

0207 10195

MICROFICHE

S.E.A : Société d'Engineering et d'Assistance
38, Avenue Al-Saoud Im.B Appt 1 - EL MANAR II
Tél (216-1) 88.83.80 Fax (216-1) 88.83.80

Etude de la filière "Poisson Bleu"

***RECOMMANDATION POUR UN PLAN
D'INTERVENTION DU GIPP DANS LA
DYNAMISATION DE LA FILIERE
"POISSON BLEU"***

PRINCIPALES DIFFICULTES QUI ENTRAVENT LE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR DES POISSONS BLEUS

Les analyses et les diagnostics effectués au niveau de chaque maillon de la filière du poisson bleu : - Système de production

- Moyens de production
- Environnement socio-économique
- Distribution et commercialisation
- Consommation du poisson bleu
- Transformation et valorisation
- etc....

nous ont permis d'identifier les différentes entraves qui caractérisent la situation de la dite filière durant ces dernières années. Nous allons essayer d'en citer les principales.

1°/ - AU NIVEAU DU SYSTEME DE PRODUCTION

- (1) - La dernière évaluation des ressources pélagiques remonte à 1973 avec une "actualisation" des chiffres en 1981. Les influences de l'éco-système (lui même en modification) et de l'effort de pêche exercées depuis cette date ont certainement modifié très sensiblement beaucoup de données relatives aux stocks exploitables et leur répartition spatio-temporelle. Malheureusement en près de 20 ans nous enregistrons un vide quasi total en matière d'évaluation de ces ressources ce qui a entravé l'orientation des investissements et l'évolution de la productivité des unités (zones de pêche, détection des bancs, mouvements des espèces.....).

Cette catégorie de poisson est très sensible aux facteurs naturels qui déterminent leur répartition dans

le temps et dans l'espèce (concentration, mouvements des bancs, éloignement). Ceci fait que les estimations des stocks et leur suivi doivent être fréquemment actualisés.

(2) - La production n'a pas connu l'augmentation escomptée malgré l'évolution consistante des moyens de production (273 unités en 1987 à 373 unités en 1996). La production moyenne par unité a enregistré une diminution quasi constante durant les 10 dernières années (en passant de 119 tonnes en 1987 à 80 tonnes/unité en 1996) :

- Faible taux de renouvellement et de modernisation de la flotte (dans l'ensemble).

- Taux élevé d'unités immobilisées (non actives) arrivant jusqu'à 15% de l'effectif (en 1995) pour multiples raisons.

- Les dimensions et puissance limitées font que la majorité des embarcations (57% des unités ont une puissance < 150 CV et 26% < 100 CV) continuent à travailler dans les zones traditionnelles non loin des côtes (de moins en moins poissonneuses).

- Les unités performantes en allant plus loin, ciblent certaines espèces à la recherche de meilleurs prix ce qui limite théoriquement leur volume de production.

- La structure des apports se trouve sensiblement modifiée : la part des clupeidés a évolué de 76% (1982) à 78% (1992) puis à 62% (en 1995) ; parallèlement la part des sardines a été de :

- 65% en 1982

- 42% en 1992

- 30% en 1995

- Le mauvais temps a sevit dans les régions septentrionales (où on compte jusqu'à 150 jours de mauvais temps sèvre par an). ce qui a engendré des immobilisations fréquentes. Dans ces mêmes régions, il faudrait rajouter le problème du "Dauphin" qui continue à faire des dégâts importants pouvant contribuer à des immobilisations additionnelles.
- La fréquentation de nouvelles zones de pêche assez éloignées a introduit des modifications dans les caractéristiques techniques des embarcations et des équipements en rapport avec les grandes profondeurs et les grandes chutes des filets. Ces nouveaux investissements ont nécessité des frais et des dépenses assez élevés pour leur exploitation (notamment le coût du gaz-oil dans les régions du centre).
- Pour les nouvelles acquisitions, le régime des crédits bancaires est devenu très contraignant (taux d'intérêts élevés, et durée de remboursement plus limitée...) et ajouté au problème de l'inflation des prix d'acquisition (construction et équipements): ils pèsent très lourd sur les frais d'exploitation. Cette situation a engendré beaucoup de difficultés financières dans le remboursement des crédits et a compromis en quelques sortes la rentabilité de certaines embarcations.
- La moitié des Armateurs tend à avoir plus que 50 ans et 85% d'entre eux ont appris le métier de leur père. Ceci pourrait influencer sur la mentalité de ceux-ci au niveau de la manière d'exercer cette profession et de gérer leur entreprise. Ils sont très peu ouverts dans leur majorité aux nouveautés, aux conseils techniques de développement, à une formation continue ou recyclage et aux initiatives ! [44% des Armateurs sont analphabètes en outre].

