcheurs commercialisant des produits de la pêche, l'agriculture n'est pas à vocation marchande mais sert à couvrir une partie des besoins alimentaires des ménages et aussi à une vocation sociale

(dons coutumiers d'igname). Selon les dires des ménages rencontrés, la commercialisation de produits de l'agriculture est laissée à ceux n'ayant pas accès au lagon, c'est-à-dire aux ménages des *« tribus de la chaine »* (cf. 2.1.2.1). Par ailleurs, les *« tribus de bord de mer »* ne disposent que de peu d'espace propice à l'agriculture. Malgré cela, ces ménages consacrent un temps important à cette activité (environ 90 hommes.jour/an).

En ce qui concerne les ménages européens, peu d'entre eux pratiquent l'agriculture. Ceux la pratiquant pratiquent principalement l'élevage (Roy, 2007) à vocation marchande et ne pratiquent la pêche qu'à des fins vivrières et de loisir. Tout comme la chasse, l'agriculture n'est ici que peu discriminante concernant les stratégies de pêche et de valorisation des produits des ménages.

Le salariat

La plupart des ménages rencontrés (80%) a eu une activité salariée au cours de l'année. Le salariat est un élément structurant du revenu monétaire global des ménages ruraux. Les aménagements horaires et le caractère extensif de certaines activités rurales permettent de conserver celles-ci, parfois avec des aménagements familiaux, en cas d'opportunité de travail salarié (Roy, 2007).

Selon les contrats obtenus, les stratégies des systèmes d'activité diffèrent.

3.2.2.3 Les ménages vivant uniquement de la pêche

Seuls cinq ménages de ce type ont été rencontrés et sont estimés à 2% des ménages pêcheurs de la zone. Ils sont de petite taille (2 à 3 personnes/ménage) et ne pratiquent aucune autre activité que la pêche et la vente de leurs produits. Quatre des cinq ménages pratiquent la pêche en couple. Les produits pêchés sont variés. Ils pêchent principalement des poissons lagonaires, mais aussi des trocas et des holothuries sur la barrière de corail quand le temps le permet et du crabe de palétuvier si le temps est mauvais.

L'effort de pêche est important et régulier (20 à 30 h par semaine) et les volumes pêchés importants (100 à 200 kg de poissons par semaine).

En plus de générer un revenu, la pêche participe à la couverture d'une partie des besoins alimentaires (3 à 5% de la production). Une petite partie de leur production est aussi donnée (environ 10%).

3.2.2.4 Les ménages vivant principalement de la pêche

Cette catégorie de ménages est proche de la précédente dans le sens où la pêche est nécessaire et indispensable à leur acquisition de revenu. Cependant la pêche n'est pas leur unique revenu. Ce sont des ménages pluriactifs composés d'au moins un membre pratiquant la pêche à temps plein et d'un autre enchainant les contrats temporaires ou ayant un contrat type CDD ou CDI à mi-temps. Environ 10% des ménages de pêcheurs entrent dans cette catégorie.

L'effort de pêche de ces ménages est moins important que le groupe précédent (15h/semaine) mais surtout moins régulier. Cette irrégularité relative pose un problème pour l'écoulement des produits via les colporteurs qui exigent une grande régularité d'approvisionnement.

Les produits pêchés sont des poissons lagonaires et pour de nombreux ménages des crabes de palétuviers pêchés par la femme. Ils peuvent aussi occasionnellement pêcher des holothuries et des trocas.

Tout comme le groupe précédent, en plus de générer un revenu, la pêche participe à la couverture d'une partie des besoins alimentaires (10 à 20% de la production). Une partie de leur production est aussi donnée (15% à 20%).

3.2.2.5 Les ménages pour qui la pêche est un revenu complémentaire et/ou source d'alimentation régulière

Ces ménages de pêcheurs ont une ou des activités génératrices de revenu (CCD, CDI, entreprenariat) autre que la pêche, elle reste tout de même pour eux un complément nécessaire. Au moins un des membres du ménage ne travaillant pas ou ne faisant que des emplois temporaires pratique la pêche. Un autre cas de figure sont les retraités qui pratiquent la pêche et commercialisent une partie de leur production pour améliorer leurs niveau de vie.

Dans le cas des pêcheurs de crabe, les sorties sont régulières (8 à 12 h/semaine) ainsi que la production (15 à 25kg/semaine), cela concerne les femmes.

Dans les cas où les pêcheurs sont des pêcheurs de poissons, les sorties ne sont pas régulières et dépendent fortement de l'activité salariée temporaire. La pêche est alors une source de revenu par défaut, c'est-à-dire qu'ils privilégient l'emploi temporaire à la pêche. Les efforts de pêches sont donc très irréguliers difficilement comptabilisable par semaine, par année cela représente 200 à 300 heures de pêche et environ une tonne de poissons.

3.2.2.6 Les ménages pour qui la pêche est une source de revenu irrégulière

Ces ménages ne pratiquent la pêche à but marchand qu'occasionnellement. Pour cela, ils pratiquent la pêche d'holothuries, de trocas mais aussi de langoustes au moment des fêtes de fin d'année. La pêche de poissons est pour ces ménages uniquement à but vivrier.

Les pêcheurs d'holothuries de Boyen pratiquent la pêche dès que la réserve du plateau des massacres est ouverte, soit environ deux semaines (deux fois trois jours) trois à quatre fois dans l'année. L'intégralité de la pêche est commercialisée et permet des rentrées d'argent conséquentes (jusqu'à 150 000 F CFP en trois jours).

Les autres ménages rentrants dans cette catégorie, sont moins cadrés par une réglementation restrictive dans les dates de pêche. Ils pratiquent une pêche vivrière (poisson) régulière (4 à 5 h /semaine) et une pêche à but commercial (holothuries, trocas, langoustes,…) occasionnellement lorsqu'ils ont à faire face à une dépense extraordinaire (paiement des factures, mariage, fêtes,…).

3.2.2.7 Les ménages remboursant une partie de leur frais de loisirs.

Dans cette catégorie il n'y a que des pêcheurs non professionnels. Ils pratiquent la pêche le week-end et pendant leurs jours de congés. Leur activité de pêche est une activité de loisir.

Au moins un membre du ménage a une activité rémunératrice régulière (CDD, CDI, entreprenariat) et le ménage n'a financièrement pas besoin de la pêche pour vivre.

Les volumes commercialisés par ces personnes sont faibles (moins de 20 kg de poisson par mois) et les fréquences très irrégulières. Ils commercialisent du poisson lorsqu'ils ont fait un « bon coup » de pêche et se retrouvent avec un excédent important. Ils vendent alors l'excédent à des connaissances.

3.2.2.8 Les pêcheurs plaisanciers

Les pêcheurs plaisanciers représentent la grande majorité (87%) des pêcheurs de la zone VKP. La pêche est pour une activité de loisir pratiquée le week-end et durant leurs congés. Ils pêchent principalement du poisson à la ligne et au fusil. Les quantités prélevées sont faibles (0,2 à 10 kg / semaine). Ces pêcheurs consomment environ 50% de leur production et donnent les 50% restants à leurs proches.

Type des ménages	Nombre de ménages enquêtés
Les ménages vivant uniquement de la pêche	5
Les ménages vivant principalement de la pêche	13
Les ménages pour qui la pêche est un revenu complémentaire et/ou source d'alimentation régulière	22
Les ménages pour qui la pêche est une source de revenu irrégulière	19
Les ménages remboursant une partie de leur frais de loisirs	3
Les pêcheurs plaisanciers	25

4 LES FILIERES HALIEUTIQUES DES PRODUITS DE VKP

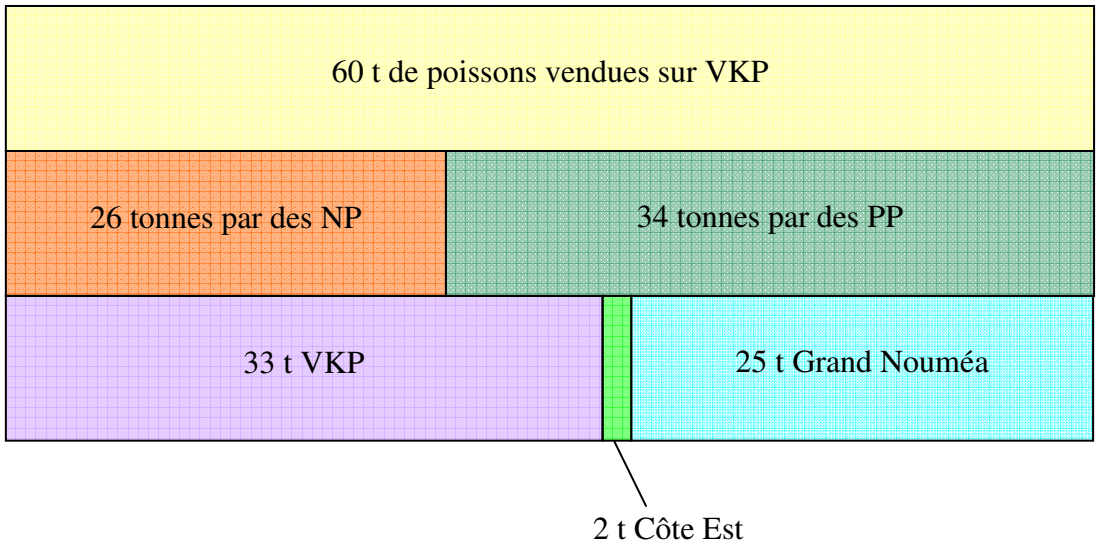
Le marché comprend le marché « local » (c'est-à-dire sur VKP), le marché territorial (à l'échelle de la Nouvelle-Calédonie), ainsi que le marché extérieur (international).

Au cours d'une année, 60 tonnes de poissons pêchés par les pêcheurs de VKP sont vendus, 34 le sont par des pêcheurs professionnels et 26 par des pêcheurs non professionnels. Les pêcheurs non professionnels commercialisent toute leur production localement tandis que les pêcheurs professionnels commercialisent leur production sur le Grand Nouméa (25 tonnes), sur la Côte Est (2 tonnes) ainsi que localement (7 tonnes). En fonction des destinations des poissons lagonaires, les modes de commercialisation diffèrent.

Les poissons lagonaires sont ici regroupés en un seul et même groupe car l'analyse dissociée de chaque groupe ne relevait pas d'indépendance significative entre ces groupes. On peut tout de même noté que les poissons les plus commercialisés sont les mulets, les becs de cane et les loches.

La demande en poisson n'est cependant pas uniquement une demande en poissons locaux. Une part de cette demande correspond à une demande en poissons exempts de risques de gratte. Cette demande correspond à des poissons importés et à des poissons profonds et pélagiques (vivaneaux, thons, mahi-mahi,…)

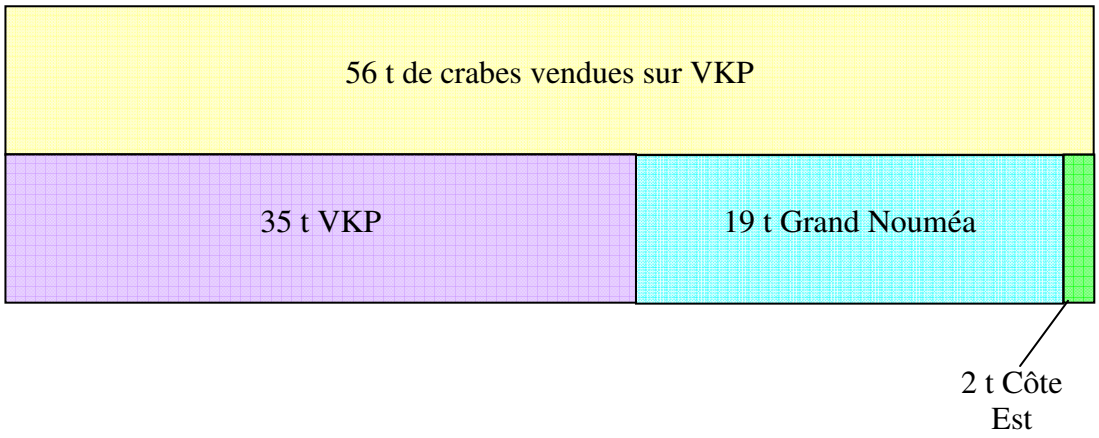
Figure 7: Répartition des ventes de poissons lagonaires



En ce qui concerne les crabes de palétuviers, 56 tonnes sont vendues au cours d'une année de 10 mois (de décembre à janvier la pêche et la commercialisation sont interdites). Tout comme les poissons lagonaires, les crabes sont vendus localement (35 tonnes), sur la Côte Est (2 tonnes) et sur le Grand Nouméa (19 tonnes). Le chiffre concernant la vente locale est à relativiser car les pêcheurs vendent à des particuliers dans la zone mais il apparaît que

certains les redistribuent ensuite à l'extérieur de VKP. Les acheteurs particuliers apparentés à des consommateurs dans cette étude n'ayant pas été enquêtés, il est difficile d'estimer quelle est la proportion de crabes vendus localement sortant ensuite de la zone.

Figure 8 : Répartition des ventes des crabes de palétuvier



Enfin, les marchés des coquilles de trocas et des bêches de mer sont uniquement des marchés extérieurs.

4.1 LE MARCHE LOCAL

4.1.1 La demande locale

La demande locale correspond à la demande en produits lagonaires sur la zone VKP. Cette zone comporte actuellement 9685 habitants (RP 2009, ISEE) qui sont autant de consommateurs potentiels de produits lagonaires. Des produits étudiés, seuls les poissons lagonaires et les crabes de palétuvier sont consommés localement. La majorité des habitants consomment ces produits sans pour autant les achetés. Ils proviennent de la pêche de l'un des membres du ménage ou de don d'un proche. Cependant, les ménages ne sont pas tous constitués de pêcheurs. Ceux-ci doivent donc acheter du poisson pour en consommer. Actuellement, la commercialisation en poissons lagonaires locaux sur VKP représente environ 31 tonnes.

4.1.1.1 Les particuliers

Les villages et tribus de *« bord de mer »* et de *« fond de vallée »* sont proches du lagon et comportent de nombreux pêcheurs. L'essentiel des produits lagonaires consommés proviennent de la pêche d'un des membres du ménage ou de don fait par des proches. En ce qui concerne l'achat de produits locaux, il n'existe pas de point de vente destiné spécifiquement à la commercialisation de ces produits.

Les habitants des *« tribus de la chaine »* résidant loin du lagon ne pratiquent pas la pêche en mer. Ils ne disposent donc pas de poissons marins. Les poissons lagonaires sont donc pour eux une denrée relativement rare et recherchée.

4.1.1.2 Les établissements servant des repas

Par établissements servant des repas on entend les collectivités (cantines scolaires,…) et les restaurants.

Les restaurants de VKP sont au nombre de six. Ils ne préparent pas tous des plats à base de poissons et ceux en préparant ont une préférence pour les poissons pélagiques (thons, wahoo, mahi-mahi,…). Ces poissons ont meilleure réputation auprès de leur clientèle qui est assez aisée. Cependant, certains restaurants préparent occasionnellement des plats à base de poissons lagonaires, notamment des picots.

Les crabes sont eux-aussi peu prisés des restaurants locaux. Il arrive tout de même que certains établissements en proposent à leur carte.

Les collectivités de VKP sont les cantines scolaires, ainsi que le service militaire adapté et la base vie de Vavouto. Il n'existe aucune demande en poisson lagonaire frais venant de leur part. Ils se fournissent en poisson congelés déjà transformés (filets, poissons panés) ou en poissons pélagiques.

4.1.2 Organisation pour répondre à la demande locale

4.1.2.1 Le marché des particuliers

4.1.2.1.1 Les magasins

Quelques magasins disposent de poissons mais très irrégulièrement. Ils se fournissent directement auprès des pêcheurs de la zone et travaillent en général toujours avec les mêmes.

La quantité totale commercialisées par ces acteurs est de 1,2 tonnes par an, ce qui représente moins de 20 kg/mois et par magasin. Autant dire que les consommateurs désirant acheter du poisson ne peuvent se fournir de façon sûre et régulière dans ces endroits.

La principale raison expliquant cette absence de réponse à la demande locale de la part des commerçants locaux sont des contraintes réglementaires, notamment au niveau de l'hygiène. Il leur est interdit de congeler ou surgeler du poisson eux-mêmes. Le poisson qu'ils peuvent vendre doit donc être frais, état dans lequel ils ne peuvent conserver plusieurs jours les poissons. Pour avoir du poisson quotidiennement sur leurs étalages, ils devraient donc s'approvisionner régulièrement ce qui est une contrainte pour ces petits commerces.

Ne pouvant se fournir dans les magasins, les consommateurs doivent se fournir directement auprès des pêcheurs. Trois modes de vente directe existent dans la zone, la vente par commande, la vente au porte à porte et la vente au marché.

4.1.2.1.2 La vente par commande

C'est le mode de vente le plus usité par les pêcheurs de la zone. Près de 18 tonnes de poissons lagonaires sont vendus par environ 20 producteurs, et 12 tonnes de crabes de palétuviers par une trentaine de producteurs.

Le principe de cette vente est simple. Les clients préviennent le pêcheur de l'espèce et de la quantité qu'ils souhaitent acheter. Ils viennent ensuite au domicile du pêcheur récupérer et payer les produits.

C'est en apparence un procédé simple, mais il nécessite au pêcheur d'avoir un réseau de client et la possibilité que ceux-ci puissent passer commande (accès au téléphone ou intermédiaire passant les commandes).

4.1.2.1.3 La vente au « porte à porte »

Ce mode de vente, est moins pratiqué que la vente par commande. Environ 6 tonnes de poissons lagonaires par une dizaine de producteurs, et 5 tonnes de crabes de palétuviers par environ 5 producteurs.

Dans ce cas-ci c'est le pêcheur et non l'acheteur qui se déplace. Après avoir fait la pêche, le producteur part avec ses poissons ou crabes de palétuviers à la rencontre d'acheteurs potentiels. Ils sillonnent les rues des villages et s'arrête proposer ses produits dans les domiciles où il n'y a pas de bateau garé devant la maison. Un bateau signifie que le particulier pratique la pêche et donc qu'il est peu enclin à acheter du poisson.

Dans les tribus de la chaine

Deux pêcheurs et un colporteur local répondent partiellement à cette demande des ces populations.

- Le colporteur local. C'est un commerçant qui sillonne les routes et les tribus de VKP avec des produits en tout genre (aliments, produits ménagers, outillage agricole,…). Depuis quelques années maintenant il apporte aussi du poisson frais lors de ses tournées (2 fois par semaines). Les poissons sont des poissons blancs de petites tailles (blanc-blanc, mulets, brèmes,…) achetés à un pêcheur non professionnel de VKP. Les quantités vendues sont faibles (environ 20kg/voyage) à cause d'un manque de place et ne répondent pas entièrement à la demande. Les dernières localités traversées par ce commerçant n'ont en général pas de poisson car les stocks sont épuisés.

- Vente directe. Deux pêcheurs commercialisent leurs produits (poissons lagonaires) en porte à porte dans les *tribus de la chaine*. Ils n'ont pas de jours de passage fixes. Tout comme pour le colporteur local, ils ne répondent pas intégralement à la demande. En général, ils ne se rendent pas dans les tribus les plus éloignées car ils ont déjà écoulés leurs stocks.

4.1.2.1.4 Les marchés

Il existe deux types de marché : les marchés « collectifs », des villages et des tribus le plus souvent hebdomadaires à un jour fixe, et les marchés de bord de route, « individuels » tenus en général tous les jours par les vendeurs.

Les marchés « collectifs » ne participent que très peu à la couverture de la demande locale. Moins de 2 tonnes de poissons lagonaires sont commercialisés sur ces marchés par les producteurs et moins d'une tonne pour les crabes de palétuviers.

Par contre, les marchés de bord de route et plus spécialement celui de la tribu d'Oundjo situé sur le bord de la RT1 (route principale du territoire) couvrent une grosse partie de la demande locale en crabes de palétuvier. 18 tonnes sont commercialisées via ce procédé par une trentaine de producteur.

4.1.2.2 Les établissements servant des repas

Les restaurants se fournissent en produits locaux directement auprès de pêcheurs. Ils ont en général un pêcheur « attitré » par produit.

Les pêcheurs préviennent les restaurants lorsqu'ils ont des produits susceptibles de les intéresser et assurent la livraison. Les quantités vendues aux restaurants locaux sont faibles, de l'ordre de 800 kg/an pour les poissons lagonaires et environ une tonne pour les crabes de palétuviers.

Figure 9 : Flux locaux des poissons lagonaires

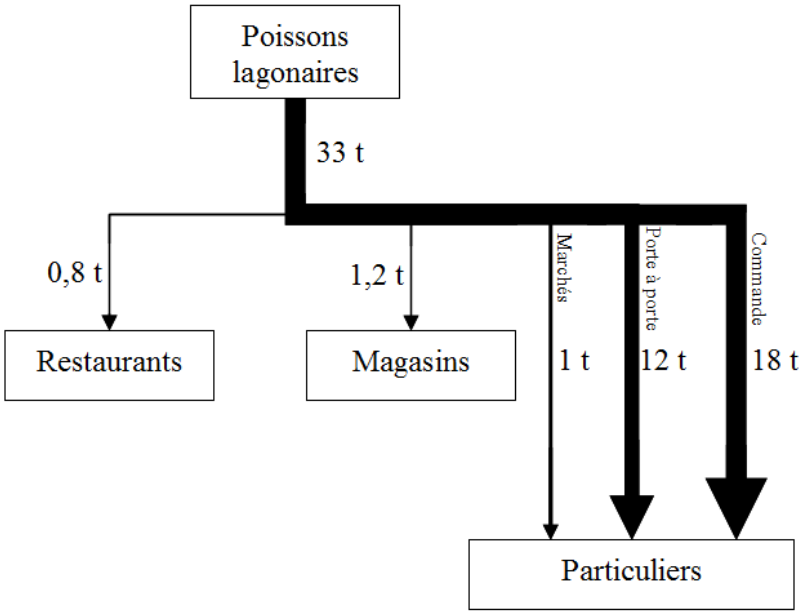
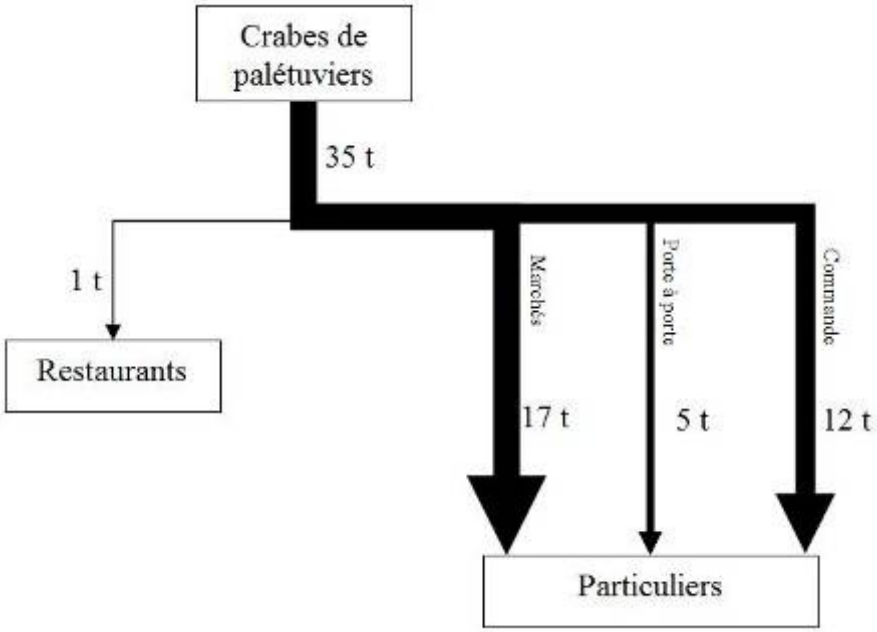


Figure 10 : Flux locaux des crabes de palétuviers



4.2 LA MARCHE TERRITORIAL

4.2.1 Demande territoriale

4.2.1.1 La côte est

La côte Est est constituée d'une bande littorale étroite enchâssée entre les montagnes et l'océan. La population est principalement située sur le littoral et les localités sont peuplées de nombreux pêcheurs. La réponse à la demande en poissons lagonaires se fait localement. Par contre, cette côte ne dispose que de très peu de mangrove, lieu de vie des crabes de palétuviers. Il existe ainsi une demande pour ces produits.

Cette étude ne permet par contre pas de connaître l'importance de la demande en crabes de palétuviers dans cette partie de la Nouvelle-Calédonie.

4.2.1.2 Le Grand Nouméa

Le Grand Nouméa est le nom donné à l'agglomération et à l'aire urbaine du chef-lieu de la Nouvelle-Calédonie, Nouméa. Il comprend les communes de Nouméa, Mont-Dore et Dumbéa, sur lesquelles s'étend le tissu urbain continue et donc le pôle urbain du Grand Nouméa, ainsi que celle plus rurale de Païta. Plus de 160 000 personnes y habitent soit près de 70% de la population de Nouvelle-Calédonie (RP 2009, ISEE). C'est dans cette zone que se concentre la grande partie de la demande en produits de la pêche de Nouvelle-Calédonie. On y retrouve une population diverses (européens, kanak, indonésiens, antillais,…) et tous les types de produits y sont consommés.

4.2.2 Organisation pour répondre à la demande territoriale

4.2.2.1 Sur la Côte Est

Deux pêcheurs de crabes se rendent une fois par semaine sur les deux communes de la côte Est les plus proches de VKP, Poindimié et Touho pour commercialiser une partie de leur production. Les prix sont sensiblement plus importants que sur la côte ouest.

4.2.2.2 Sur le Grand Nouméa

Les pêcheurs de VKP répondent à cette demande à hauteur de 25 tonnes de poissons lagonaires et 5 tonnes de crabes de palétuviers. La commercialisation des produits de VKP sur le Grand Nouméa passe par les colporteurs. Ces acteurs alimentent ensuite les différents points de vente que sont le marché de Port Moselle, le marché de semi-gros de Ducos, les grandes surfaces disposant d'un rayon poissonnerie ainsi que les restaurateurs.