La majorité des Armateurs ne semble pas être, par ailleurs, concernée par un encadrement ou une organisation professionnelle (syndicale ou /et coopérative) : ces derniers demeurent livrés à eux-mêmes.

- La main d'oeuvre compte 50% de saisonniers et est formée sur le tas (5% seulement ont subit une formation professionnelle/des mécaniciens notamment). Le degré de sa qualification professionnelle reste par conséquent assez faible.
- l'absence de services de vulgarisation et de conseils techniques dans les zones de pêche a certainement contribué au retard enregistré dans la promotion technique et économique de la filière poisson bleu (qui emploie très peu de sortants d'écoles de pêche par dessus le marché).

C'est dire que le transfert des nouvelles techniques et technologies à de tels opérateurs se fait très très lentement et avec beaucoup de retard.

- Le niveau de la qualité finale pratiquée par la majorité des pêcheurs des petits pélagiques est encore loin d'être satisfaisant malgré toutes les campagnes de sensibilisation et d'incitation [le programme de mise à niveau de la flottille et des installations portuaires d'accueil n'a pas encore couvert la totalité de celles-ci].

La manutention, la manipulation et le stockage du poisson à bord des sardiniers ne suivent aucune règle d'hygiène (le poisson étant à même le pont et sans glaçage).

Le facteur humain qui est le plus important et le plus déterminant dans la gestion de la qualité (des produits alimentaires périssables en particulier) est jusque là négligé dans le programme de mise à niveau intégral.

II° - AU NIVEAU DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DU POISSON

Nous avons longtemps incriminé l'appareil de distribution et d'écoulement comme étant la principale entrave pour la dynamisation du secteur des poissons bleus dans le sens que ses structures et ses circuits sont incapables d'absorber tous les afflux de production possibles en causant des chutes de prix à la criée et des méventes en pleine campagne.

A travers les analyses effectuées sur les débarquements et les prix dans les principaux ports de pêche au poisson bleu, cette réalité nous a semblé peu évidente (et non confirmée) puisqu'il a été démontré qu'avec l'évolution des techniques de pêche (introduction de la petite senne), la durée du cycle de production a été étalée sur l'année pour une meilleure distribution des apports avec un seul pic d'abondance (Juillet/Août).

De même que les seuils de pléthore spécifiques aux ports de débarquement sont très rarement dépassés (1 à 3 fois par an en moyenne) ces dernières années, les pratiques de ciblage des espèces comme le maquereau, le saurel, le serre et le petit mullet aidant.

La migration des unités de pêche d'une région à l'autre (vers Téboulba, vers Zarzis et autres) à la recherche d'une meilleure rentabilité a par ailleurs contribué à une certaine décongestion de quelques ports (Mahdia, Chebba, Gabès, etc.....).

Les prix à la production ont connu une évolution consistante et satisfaisante pour l'ensemble de la filière, les résultats d'exploitation sont de plus en plus rémunérateurs et attirent de plus en plus de promoteurs (cf : constructions en cours et demandes en instance).

Toutefois, il y a des défaillances qu'il faudrait relever et qui gagneraient à être applanies :

- (1) - La consommation en frais continue à être le principal débouché (85% des apports), les secteurs de la transformation et de l'exportation jouent encore des rôles assez faibles dans l'absorption de la production (15% ensemble). Le poisson bleu congelé est "étranger" aux commerçants, il n'existe aucune infrastructure pour le commerce de celui-ci.
- (2) - La distribution du poisson bleu est inégalement répartie entre les différentes régions du pays, les circuits des régions côtières continuent à prédominer en absorbant 50 à 60% des quantités destinées à la consommation en frais.

Le District de Tunis, un des plus grands centres de consommation, n'absorbe que 20 à 25% de ces quantités. De même que les régions de l'intérieur restent encore très peu approvisionnées en ces produits (18%) devant la demande potentielle qui y existe.

- (3) - près de 50% des apports font l'objet de transactions directes sur le quai et ne transitent pas par la criée. De même que plusieurs opérateurs non identifiés continuent à travailler dans des circuits non contrôlés.
- (4) - Le circuit utilisant les collectivités publiques et la restauration collective ne joue pas le rôle qui devrait revenir dans le commerce des produits communs le poisson bleu = 5% du volume destiné à la consommation en frais seulement.