Les colporteurs

D'après le Larousse, un colporteur est une personne qui *« transporte et vends des marchandises de lieux en lieux »*. Dans le contexte calédonien la définition de ce mot est légèrement différente, mais garde la notion de déplacement.

Ici, les colporteurs sont des commerçants qui achètent le poisson et les autres produits lagonaires auprès des pêcheurs (essentiellement du Nord) et les acheminent vers le Grand Nouméa, là où la demande est importante.

On peut distinguer différents types de colporteurs (Marty, 2005) : Le pêcheur/colporteur ; le colporteur au sens strict ; le colporteur/poissonnier du marché de Nouméa. En dehors de leur activité d'achat aux producteurs, certains colporteurs assurent l'approvisionnement des pêcheurs en divers biens.

Ces commerçants parcours toute la Calédonie et passent par VKP. Cinq d'entre eux achètent du poisson à des pêcheurs de la zone. Quatre sont des colporteurs/poissonniers dans le sens où ils disposent d'une stalle au marché et un est uniquement colporteur.

Il y a quelques années d'autres colporteurs travaillaient avec des pêcheurs de VKP. Deux raisons semblent justifier leur arrêt.

- Avant le développement économique de la zone, notamment avec l'usine de transformation de nickel, il y avait plus de pêcheurs réguliers. Maintenant, que les opportunités de travail ont augmentées, nombreux pêcheurs vivant de l'activité de pêche n'ont plus le temps de s'y consacrer pleinement et pêchent donc moins. Les quantités pêchées étant moindre, il n'est plus intéressant pour les colporteurs de se déplacer chez ces pêcheurs.

- Dans la commune de Voh, il y avait un collecteur de poisson et fournisseur de glace. Il achetait du poisson à des pêcheurs et le revendait à des colporteurs. Pour les colporteurs ce système était intéressant car ils s'approvisionnaient en grande quantité en un seul lieu, réduisant ainsi leurs frais de déplacement.

Marché de Nouméa

Le marché de Nouméa, surtout celui de Port Moselle est le lieu où l'offre en produits calédonien est la plus importante. Il est ouvert sept jours sur sept mais ne fonctionne « à plein régime » que du jeudi au dimanche matin. Il est composé de quinze stalles correspondant à quinze poissonniers.

Le poisson vendu provient de toute la Nouvelle Calédonie et est en majorité fournis par les colporteurs qui sont aussi pour la plupart poissonniers sur le marché. Il est difficile de connaître la part exacte du poisson provenant de VKP qui est commercialisé sur le marché de Port Moselle. Cependant environ les deux tiers des poissons collectés par les colporteurs en Nouvelle-Calédonie sont vendus sur ce marché, ce qui correspondrait à environ 20 tonnes provenant de VKP.

La demande sur le marché est importante (540 tonnes/an[10]) et les prix assez élevés, ce qui en fait le lieu de vente privilégié par les colporteurs louant une stalle au marché. La demande est relativement constante mais les prix sont fluctuants d'une semaine à l'autre ainsi que d'un jour à l'autre. Les produits de la mer étant des denrées ultrapérissables, les commerçants ne peuvent les conserver plus que quelques jours. Le dimanche les prix sont donc revus à la baisse pour écouler tous les stocks qui se retrouveront invendables la semaine suivante. Par ailleurs, en fonction des arrivages d'une semaine à l'autre, les prix évoluent suivant la loi de l'offre et de la demande. Les prix à l'achat aux pêcheurs restent par contre stables tout au long de l'année.

[10] Source : Marty, C. 2005

Les grandes surfaces

Les grandes et moyennes surfaces du Grand Nouméa disposent pour la plupart d'un rayon poissonnerie frais. Elles doivent plus que les autres opérateurs obtenir de la qualité, de la régularité dans leurs approvisionnements et se fournissent donc auprès des pêcheurs, colporteurs et/ou poissonniers qui peuvent leur apporter ces garanties. Elles n'hésitent pas à refuser de la marchandise.

On peut noter l'importance du type de clientèle selon la GMS : cela oriente le type de produits proposés et la façon de les traiter (filet ou entier).

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

Les restaurants

Ces acteurs n'ont pas été enquêtés. Cependant, d'après les dires des colporteurs, leurs demandes sont très variables et sont fonctions des affinités et goûts des chefs cuisiniers.

Figure 11 : Schéma de la filière des poissons lagonaires pêchés à VKP

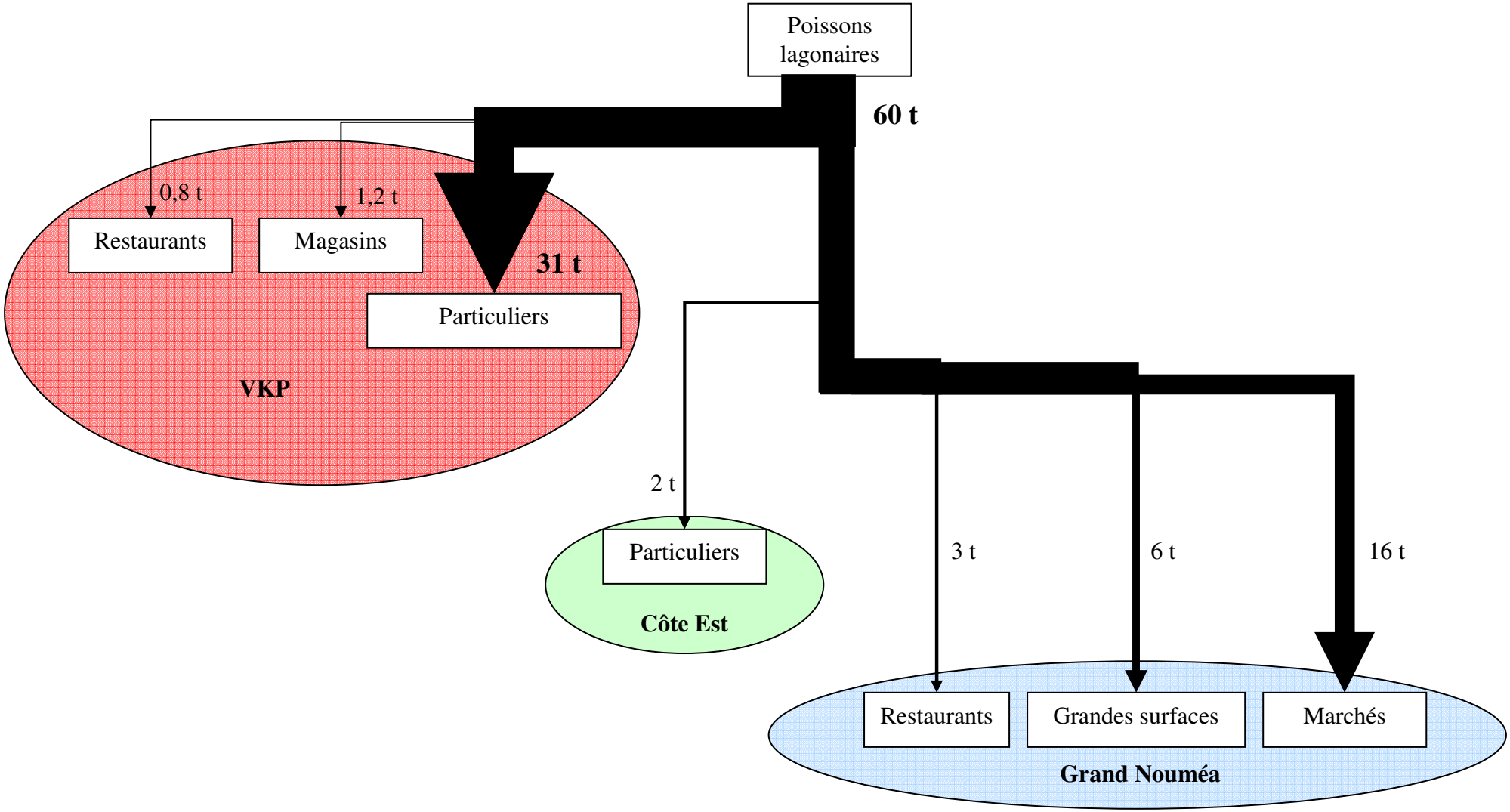
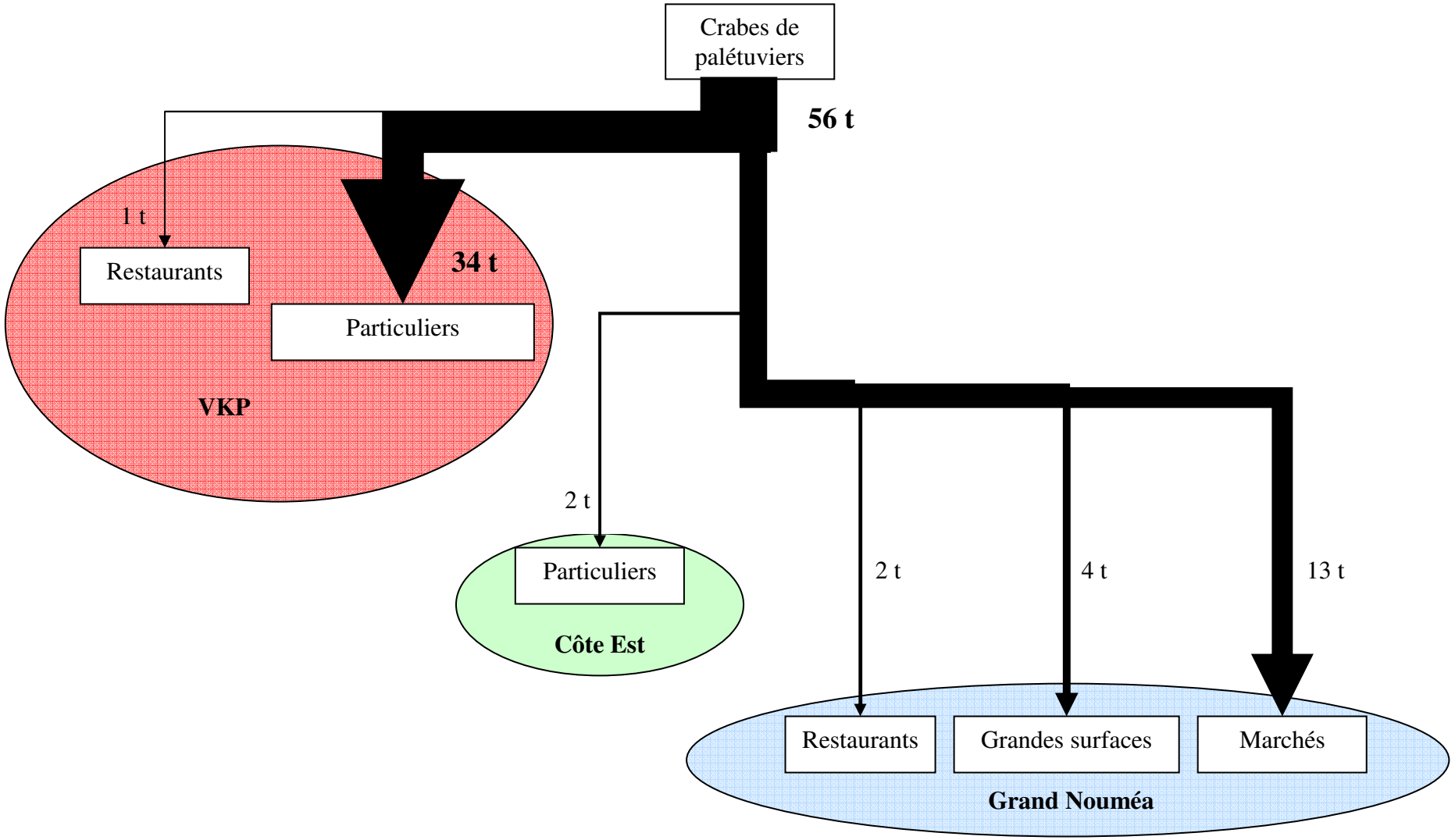


Figure 12 : Schéma de la filière des crabes de palétuviers pêchés à VKP



4.3 COORDINATION ENTRE LES ACTEURS DES FILIERES

4.3.1 Les relations producteurs-colporteurs

4.3.1.1 La collecte

Les colporteurs se rendent toutes les semaines, à un jour fixe chez les pêcheurs (à domicile), en général le mercredi ou le jeudi.

Le poisson est pesé par espèce ou plutôt par catégorie d'espèces ayant un prix similaire et est payé directement en liquide. Peu de pêcheurs acceptent les chèques. Le colporteur achète la totalité du poisson pêché mais se réserve le droit de refuser les poissons qu'il estime être de mauvaise qualité. Toutefois le pourcentage de refus est faible car les relations pêcheurs/colporteurs sont assez anciennes et les pêcheurs connaissent la qualité désirée par leur colporteur.

Bien que les colporteurs achètent la totalité des poissons des pêcheurs avec qui ils travaillent, ils leurs font des recommandations de pêche. Quand le marché est saturé par une espèce, ils les orientent vers d'autres produits et leur disent de ne pêcher qu'un ou deux jours au lieu des trois habituels.

4.3.1.2 Fixation des prix

Un colporteur a les même prix pour tous les pêcheurs avec qui il travaille. Les prix sont fixés au début de leur collaboration et le pouvoir de négociation des pêcheurs est faible voire nul. Le colporteur propose au pêcheur une liste de prix qu'il accepte ou non. S'il n'accepte pas, il ne travaillera pas avec le colporteur.

Au cours de l'année les prix d'achat du poisson restent stables malgré les fluctuations des prix de revente par les colporteurs issus de la loi du marché. Les prix sont néanmoins révisés environ une fois l'an. Le principal facteur d'indexation des prix est l'augmentation du prix de l'essence, charge importante pour les pêcheurs.

4.3.1.3 L'approvisionnement des pêcheurs

En plus d'acheter du poisson aux pêcheurs, les colporteurs leurs fournissent des provisions.

La plus importante est la glace. C'est un élément de première nécessité à la fois pour le pêcheur et le colporteur. Pour le premier pour conserver son poisson et pour le second pour s'approvisionner en produit de qualité.

Plusieurs colporteurs fournissaient à prix comptant des articles de pêche (sennes, lignes,…) à leurs pêcheurs. Cela était en suite déduis sur la pêche de la semaine suivante. Ils ont arrêtés de le faire à cause de problèmes de remboursement. Les pêcheurs acceptaient difficilement de se faire « couper » une partie de leur paye et demandaient à repousser constamment le paiement du matériel.

Il subsiste cependant un colporteur qui approvisionne ses pêcheurs en articles de pêche.

4.3.1.4 La contractualisation

Bien qu'étant des relations à long terme entre le colporteur et le pêcheur, il n'existe aucun contrat écrit les liants. En effet, les pêcheurs travaillent toujours avec les mêmes colporteurs, ils ne changent pas d'acheteur d'une semaine à l'autre ou d'un mois à l'autre. Par ailleurs, il existe une sorte d'entente entre les colporteurs pour ne pas se « voler » les pêcheurs.

Les relations qu'entretiennent les colporteurs avec leurs pêcheurs sont des relations de confiance, mais surtout d'interdépendance. Cette dépendance mutuelle se concrétise à plusieurs niveaux.

Les colporteurs en approvisionnant les pêcheurs en articles de pêches ou même dans certains cas en bateaux jouent un rôle de banque. En quelque sorte, ils font des crédits à taux zéro aux pêcheurs, les laissant libre de choisir leur modalité de remboursement en fonction de leurs besoins et de leur production. Par ailleurs, les colporteurs s'engagent à acheter toute la production des pêcheurs avec qui ils travaillent. Le pêcheur est donc assuré d'écouler toute sa production.

De l'autre côté, les colporteurs ont aussi besoin de relations stables. Leur demande est à peu près constante et ils doivent l'honorer s'ils veulent garder leurs clients, spécialement les GMS qui sont très exigeantes sur la régularité et la qualité des approvisionnements.

4.3.2 Les relations producteurs-particuliers

4.3.2.1 La collecte

En fonction du mode de vente directe, la distribution aux consommateurs est différente. Dans le mode de vente par commande, ce sont les acheteurs qui viennent chercher au domicile du pêcheur les produits. Dans le mode de vente en porte à porte, c'est le pêcheur qui se déplace au domicile des acheteurs. Ces différences se ressentent sur les coûts de commercialisation des produits qui sont quasiment nuls pour la vente par commande alors que pour la vente au porte à porte les coûts sont importants en termes d'investissement (véhicule, carburant,…) et en termes de temps (déplacements). La vente au marché se situe entre les deux. Acheteurs et vendeurs se déplacent.

4.3.2.2 Fixation des prix

Ce sont les pêcheurs qui fixent leurs prix. Il n'y a pas de négociation entre pêcheur et acheteur. Les prix sont similaires pour tous les modes de vente directe même si les coûts pour les pêcheurs sont différents. Les prix restent stables au cours de l'année.

4.3.2.3 La contractualisation

Il n'existe aucun contrat entre les producteurs et les consommateurs.

En ce qui concerne la vente par commande, les producteurs ont en général un réseau de clients réguliers acquis au cours du temps. Ces clients réguliers servent aussi d'intermédiaires non rémunérés, permettant à leurs proches (voisins, collègues,…) de s'approvisionner en

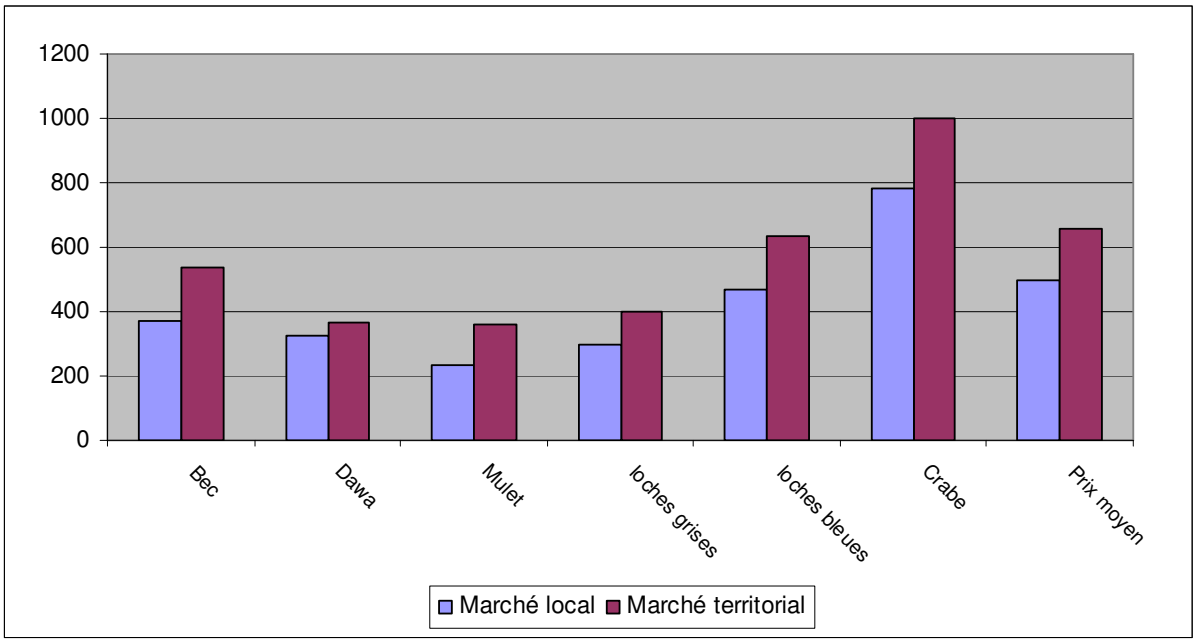
produits lagonaires. Ces clients « indirects » ne sont pas forcément des réguliers et n'entretiennent pas de relation avec le producteur.

Concernant la vente au porte à porte ainsi que la vente au marché, les relations entre producteurs et acheteurs ne sont pas suivies. Ils ont autant de clients réguliers que de clients occasionnels.

4.4 COMPARAISON DES MODES DE COMMERCIALISATION

Pour les producteurs, les prix de vente de leurs produits sont moins élevés s'ils sont destinés au marché territorial que s'ils sont destinés au marché local. Les colporteurs achètent en moyenne, 35% moins cher les produits par rapport aux consommateurs locaux.

Figure 13 : Comparaison des prix de vente des producteurs en fonction de la destination des produits



	MODE DE COMMERCIALISATION	ECOULEMENT DES PRODUITS		PRIX		EFFORT DE PECHE	
		+	-	+	-	+	-
Marché local	Porte à porte		>Investissements en temps et en matériels	>Prix élevés		>Dépend uniquement de la volonté du pêcheur	
	Commande	>Pas d'investissement en temps et en matériels	>Volumes faibles et irréguliers	>Prix élevés		>Dépend uniquement de la volonté du pêcheur	
Marché territorial	Colporteur	>Pas d'investissement en temps et en matériels >Totalité de la production écoulée en une seule fois			>Prix bas		>Obligation d'être régulier et productif

Les différents modes de commercialisation des produits lagonaires du fait de leurs caractéristiques apportent aux pêcheurs des avantages et des contraintes spécifiques.

Au niveau du marché local, les pêcheurs commercialisent directement auprès des consommateurs et ne sont pas liés à ceux-ci par des accords les contraignant à commercialiser une quantité de fixe de produit à un jour fixe. Ils peuvent donc adapter leur effort de pêche à la météo mais surtout à leur calendrier de travail autre que celui de la pêche. Par exemple un pêcheur peut avoir des obligations coutumières pour la préparation d'une cérémonie lui amputant une grande partie de son temps normalement consacré à la pêche. Le fait de vendre directement au consommateur lui permet de se dégager du temps sans que cela sois préjudiciable dans l'avenir pour la commercialisation.

Au contraire, un pêcheur commercialisant sur le marché national, c'est-à-dire par le biais d'un colporteur est forcé de commercialiser toutes les semaines une quantité importante de produits sous peine de rompre les relations entretenues avec le colporteur. Il ne peut dans ce cas là se consacrer pleinement à la préparation d'une cérémonie coutumière ou bien à des travaux champêtres indispensables à un moment donné.

Cette contrainte de la commercialisation sur le marché local est d'un aussi un avantage. En effet, elle assure aux pêcheurs un écoulement de toute leur marchandise, et donc un revenu relativement régulier sans investissement en temps et en matériel pour la vente des produits de la pêche.

4.5 LE MARCHE INTERNATIONAL

4.5.1 Demande extérieure

Il existe un risque pour les poissons de Nouvelle-Calédonie d'être contaminé par la toxine de la ciguatera (gratte dans le langage populaire calédonien) intoxicant le consommateur. La toxine n'est pas détruite par la cuisson ou la congélation et n'est pas repérable à l'achat du poisson. Cela empêche l'exportation de poisson car on ne peut être sur de leur non toxicité. Il n'existe donc pas de demande extérieure pour les poissons calédoniens.

Les crabes de palétuviers se commercialisent vivant et nécessitent une certaine attention pour les garder en vie. Leur transport vers des pays voisins serait trop onéreux pour pouvoir répondre à une demande dans des prix raisonnables. Mise à part quelques centaines de kilos de crabe, ce produit n'est pas exporté.

Les seuls produits de la mer ayant une demande extérieure sont les bêches de mer et les trocas.

4.5.1.1 Holothuries

Les pays asiatiques tels que la Chine, la Corée, la Malaisie, Singapour et Taiwan sont les principaux consommateurs des holothuries. Une fois préparées, elles sont plus connues sous le nom de trépang ou bêche-de-mer. Avec le développement économique et la hausse du niveau de vie de ces habitants, la demande est en constante hausse. Par ailleurs, dans certains pays producteurs comme les îles Salomon, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, Vanuatu et Fidji, les stocks d'holothuries de sable et les holothuries à mamelles noire ont diminué ou ont parfois disparu. La Nouvelle-Calédonie ayant encore des stocks conséquents en holothuries, les pays importateurs se sont logiquement tournés vers sa ressource.

4.5.1.2 Trocas

La nacre de la coquille du troca est particulièrement adaptée au façonnage des boutons. Le recours aux matières plastiques, à partir des années 1950, a ralenti la demande de trocas sans la supprimer. Ces dernières années, on assiste à un accroissement régulier du marché, car la nacre résiste mieux que les matières synthétiques aux détergents. De matière première banale, les coquilles de trocas sont devenues un produit de luxe recherché pour la chemiserie de haut de gamme. Le principal pays demandeur en coquilles de trocas est l'Italie rassemblant à lui seul plus de 60% des exportations de la Nouvelle-Calédonie.

4.5.2 Réponse à la demande extérieure

4.5.2.1 Bêches de mer

Le commerce de la bêche de mer était jusque dans les années 2000 au main d'un seul commerçant sur la zone VKP, actuellement deux colporteurs se disputent le marché.

Cette nouvelle concurrence ainsi que l'augmentation de la demande couplée à une diminution de l'offre mondiale ont fait augmenter considérablement les prix (de 150 à quelque fois plus de 1000 FCFP/kg à l'état vidées salées).

Les pêcheurs et membres de communautés vivant proche des stocks naturels d'holothuries se sont naturellement mis à une exploitation plus intensive de cette ressource.

Sur VKP, il existe deux stocks d'holothurie des sables. L'un au niveau du plateau des massacres, exploité par des pêcheurs de la tribu de Boyen. L'autre au niveau du plateau de Koniène situé face aux villages de Koné et de Pouembout, exploité par une grande diversité de pêcheur étant donné se localisation géographique.

Actuellement, le plateau de Koniène n'est presque plus exploité faute à une trop forte exploitation entrainant une diminution de la ressource. Selon les dire des pêcheurs, la grande majorité des holothuries présentes ont une taille inférieure à la taille réglementaire. De nombreux pêcheurs nous on confié espérer pouvoir recommencer l'exploitation de cette ressource en 2010.

Sur le plateau des massacres, la ressource est encore bien présente grâce à un système de gestion efficace mis en place par la population locale et appuyé par le service des pêches de la Province Nord. L'exploitation est réglementée et la pêche est ouverte près de 4 fois par an, en fonction de l'estimation de la ressource (cf. annexe 3).

Pour les pêcheurs de Boyen, cette ressource représente une manne financière importante. Ce système a été renouvelé à plusieurs reprises et assure sur une année un revenu moyen d'1 million de FCFP par pêcheur.

Les enquêtes ont permis d'estimer à 54 tonnes les quantités de bêches de mer commercialisées sur la zone VKP.