- (5) - Les marchands ambulants et les revendeurs occasionnels (des souks) bien que intervenant pour 15% des quantités vendues aux consommateurs (en frais), demeurent des opérateurs non organisés, non encadrés et peu contrôlés ; leurs conditions de travail sont loin d'être satisfaisantes.
- (6) - Les conditions de travail au niveau des ports et durant les ventes dans les criées : débarquement, manipulation, manutention, exposition, emballage, etc.... sont à améliorer dans le sens de préserver la fraîcheur et la qualité sanitaire des produits et raccourcir la durée des transactions.
- (7) - Absence d'une coordination rigoureuse entre les pêcheurs, les intermédiaires et les Marchés de Gros (comme celui de Tunis) afin d'assurer une rapidité dans la distribution et la continuité dans la chaîne du froid : puisque les petits pélagiques par leur perissabilité n'ont pas une grande latitude pour supporter les longueurs des transactions, les transbordements multiples et les manutentions répétées.
- (8) - Au niveau de la distribution finale : la répartition des poissonniers selon les régions : Grand Tunis, Régions côtières et Régions de l'Intérieur du pays, est inégale puisque :
- Grand Tunis : comprend 21% de la population et 21% des poissonniers
 - Rég. côtières : comprend 41% de la population et 70% des poissonniers
 - Intérieur Pays : comprend 38% de la population et 9% des poissonniers

L'incohérence se situe entre les Régions côtières et l'Arrière Pays : 70% et 9% de l'effectif des commerçants du détail.

Cette situation se rajoute à l'absence quasi-totale des Marchands Ambulants dans les centres de distribution situés à l'intérieur du pays et aux circuits limités (en nombre, en destinations et en capacité) qui les approvisionnent.

L'appareil commercial dans les régions de l'intérieur est caractérisé également par le manque de moyens de transports adéquats, des vitrines réfrigérées d'exposition et des fabriques de glace, ce qui a beaucoup compromis l'état de fraîcheur et la qualité sanitaire du poisson à la consommation.

De même que les unités de stockage qui y sont installées pour dynamiser le commerce du poisson bleu dans ces régions sont non opérationnelles dans leur majorité et mal utilisées pour certaines. Elles n'ont pas réalisé les objectifs attendus .

- (9) - Le glaçage du poisson en vue de la préservation de la fraîcheur et de la qualité manque beaucoup le long de la chaîne et ce en référence aux règles d'usage recommandées dans de tels cas. Les premiers stades sont très importants et déterminants (à bord et au port). Ce problème se pose avec acuité durant les mois chauds de l'année.

Il manque les installations nécessaires dans les Marchés de Gros, Marchés de Détails et Régions de l'Intérieur assorties d'une application stricte et rigoureuse des textes en vigueur.

Il s'agit là d'une entrave majeure pour la promotion du commerce du poisson bleu.

III° - AU NIVEAU DE LA CONSOMMATION

- (1) - Grande disparité de consommation entre les régions [en poisson et en poisson bleu], ceci est en relation directe avec les circuits d'approvisionnement et leur importance.
- (2) - Existence d'une grande demande potentielle dans les régions de l'arrière pays et du Grand Tunis. qui n'est pas satisfaite.
- (3) - La moyenne annuelle de consommation par habitant est très faible (en référence à la ration annuelle recommandée par les Nutritionnistes et à la moyenne mondiale).
- (4) - La participation du poisson bleu dans la consommation des viandes et dans la couverture des besoins croissants en protéines animales demeure faible (14%). L'offre est jugée insuffisante par rapport à l'accroissement rapide de la demande et par rapport aux ressources pélagiques disponibles dans nos eaux.
- (5) - Les Dépenses du tunisien en poisson bleu constituent des parts faibles dans les Dépenses Alimentaires : 6,6% des Dépenses en produits animaux et 2,4% des Dépenses Alimentaires totales.
- (6) - La gamme des produits dérivés de poisson bleu présentée à la consommation est très limitée. Le créneau de la sardine séchée est peu exploité en référence à la demande dans les régions du Sud à titre d'exemple.
- (7) - Les tunisiens ne sont pas suffisamment sensibilisés sur la valeur nutritive et les qualités nutritionnelles et diététiques réelles des espèces pélagiques en

particuliers. La majorité ne possède qu'un préjugé favorable (sur le poisson) seulement.

- (8) - Les prix abordables et la fraîcheur sont deux facteurs incitateurs et déterminants dans la fréquence et le volume de consommation de ces produits. Dans les régions de l'Intérieur et les quartiers populaires du Grand Tunis, la fraîcheur fait souvent défaut et les niveaux des prix sont jugés élevés et limitent en quelques sortes la consommation.

A l'Intérieur du pays, un autre facteur principal qui conditionne les niveaux de consommation du poisson bleu c'est la disponibilité du produit sur le marché (cf : résultats de l'enquête).

- (9) - Les consommateurs manifestent un souci d'insécurité vis à vis des espèces du poisson bleu en référence au niveau de fraîcheur pratiqué (grande perissabilité), aux risques liés au produit congelé et aux conditions d'hygiène chez les revendeurs (notamment ambulants).
- (10) - Il y a très peu d'informations à la disposition des ménages sur la diversification et les nouvelles recettes de préparation du poisson bleu.