Les acteurs de cette filière sont peu nombreux, tout du moins sur la partie calédonienne de la filière. Les pêcheurs commercialisent des holothuries vidées et salées à des négociants (deux travaillent dans la zone) qui s'occupent de la préparation et de l'export vers les pays asiatiques qui eux, conditionnent et distribuent dans les zones consommatrices (principalement en Asie).

Ces négociants ont des relations avec les pêcheurs similaires aux colporteurs achetant des poissons et des crabes de palétuviers. Il y a tout de même une dizaine de pêcheurs de la zone pratiquant cette pêche à l'aide d'un bateau appartenant à un négociant. Ces pêcheurs sont alors obligés de commercialiser leurs produits à ce dernier. Aucun contrat écrit ne les engage à cela. S'ils ne respectent pas cette condition, le négociant leur récupère son bateau.

Les négociants fournissent du sel aux pêcheurs ainsi que des fûts afin qu'ils puissent conserver les holothuries quelques jours avant la collecte. Au niveau du plateau des massacres, les négociants passent le jeudi après trois jours de pêche et achètent toute la production à des prix pouvant varier d'une semaine à l'autre. Contrairement aux colporteurs achetant du poisson et des crabes, ces négociants sont près à augmenter leurs prix pour récupérer les pêcheurs travaillant avec le concurrent.

Une fois achetées aux pêcheurs, les négociants, traitent (cf. annexe 4) les bêches de mer et les exportent. Lors des enquêtes il n'a pas été possible de connaître les volumes ainsi que les prix de revente des bêches de mer.

4.5.2.2 Trocas

Ce produit est pêché par de nombreux pêcheurs quand le temps le permet. Il n'existe pas sur VKP de pêcheurs spécialisés dans cette pêche. Ainsi, les quantités de trocas commercialisées sur VKP n'ont pu être estimées

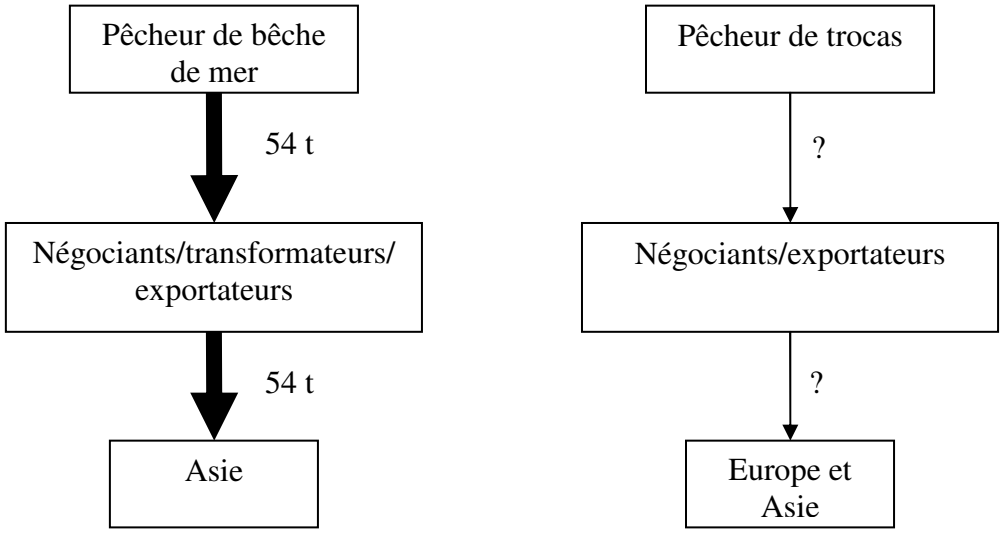
L'organisation de la filière est similaire à celle de la bêche de mer.

Une fois que les pêcheurs ont une assez grande quantité de coquilles de trocas (1 à 2 sacs de 70 kg), ils appellent le négociant qui passe acheter les coquilles. Ce négociants les expédient ensuite à des fabricants de boutons en Europe principalement, mais en Asie aussi.

Les négociants sont les mêmes que ceux commercialisant les bêches de mer.

Le prix d'achat au pêcheur varie entre 200 et 270 FCFP/kg, selon l'acheteur. Le prix à l'export dépend des cours internationaux : il oscille entre 300 et 400 FCFP/kg, selon la destination et l'année.

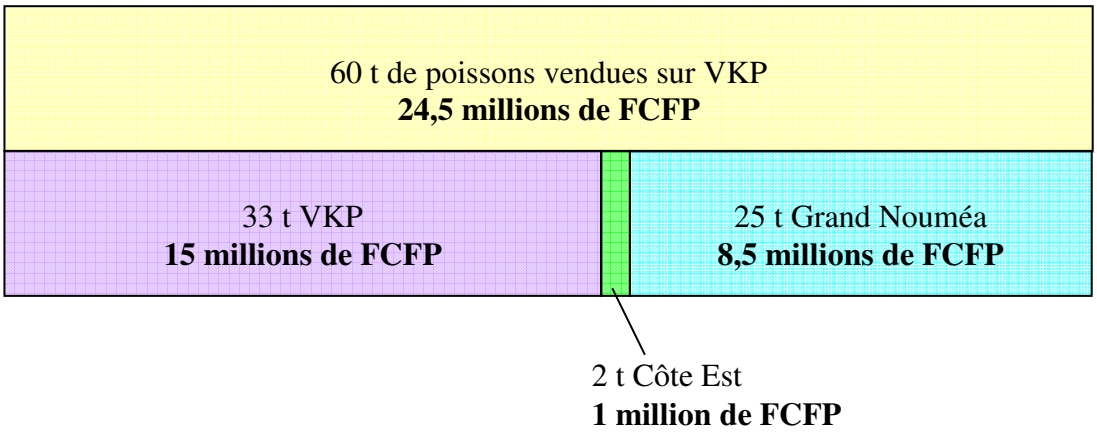
Figure 14 : Schéma des filières bêche de mer et trocas



5 EFFET DE LA FILIERE ET PERSPECTIVE

5.1 ANALYSE FINANCIERE DES FILIERES DES POISSONS LAGONAIRES

Figure 15 : Répartition du chiffre d'affaire du marché des poissons lagonaires de VKP



5.1.1 Filière locale

Le coût de la production est peu élevé. La pêche n'est pas industrielle, l'équipement des pêcheurs est assez rudimentaire et les distances parcourus par ces derniers sont faibles, limitant ainsi les coûts en carburants. Pour mener cette activité, la principale dépense et contrainte est l'achat d'un bateau. Une fois celui-ci acquis, ils ont des dépenses en carburant et en matériel de pêche qui sont elles rapidement remboursées par les ventes de leurs productions chaque semaine. Les coûts de productions oscillent entre 60 FCFP et 200 FCFP par kg de poisson vendu.

Les prix à la production sont ici identiques aux prix à la consommation car il n'y a pas d'intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs.

Les prix moyens à l'achat sont de 460 FCFP/kg, avec des prix compris entre 200 et 700 FCCP/kg en fonction des espèces (cf. figure 13).

Les revenus de la pêche des pêcheurs commercialisant leur production sur le marché local sont compris entre 160 000 et 2 300 000 FCFP / an en fonction du type de pêcheur. Soit entre 15 000 et 190 000 FCFP / mois. Cette grande variabilité dans les revenus s'explique par la diversité des pêcheurs commercialisant des poissons lagonaires.

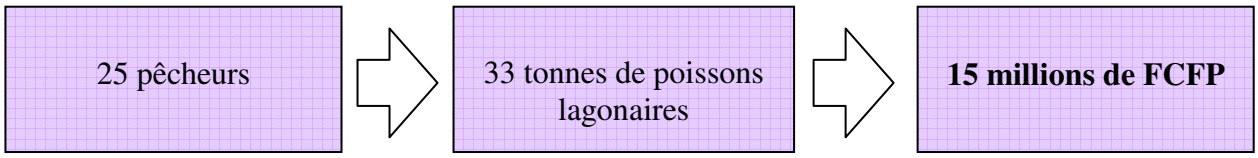
Les pêcheurs rentrant dans la catégorie *« ménages vivant uniquement de la pêche »* tirent un revenu moyen de leur activité de l'ordre de 190 000 FCFP / mois, équivalent à 1580 FCFP / heure de pêche soit deux fois plus que le salaire minimum garanti (SMG). Cependant aux heures de pêche, il faut rajouter le temps passé à entretenir le matériel, à s'approvisionner en consommables (essence, glace), à préparer le poisson pour la vente, ainsi que le temps dédié à la commercialisation.

En fonction des modes de commercialisation (porte à porte, commande, marché), le revenu horaire de l'activité de pêche dans son ensemble varie entre 750 et 1000 FCFP / heure.

Les revenus des pêcheurs sont donc compris entre 1 et 1,3 fois le SMG horaire (742,39 FCFP / heure).

Le marché local de poissons lagonaires représente 33 tonnes, soit un peu plus de 15 millions de FCFP de chiffre d'affaire répartis entre près de 25 pêcheurs.

Figure 16 : valeur du marché local de poissons lagonaires



5.1.2 Filière territoriale

5.1.2.1 Les producteurs

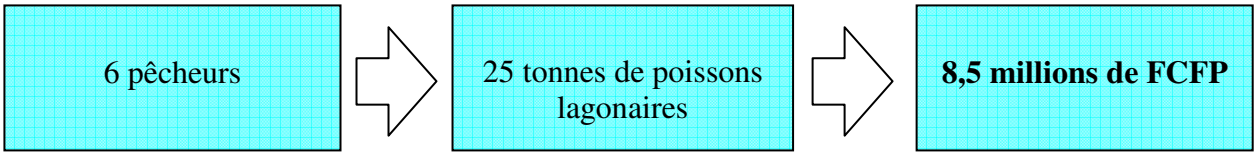
Les pêcheurs commercialisant leur production en poissons lagonaires sur le marché territorial, le font via des colporteurs. Ils ont donc des coûts de commercialisation nuls. Leur seuls coûts sont ceux pour l'activité de pêche elle-même.

Ils pêchent en général trois jours et commercialisent à leur domicile toute leur production en une fois. L'activité de pêche est pour ces pêcheurs en général plus coûteuse que pour les pêcheurs approvisionnant le marché local. Pour conserver leurs relations avec le colporteur, ils doivent être réguliers dans l'approvisionnement. Si le poisson se fait rare, ils vont plus que les autres pêcheurs tenter différents lieux de pêche et donc consommer plus de carburant dans une même sortie. Cependant, leur production élevée rentabilise cette surconsommation de carburant.

Les prix de vente au colporteur sont moins élevés que ceux de vente directe. Ces pêcheurs commercialisent cependant plus de produits et obtiennent donc des revenus comparables voire supérieurs à ceux approvisionnant le marché local. Les coûts de production moyens sont de l'ordre de 100 FCFP. Ces producteurs gagnent en moyenne 200 000 FCFP/mois avec la vente de leur production, soit 1,6 fois le SMG.

Le marché territorial de poissons lagonaires représente 25 tonnes, soit 8,5 millions de FCFP de chiffre d'affaire répartis entre 6 pêcheurs. Ceux-ci sont peu nombreux car ils sont seuls à pouvoir répondre aux exigences des colporteurs.

Figure 17 : valeur du marché territorial des poissons lagonaires de VKP



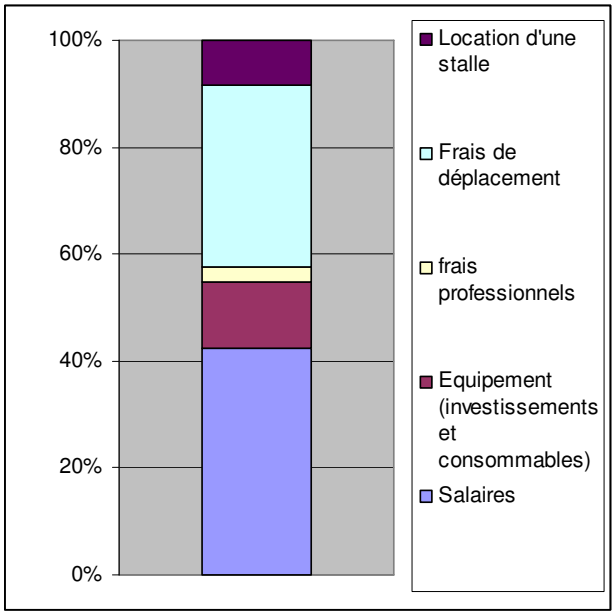
5.1.2.2 Les colporteurs

Les colporteurs commercialisent sur le Grand Nouméa des produits achetés en « brousse » et notamment à VKP.

L'exactitude des informations présentées peut être faussée par le fait que les renseignements concernant les coûts et les recettes ne sont pas facilement divulgués par les colporteurs. Certains ne disposent pas toujours de données précises, non seulement du fait de la nature quelque fois informelle de leurs transactions, mais aussi en raison des fluctuations des quantités de produits commercialisés, des prix et des coûts. Les volumes des ventes requis permettent d'évaluer approximativement la rentabilité de ces acteurs et de déterminer les volumes minima nécessaires pour ces opérations soient lucratives. Les données permettent aussi de reconstruire la formation des prix du producteur jusqu'au consommateur, mais ne permettent pas de calculer les revenus de ces acteurs.

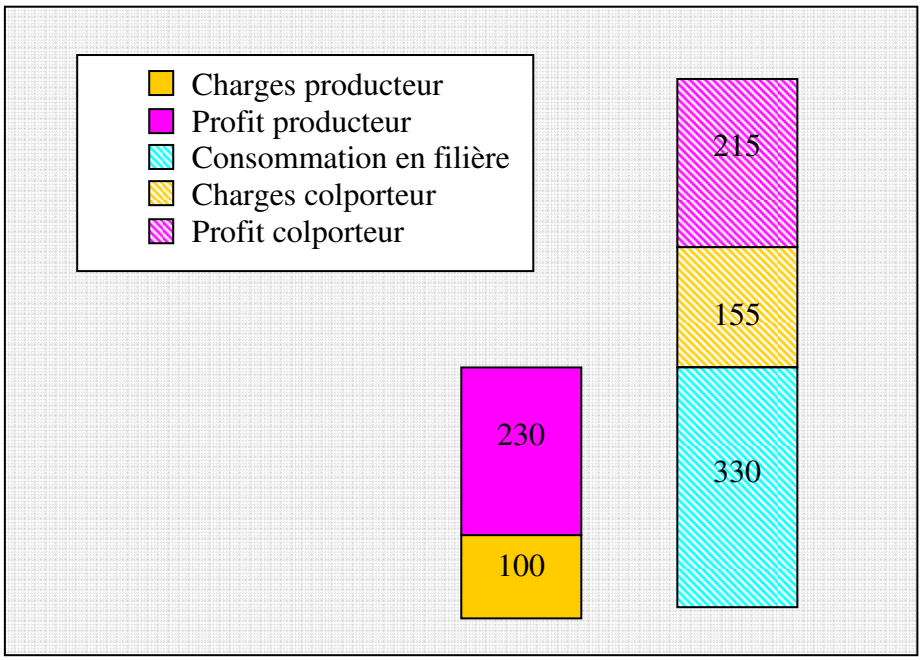
Les deux postes les plus importants dans les coûts des colporteurs sont les salaires et les frais de déplacements.

Figure 18 : Ventilation des coûts des colporteurs (moyenne des différents cas rencontrés)



Pour avoir une activité rentable les colporteurs doivent vendre entre 500 kg de produits (crabes et poissons) pour ceux ayant un seul salarié et 2000 kg pour ceux ayant trois salariés. Tous les colporteurs rencontrés dépassent néanmoins le volume minimum de rentabilité.

Figure 19 : construction du prix de vente des produits sur le marché de Nouméa (moyenne des différents cas rencontrés)



Le prix moyen des poissons lagonaires sur le marché de Nouméa est de l'ordre de 710 FCFP. Sur ces 710 FCFP, 330 reviennent au producteur, 155 sont destinés au coût de fonctionnement de l'entreprise de colportage et 215 sont la marge de l'entreprise.

Il faut noter ici que les colporteurs commercialisent aussi des poissons pélagiques ainsi que des crustacés et mollusques qui n'ont pas été pris en compte dans les calculs de coûts présentés ici. La rentabilité de ces entreprises est donc probablement meilleure, car une partie des coûts consacrés aux poissons lagonaires et crabes de palétuviers concerne en même temps la commercialisation des autres produits de la pêche.

5.2 ANALYSE PROSPECTIVE ET EVOLUTION DU MARCHE LOCAL DE POISSONS LAGONAIRES

Le développement économique attendu de l'usine entrainant une arrivée massive d'habitants dans la zone VKP va avoir des effets sur les filières locales de commercialisation des produits lagonaires. Dans cette partie nous émettons différents scénarii sur différentes façons de faire face à l'augmentation de la demande en poissons lagonaires.

5.2.1 Scénario 1 : Conservation du système de commercialisation actuel

5.2.1.1 Scénario 1.1 : Tout reste identique

Le premier scénario est la conservation du système actuel. C'est-à-dire que la demande locale en poissons lagonaires est couverte par l'offre et que les systèmes actuels de commercialisation du poisson lagonaire restent identiques (vente par commande et vente par porte à porte).

Plusieurs problèmes se posent :

- Méconnaissance des réseaux de commercialisation de la part des nouveaux arrivants.

On suppose que les nouveaux arrivants vont habiter en village (Koné, Voh et Pouembout). Dans ces localités le mode de vente principal est la vente par commande. Comme nous l'avons vu précédemment, c'est un mode de vente qui nécessite de la part des consommateurs de connaître les « réseaux » de pêcheur commercialisant du poisson de la sorte. Ces réseaux sont difficilement accessibles à court terme de la part de nouveaux venus.

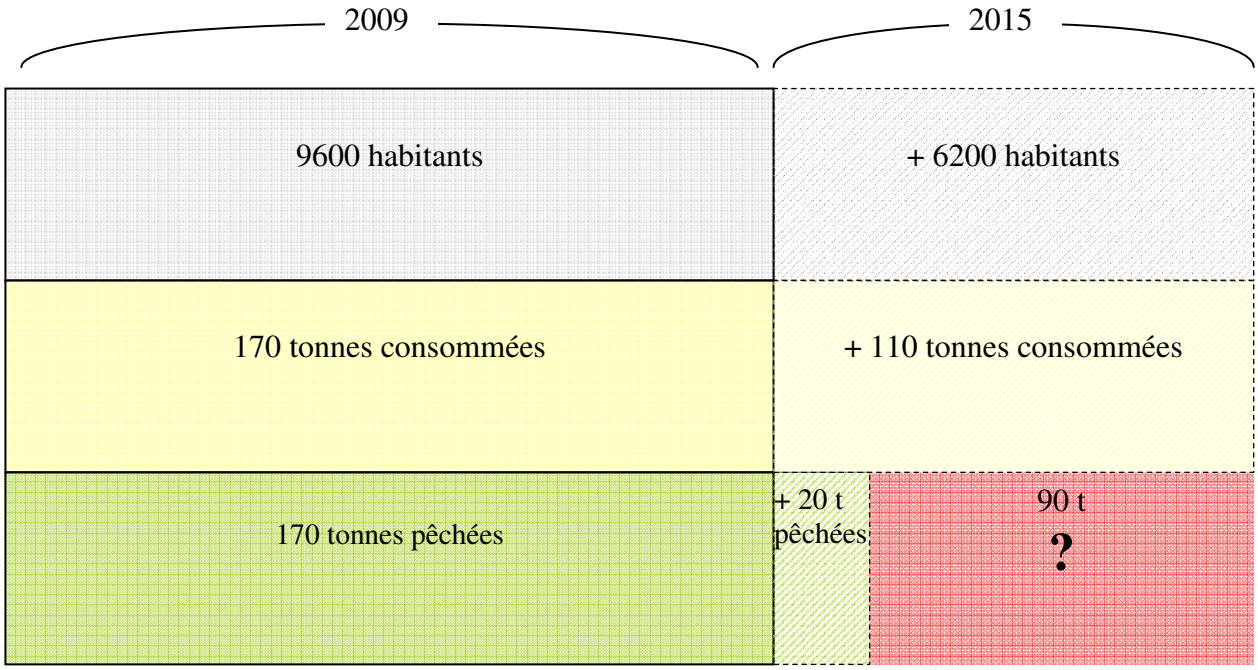
On peut supposer que pour répondre à cette nouvelle demande, les pêcheurs s'adaptent en privilégiant le mode de vente par porte à porte plutôt que celui par commande. Dans ce cas le problème est l'acquisition de matériel par les pêcheurs, un véhicule principalement, mais surtout un temps de commercialisation plus important venant amputer le temps consacré à la pêche ou à d'autres activités.

- Une offre locale insuffisante.

VKP comprend actuellement 9685 habitants, la consommation estimée en poissons lagonaires locaux est comprise entre 160 et 170 tonnes. Avec le développement économique attendu dans la zone, des estimations prévoient une augmentation de 65% de la population d'ici 2015 entrainant une augmentation de la consommation en poissons lagonaires locaux d'environ 110 tonnes. Etant donné le profil prévu des nouveaux arrivants, est estimée une quantité de 20 tonnes de poissons lagonaires pêchée par ces personnes (Guillemot, 2009). La demande locale en poissons lagonaires va donc augmenter de 90 tonnes.

En posant l'hypothèse que toute la production actuellement destinée au marché territorial sera transférée vers le marché local, le déficit de l'offre de poisson sera de l'ordre de 63 tonnes.

Figure 20 : Estimation de l'évolution de la demande en poissons lagonaires



Comment satisfaire les 90 tonnes de demande supplémentaire en poissons lagonaires ?

5.2.1.2 Scénario 1.2 : Augmentation du nombre de pêcheurs

Pour faire face à cette augmentation de la demande tout en conservant le système actuel de commercialisation, une augmentation du nombre de pêcheurs dans la zone est nécessaire.

La production commercialisée va passer de 60 tonnes actuellement à 123 tonnes (voire 150 tonnes si la quantité de poisson allouée au marché territorial reste identique), soit une multiplication par 2 du marché. Le nombre de pêcheur commercialisant du poisson devrait donc doubler.

Ce scenario est difficilement envisageable dans le contexte actuel. Avec le développement économique de la zone, les opportunités d'emploi salarié vont augmenter. Bien que l'activité de pêche soit légèrement plus rémunératrice qu'un emploi payé au SMG, on constate partout en Nouvelle-Calédonie un recul de cette activité face à l'activité salariée. Malgré des contraintes horaires plus importantes (heures fixes,…) et un revenu moins élevé, l'emploi salarié est une sécurité. En effet, le revenu de l'activité de pêche est très dépendant des conditions climatiques, il arrive que des pêcheurs ne puissent sortir en mer pendant une semaine et donc ne rien gagner.

5.2.1.3 Scénario 1.3 : Augmentation du nombre de pêcheur et création d'un système d'information

L'augmentation du nombre de pêcheur semble compromise face aux facilités d'accès à l'emploi salarié. Cependant, l'augmentation du prix de vente ou des mesures incitatives de la part des autorités pourraient entrainer un nouvel intérêt envers cette activité. Dans ce cas, l'augmentation du nombre de pêcheur ne serait pas suffisante au bon fonctionnement du marché local. En plus d'une couverture de la demande il faudrait un système d'information de marché permettant une mise en relation entre pêcheurs et acheteurs.

5.2.2 Scénario 2 : Professionnalisation des pêcheurs et des circuits

Les scénarii proposés précédemment sont difficilement envisageables à cause d'une production trop faible pour faire face à cette nouvelle demande.

Si comme l'on vient de la voir, l'augmentation du nombre de pêcheur est peu probable, un moyen d'arriver à une augmentation de la production locale est d'augmenter la productivité des pêcheurs. Pour augmenter une productivité, plusieurs solutions sont possibles.

Augmentation de la productivité par l'acquisition de matériel plus performant.

Dans le cadre de la pêche lagonaire, l'acquisition de matériel plus performant ne pourra augmenter la productivité que très sensiblement. Il n'est pas possible d'utiliser des outils de pêche industrielle comme des chaluts par exemple.

Augmentation de la productivité par la spécialisation des acteurs.

La spécialisation des acteurs pourrait passer par un point de vente et de collecte local, tenu par un ou plusieurs commerçants.

Les pêcheurs ne se consacrant plus à la vente pourraient passer plus de temps à pêcher et ainsi augmenter leur production d'une façon notable. Si l'on prend par exemple un pêcheur pratiquant la vente au porte à porte. Son temps de travail se divise en deux parts égales, l'une pour l'activité de pêche et l'autre pour la commercialisation des produits. En effet, après un jour de pêche, ces pêcheurs consacrent une journée à la commercialisation de leurs produits. Ils pourraient ainsi passer de 3 jours hebdomadaires de pêche à six jours, multipliant ainsi en théorie leur production par deux. Il en est de même pour les pêcheurs commercialisant leur production à un colporteur. En général, ils ne consacrent que trois jours à la pêche (lundi, mardi, mercredi) le colporteur passant le jeudi. Ils ne pêchent pas de poissons en fin de semaine car ils ne seraient pas assez frais pour les vendre au colporteur le jeudi suivant. En imaginant un colporteur-poissonnier local, celui-ci pourrait effectuer des tournées plus régulières permettant aux pêcheurs de pêcher plus.

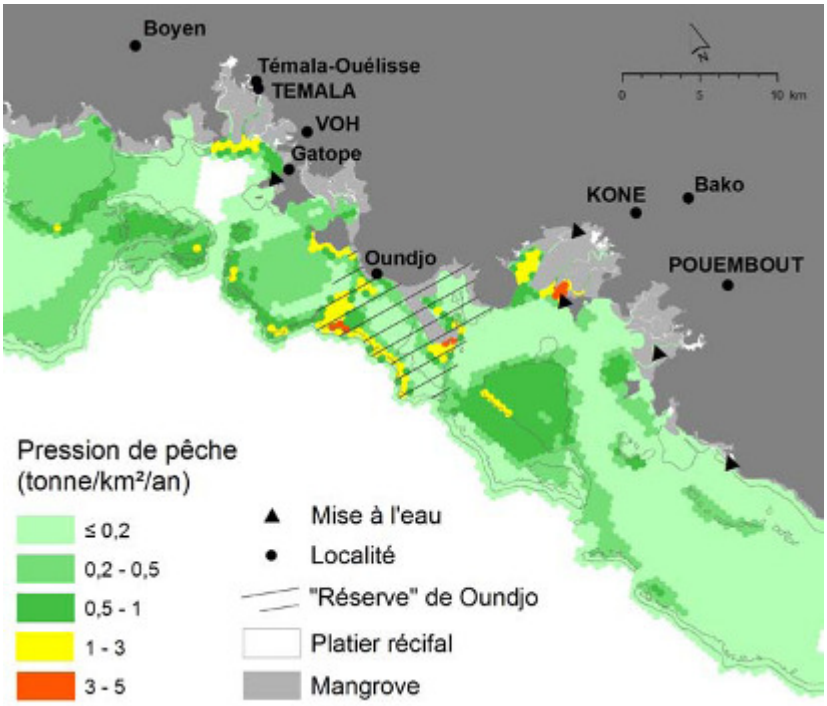
Il serait tout de même nécessaire de regarder de plus près les calendriers de travail des systèmes d'activité des ménages pour voir si cette hypothèse est envisageable. Mais en théorie et avec les éléments que nous avons à notre disposition on peut considérer qu'il serait possible de multiplier par près de deux la production locale en maintenant un même nombre de pêcheur.

Les quantités commercialisées localement seraient comprises entre 2,3 et 3 tonnes de poissons lagonaires par semaine. Il serait nécessaire de réaliser une étude de faisabilité afin de déterminer quel type de statut une telle organisation devrait avoir et de déterminer sa viabilité. Une discussion a été lancée avec les pêcheurs de la zone. Tous se disent favorables à la mise en place d'un point de vente dans le village de Koné, mais il n'a pas encore été trouvé de statut (collectif, groupement d'intérêt économique, entreprise privée,…) convenant à tous les pêcheurs.

5.2.3 La pression sur la ressource

La pression de pêche moyenne de poissons lagonaires en 2007 dans le lagon de VKP était de 0,26t/km²/an (Guillemot, 2009). Le risque de surpêche et donc d'épuisement progressif de la ressource est estimé entre 4 et 5 t/km²/an dans la zone. A première vue ces chiffres laisse penser qu'une augmentation de la production est possible mais surtout non dommageable pour la ressource.

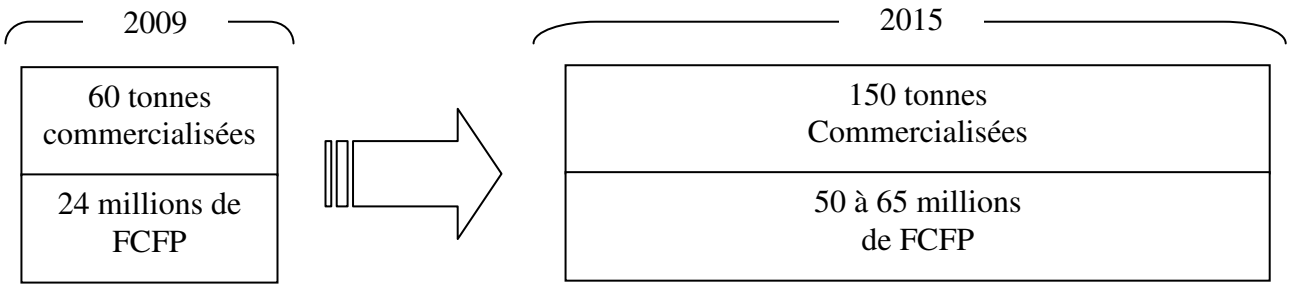
Figure 21 : Représentation spatiale de la pression de pêche (en t/km²/an) en 2007 dans la zone d'étude



Cependant, si l'on regarde la pression de pêche à une échelle plus restreinte l'on se rend compte de son hétérogénéité. Près de 3% des zones sont proches du seuil de surpêche. La surexploitation du milieu risque donc d'arriver par poches, ici moins d'un kilomètre carré (Cinner and McClanahan, 2006). Ainsi l'augmentation de la productivité des pêcheurs et donc de la production totale de poissons lagonaires de la zone risque d'amplifier ce risque et de devenir préjudiciable pour la ressource.

Actuellement 60 tonnes sont commercialisées représentant environ 24 millions de FCFP de chiffre d'affaire pour les pêcheurs de VKP. Avec l'augmentation de la demande locale de 90 tonnes, le chiffre d'affaire de la filière poisson lagonaire atteindra 50 à 65 millions de FCFP[11].

Figure 22 : Estimation de la production et du chiffre d'affaire des poissons lagonaires



Les 65 millions de FCFP de chiffre d'affaire du secteur de la pêche de poissons lagonaires sont-ils supérieurs au risque de dégradation de la ressource?

Faut-il appuyer la filière locale de la pêche lagonaire pour qu'elle se développe au risque d'endommager l'environnement ? Ou au contraire, faut-il appliquer le principe de précaution et préserver la ressource au dépend de la filière locale de la pêche lagonaire ?

5.2.4 Scénario 3 : Couverture de la demande par une offre extérieure

Le dernier scénario envisageable permet de préserver la ressource au dépend du développement de la filière locale. Il consiste à ce que la couverture de la demande se fasse par l'offre locale ainsi que par une offre à l'échelle de la Province ou du territoire.

Dans ce cas-ci, le nombre de pêcheur locaux commercialisant du poisson reste inchangé. La mise en place d'un point de vente est nécessaire pour regrouper la production venant de l'extérieur. Ainsi peuvent se combiner les systèmes de vente actuels et la mise en place d'une poissonnerie.

Ce scenario permettrait donc de couvrir la demande tout en conservant l'économie locale basée sur la pêche ainsi que la ressource.

[11] Suivant les prix de commercialisation des poissons lagonaires

CONCLUSION

La mise en place de l'usine du Nord, entre autres effets, va impacter les filières de commercialisation des produits lagonaires destinés au marché local. Les quantités en poissons lagonaires commercialisées dans la zone VKP risquent d'être multipliées par trois à quatre d'ici 2015. La commercialisation de crabes de palétuviers va vraisemblablement suivre la même logique. Les circuits de commercialisation vont devoir changer pour s'adapter à la demande grandissante. Des différentes adaptations envisageables, la plus vraisemblable est la mise en place d'un point de vente local, approvisionné à l'échelle du territoire afin de préserver les ressources halieutiques de VKP.

Par ailleurs, il est important de replacer la commercialisation dans un contexte plus global. Le lagon de VKP comme ailleurs en Nouvelle-Calédonie est une source d'emploi et de revenu pour une partie de la population, mais il est aussi un « garde manger » et un lieu de détente et de loisir. Le lagon est avant tout un symbole de l'identité calédonienne qu'il faut préserver sans pour autant trop en restreindre l'usage aux populations, leur permettant ainsi de garder leurs activités et donc leurs cultures.

Pour prendre des décisions concernant la commercialisation, la Province Nord, va avoir besoin d'outils d'aide à la décision comme la réalisation de suivis des quantités pêchées et commercialisées, et la mise en place de lieux de débats sur les différentes options envisageable pour l'avenir de ces filières.

Afin d'élargir ces questions aux enjeux de gestion du lagon de VKP, il conviendrait d'initier une démarche participative avec les différents acteurs de la zone. Cette démarche est en cours de construction.

Bibliographie

Antheaume B., Lawrence R., 1985. A l'aide ou trop d'aide ? Evolutions des économies vivrières dans le Pacifique insulaire. In Economies des vivres, p 367-387

Bailleul J., 2006. Apport des systèmes d'information géographique pour une gestion spatialisée des écosystèmes coralliens. Cas de la pêcherie au crabe de palétuvier dans la zone de Voh (Nouvelle-Calédonie). Mémoire de fin d'étude pour l'obtention du Master Professionnel : Gestion de la Biodiversité et des Ecosystèmes Continentaux et Côtiers. IRD/UR 128, UST Lille 1. 51p.

Coll C., 2003. Proposition d'indicateurs de la pression de pêche chez les poissons récifaux. Application à la partie lagonaire de la zone d'influence d'un projet minier en Province Nord de la Nouvelle-Calédonie. DEA « Exploitation Durables des Ecosystèmes Littoraux de l'Université de La Rochelle.50 p. + annexes.

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

Guillemot, N., et al., Characterization and management of informal fisheries confronted with socioeconomic changes in New Caledonia (South Pacific). Fish. Res. (2009), doi:10.1016/j.fishres.2009.03.013

Herrenschmidt J.-B., Léopold M., 2006a. Organisation sociale et stratégie d'acteurs dans la zone côtière du Koniambo (Nouvelle-Calédonie) : vers une gestion participative des pêches. Rapport CRISP, Nouméa, 12 p.

Institut Louis Harris, 2002. SDAU de Voh, Koné Pouembout. Synthèse de la 1iere phase. Institut Louis Harris, Nouméa, Nouvelle-Calédonie, p. 60.

Institut Louis Harris, 2003. SDAU de Voh, Koné Pouembout. Développement des activités économiques. Institut Louis Harris, Nouméa, Nouvelle-Calédonie, p. 11.

Institut Louis Harris, 2004. SDAU de Voh, Koné Pouembout. Phase 2. Institut Louis Harris, Nouméa, Nouvelle-Calédonie, p. 34.

Institut Louis Harris, 2004. SDAU de Voh, Koné Pouembout. Phase 3. Institut Louis Harris, Nouméa, Nouvelle-Calédonie, p. 17.

ITSEE, 1998. Panorama des tribus. Province Nord, Nouvelle-Calédonie. Institut territorial de la statistique et des études économiques, Nouméa, 277 p.

Kronen M., Stacey N., Holland P., Magron F., Power M. Enquêtes socio-économique sur la pêche dans les pays insulaire du Pacifique : Manuel pour la collecte d'ensemble minimum de données. Secrétariat général de la Communauté du Pacifique (CPS), Nouméa, 127 p.

Lasseigne L., 2008. La formalisation des enjeux de gestion sur la zone côtière, à partir des usages liés à la pêche locale. Le cas de la zone récifo lagonaire Voh-Koné-Pouembout, dans le cadre du projet « COGERON » de cogestion des récifs et lagons à forte valeur patrimoniale. Nouméa : IAC, Université de Bretagne sud. Rapport de Master « Aménagement et Développement des territoires maritimes et côtiers », 130 p. + annexes.

Leblic I., 1993. Les Kanak face au développement. La voie étroite. Presses Universitaires; ADCK, 412 p.

Léopold M., 2000. Evaluation de la production halieutique par la consommation en milieu insulaire: l'exemple d'Ouvéa dans le Pacifique sud. Rapport DAA ENSAR, Nouméa, 50 p. + annexes

Léopold M., J. Ferraris et P. Labrosse, 2004. Assesment of the reliability of fish as an indicator of reef fish catches of small Pacific islands: the example of Ouvea island in New caledonia. Aquatic Living Resources 17, 119-127.

Marty C., Kronen M., et Magron F., 2005. Analyse de l'état actuel de la commercialisation des produits de la pêche lagonaire au niveau du territoire. Rapport Zonéco. Nouméa, CPS, 64 p. + annexes.

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

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

Poignonec D., 2002. Proposition d'une démarche pour le développement d'indicateurs de suivi de l'état des ressources récifo-lagonaires et de leurs usages. Application aux communautés ichtyologiques de la partie lagonaire de la zone d'impact d'un projet minier en Province Nord de la Nouvelle-Calédonie. Nouméa : IRD, Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Rennes, Mémoire de DAA (spécialisation halieutique), 45 p + annexes.

Poignonec D., 2006. Apport de la combinaison cartographie cognitive/ontologie dans la compréhension de la perception du fonctionnement d'un écosystème récifo-lagonaire de Nouvelle-Calédonie par les acteurs locaux. Thèse de doctorat Falconbridge/Agrocampus/IRD, Nouméa, 277 p.

Quidet C., 2000. La pêche artisanale en Province Nord. Etat des lieux 2000. Direction du Développement Economique. Service de la Mer. 74 p.

Rocklin D., 2006. La pêche au crabe de palétuvier à Voh (Nouvelle-Calédonie : typologie de la pêcherie et proposition d'indicateurs. Rapport Master 2 Agrocampus Sciences halieutiques, Nouméa, 50 p.

Roy X. 2007. Diagnostic agraire au coeur de Voh : Quelle place occupe l'activité agricole pour les ménages ruraux ? Rapport Master 2 ERC-IAC-Cirad-DDEEPN. 100 p.

Sabourin E et Tyuienon R., Produits, monnaie et bingo : les marchés ruraux en Nouvelle-Calédonie entre échange et réciprocité, Revue du Mauss 2007/1, n° 29, p. 301-327.

Sourisseau J-M., Tyuiénon R., Gambey J-C., Djama M., Mercoiret M.-R., 2006. Les sociétés locales face aux défis du développement économique. Province Nord de Nouvelle Calédonie. IAC, DDEE-PN, Cirad. Koohnê, Montpellier, 300 p. + Annexes.

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

Virly S., 2001. Perceptions de l'état de la ressource, du milieu et des mesures de gestion par les pêcheurs professionnels de Nouvelle-Calédonie : Domaines côtier et lagonaire (commanditaire : IRD, dans le cadre du programme ZoNéCo), 94p.

Table des annexes

ANNEXE 1 : EXEMPLE DE PHOTOS AERIENNES SERVANT A REPERER LES PECHEURS..... II

ANNEXE 2 : QUESTIONNAIRE D'ENQUETE AUPRES DES PECHEURS..... IV

ANNEXE 3 : REGLES DE GESTION INFORMELLES DU PLATEAU DES MASSACRES..... XV

ANNEXE 4 : PREPARATION DES BECHES DE MER..... XVI

ANNEXE 5 : CALENDRIER DES PECHES XVIII

Annexe 1 : Exemple de photos aériennes servant à repérer les pêcheurs

Annexe 2 : Questionnaire d'enquête auprès des pêcheurs

Identification

Lieu de résidence :

Nom :

Pêcheur professionnel : ☐ oui ☐ non

Bateau :
☐ oui ☐ non taille : _____m Puissance : _____cv

Composition du ménage :

	Entrepreneriat (type, temps plein ?)	**Salariat** *(type, temps plein ?)*	**Allocations** *(type)*	**Agriculture Productions** *(type, surface et préciser page suivante)*	**Emploi temporaire** *(cocher et préciser page suivante)*	**Chasse** *(cocher et préciser page suivante)*	**Pêche** *(cocher)*
Individu 1							
Individu 2							
Individu 3							
Individu 4							
Individu 5							

	Juil.	Aout	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Févr.	Mars	Avr.	Mai	Juin
Agriculture *(temps de travail)*												
Emploi temporaire *(temps de travail)*												
Chasse *(nb de sorties et temps/sortie)*												

	Sortie 1	Sorties 2	Sorties 3	Sorties 4
Lieu de pêche *(1=mangrove, 2=lagon, 3=récif, 4=bord, 5=extérieur, 6=autre à préciser))*				
Instruments utilisés *(1=ligne, 2=senne, 3=fusil, 4=traine, 5=épervier, 6=jigg, , 8= autre à préciser)*				
Produits pêchés	- - - - - -	- - - - - -	- - - - - -	- - - - - -
Fréquence des sorties				
Durée d'une sortie				
Production moyenne par sortie				
Nombre de personnes par sortie et qui ? *(Famille proche, amis,… ?)*				

Valorisation de la production

Destination des produits *(classer par importance)*

☐ Dons ☐ Consommation ☐ Vente

Remarque :

Dons

A qui ? *(classer par importance)*

Amis Famille Coutume Autre (préciser)

Pourquoi, quelles occasions ? *: (préciser)*

Dons réciproques ? *(préciser):*

Produits donnés		cocher	**A qui ?**	**Fréquence**	**Quantité/don**	**Remarques**
Becs de canes/ Bossus						
Picots kanaks						
Picots						
Perroquets						
Loches						
Dawas						
Mulets						
Blancs						
Tazards du lagon						
Vivaneaux						
Pélagiques (wahoo, mahi-mahi, thons,…)						
Autres poissons (à préciser)						
Crabes de palétuviers						
Bêches de mer						
Trocas						
Autres (à préciser)						

Consommation

Produits consommés		cocher	**Provenance**	**Nb repas/semaine**	**Quantité/repas**
Becs de canes/ Bossus					
Picots kanaks					
Picots					
Perroquets					
Loches					
Dawas					
Mulets					
Blancs					
Tazards du lagon					
Vivaneaux					
Pélagiques (wahoo, mahi-mahi, thons,…)					
Autres poissons (à préciser)					
Crabes de palétuviers					
Bêches de mer					
Trocas					
Autres (à préciser)					

Remarques

Commercialisation :

A qui ? *(classer par importance)*

☐ Colporteurs ☐ Particuliers ☐ Restaurants/hôtels ☐ Magasins

☐ Marché ☐ Autres *(préciser)*

Fréquence de vente aux particuliers:

Mode de vente *(commande,… ?)* **:**

Produits vendus aux particuliers		cocher	**Etat (entier, vidé, fumé,…)**	**Quantité vendue particulier (kg/mois)**	**Prix particuliers (FCP/kg)**
Becs de canes/ Bossus					
Picots kanaks					
Picots					
Perroquets					
Loches					
Dawas					
Mulets					
Blancs					
Tazards du lagon					
Vivaneaux					
Pélagiques (wahoo, mahi-mahi, thons,…)					
Autres poissons (à préciser)					
Crabes de palétuviers					
Bêches de mer					
Trocas					
Autres (à préciser)					

Vente aux colporteurs :

Fréquence de vente :

Nom(s) colporteur(s) :

Produits vendus aux colporteurs		cocher	**Etat (entier, vidé, fumé,…)**	**Quantité vendue (kg/mois)**	**Prix colporteurs (FCP/kg)**
Becs de canes/ Bossus					
Picots kanaks					
Picots					
Perroquets					
Loches					
Dawas					
Mulets					
Blancs					
Tazards du lagon					
Vivaneaux					
Pélagiques (wahoo, mahi-mahi, thons,…)					
Autres poissons (à préciser)					
Crabes de palétuviers					
Bêches de mer					
Trocas					
Autres (à préciser)					

Remarques

Vente aux hôtels restaurants :

Fréquence de vente :

Nom(s) hôtel/restauranst(s) :

Produits vendus aux hôtels/restaurants		cocher	**Etat (entier, vidé, fumé,…)**	**Quantité vendue (kg/mois)**	**Prix (FCP/kg)**
Becs de canes/ Bossus					
Picots kanaks					
Picots					
Perroquets					
Loches					
Dawas					
Mulets					
Blancs					
Tazards du lagon					
Vivaneaux					
Pélagiques (wahoo, mahi-mahi, thons,…)					
Autres poissons (à préciser)					
Crabes de palétuviers					
Bêches de mer					
Trocas					
Autres (à préciser)					

Remarques

Vente aux marchés

Fréquence de vente :

Localités des marches :

Produits vendus aux marchés		cocher	**Etat (entier, vidé, fumé,…)**	**Quantité vendue (kg/mois)**	**Prix marché (FCP/kg)**
Becs de canes/ Bossus					
Picots kanaks					
Picots					
Perroquets					
Loches					
Dawas					
Mulets					
Blancs					
Tazards du lagon					
Vivaneaux					
Pélagiques (wahoo, mahi-mahi, thons,…)					
Autres poissons (à préciser)					
Crabes de palétuviers					
Bêches de mer					
Trocas					
Autres (à préciser)					

Remarques

Saisonnalité

Variation des produits et quantités pêchées au cours de l'année (oui/non, préciser) :

Variation de la demande des clients au cours de l'année (oui/non, préciser) :

Variation des modes de vente au cours de l'année (oui/non, préciser) :

Transaction

Contrat (oui/non, type, modalités) :

Comment les prix sont-ils fixés (négociations) :

Fluctuation des prix (saison, quantité,…) :

Approvisionnement

Prix bateau, durée de vie :

Essence/sortie (litres ou FCP) :

Huile/sortie (litres ou FCP) :

Glace (où, quantité/sortie) :

Autres :

Transformation/préparation/conservation

Process :

Temps nécessaire :

Intrants nécessaires :

Coût :

Intérêt :

Remarques :

Annexe 3 : règles de gestion informelles du plateau des massacres

- Seules les personnes titulaires d'une autorisation ou inscrites sur un rôle d'équipage peuvent pêcher,
- la pêche n'est autorisée que du lundi au mercredi,
- chaque pêcheur n'a le droit de remplir qu'un fût de 200 L par semaine,
- tous les pêcheurs vendent le produit de leur pêche le jeudi matin,
- tous les sacs sont pesés en présence du colporteur, du service des pêches et des pêcheurs,
- **La pêche est fermée dès l'atteinte du quota fixé par les pêcheurs en fonction des résultats de l'évaluation**

Annexe 4 : Préparation des bêches de mer

La conservation

1 - Inciser directement l'holothurie après la récolte.

2 - La remplir de gros sel.

3 - La poser délicatement dans un récipient à paroi lisse (fût).

4 - Empiler les holothuries avec du sel entre chaque couche.

De l'holothurie à la bêche de mer

La préparation des holothuries est simple, mais délicate.

Cuisson en étuve

Elles sont une première fois cuites dans de l'eau de mer puis sechees au soleil, ou dans un endroit chaud et aere, pendant deux jours pour que l'eau puisse s'evaporer.

Puis elles sont cuites a nouveau dans de l'eau douce ou de l'eau de mer selon les methodes preconisees par les pêcheurs et les negociants. Le temps de cuisson varie selon la taille et la variete de l'holothurie.

Sortie de cuisson en bord de mer

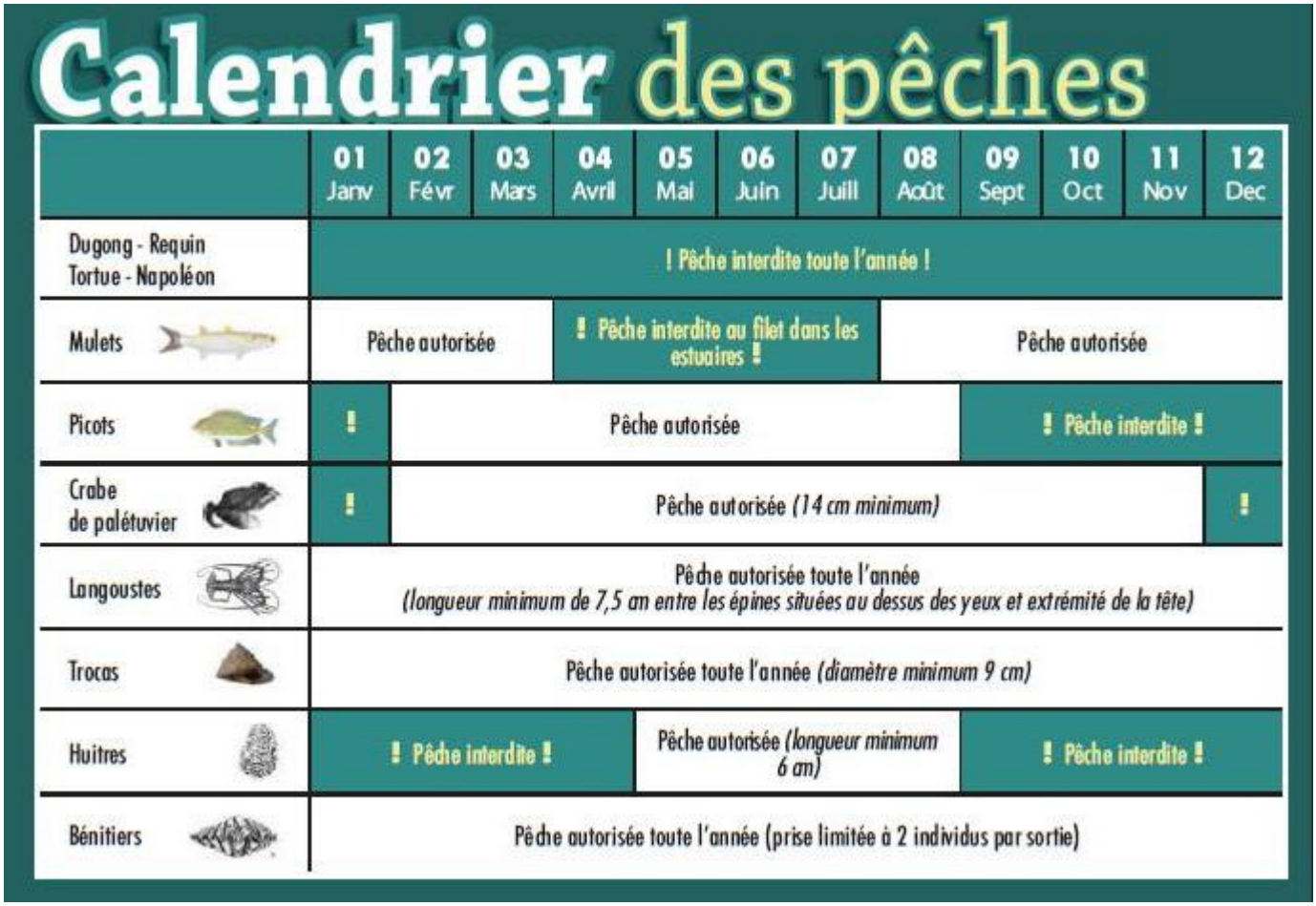
Séchage

L'holothurie perd de 80 à 90% de son poids à la cuisson.

Les 10 commandements du producteur de bêches de mer

Pour être transformée en un produit de qualité, l'holothurie doit être conservée dans les meilleures conditions avant son traitement.

1. **RÉCOLTER** uniquement les holothuries adultes.
2. **MAINTENIR** humide et à l'ombre.
3. **ÉLIMINER** le corail ou le sable.
4. **RINCER** à l'eau de mer.
5. **PLACER** sur une surface plate et lisse en une seule couche.
6. **ÉVITER** les chocs qui abîment le tégument.
7. **NE PAS METTRE** dans des récipients avec des ouvertures : l'holothurie pourrait rester coincée.
8. **SALER** abondamment pour éviter le pourrissement. (25 kg par fût de 150 l).
9. **NE PAS CONSERVER** l'holothurie salée plus de cinq jours avant de la traiter.
10. **MANIPULER** délicatement.

PROVINCE NORD

Annexe 5 : Calendrier des pêches