IV^o - AU NIVEAU DE LA TRANSFORMATION ET DE LA VALORISATION DES PRODUITS

L'industrie des conserves et les activités de semi-conserves n'ont pas connu l'essor escompté afin de jouer le rôle qui leur revient dans le secteur et de donner une meilleure valeur ajoutée aux poissons bleus pour multiplier les créneaux de leur écoulement et de leurs utilisations.

Les problèmes qui caractérisent cette branche d'activité dont l'appareil n'a enregistré aucune modernisation que ce soit au niveau des équipements, des technologies qu'au niveau de la gestion et de la diversification des produits, se résument comme suit :

- (1) - Le volume des quantités transformées (conserves) est très limité en rapport avec la capacité des usines. Le cycle de production est court ce qui entraîne une sous-utilisation des équipements et génère des coûts élevés à la production (cf : frais fixes et frais généraux pour les unités non encore amorties particulièrement).
- (2) - L'approvisionnement des usines est très fluctuant et irrégulier, nos industriels n'ayant pas pris l'habitude d'utiliser le poisson congelé (pour la sardine) et se contentant de travailler quelques journées durant la campagne et en périodes d'abondance.

Ce problème est dû aussi à l'absence d'installations frigorifiques appropriées pour la congélation et la constitution de stocks intermédiaires. De même qu'il a été constaté que la technique de congélation de la sardine (entre autres) n'est pas bien maîtrisée et qu'il y a des appréhensions sur la qualité des produits finis obtenus à partir de sardines congelées.

- (3) - La qualité de la matière première achetée par les industriels n'est pas toujours homogène et présente un niveau de fraîcheur assez médiocre car la majorité des achats se fait à des heures tardives (suivant l'évolution des prix vers la baisse) de la criée et l'enlèvement des caisses n'est pas toujours rapide ce qui fait que l'altération a déjà débuté avec la chaleur, le manque de glaçage (et le manque de l'air froid).

La qualité finale des conserves s'en ressent énormément et se trouve le plus souvent compromise et selon l'état des différents lots de matière première, elle se trouve très hétérogène.

- (4) - Absence de coordination entre pêcheurs et industriels de la transformation pour assainir les circuits directs

au profit d'une meilleure qualité et une meilleure régularité des approvisionnements des usines.

- (5) - L'état des conserveries accuse une certaine vétusté et des procédés de transformation dépassés. De même que le personnel est dans sa majorité sans qualification (appropriée) et recruté selon les besoins de la saison (tout venant).

Cette situation rend difficile tout programme de mise à niveau (en prévision de la concurrence internationale/libéralisation des marchés).

- (6) - Les coûts à la production de nos conserves (notamment de thons) demeurant très élevés et celles-ci trouvent de plus en plus de difficultés à être écoulées même sur la marché national. Il y a de quoi se faire beaucoup de soucis dans l'avenir avec l'ouverture des frontières à tous les produits étrangers concurrents (l'alarme a été déjà tirée lors des importations massives de conserves de thon en provenance de la Libye).
- (7) - Absence quasi totale de recherches appliquées en matière de transformation agro-alimentaire des produits de la mer que ce soit au niveau de la biochimie et les nouveaux procédés technologiques qu'au niveau de la préservation et de l'amélioration de la qualité et de l'emballage des produits finis (voire marketing).
- (8) - Le secteur des semi-conserves = les produits séchés, salés ou marinés, évolue d'une manière anarchique / sans réglementation, ni contrôle, ni encadrement et suivi. C'est une activité non moralisée et se répand dans des conditions précaires.

INTERVENTIONS DU G.I.P.P. DANS LA DYNAMISATION DE LA FILIERE "POISSON BLEU"

Les Groupements interprofessionnels sont des structures sectorielles mises en place pour remplacer les Offices qui constituaient des outils étatiques d'intervention. Avec le désengagement de l'Etat des activités concurrentielles [liées aussi bien à la production, au commerce et à l'industrie qu'aux services qui les accompagnent], les Groupements représentent une étape intermédiaire dans la prise en charge totale des activités d'encadrement, de développement de coordination et d'intervention économique de régulation par la profession et ses structures dans une prochaine étape (à terme).

Le Groupement ne devrait pas se comporter, par ailleurs, comme un véritable opérateur (au même titre que les offices auparavant) régulier avec de gros investissements et en situation de concurrence avec ses adhérents et ses partenaires.

Les mots clés qui reviennent dans tous les statuts des Groupements existants et qui sont : contribution au développement, coordination, transfert technologique, qualité, régulation concertation, organisation de la profession délimitent bien la mission stratégique des structures en question et les éloignent nettement de toute position d'opérateur concurrentiel (au sens classique du mot).

Aujourd'hui, nous parlons dans toutes les circonstances "d'Approche participative" ou "la participation de la profession à tous les niveaux de conception ou d'exécution des actions et des projets de développement notamment dans les services d'accompagnement (mobilisation, encadrement, organisation professionnelle et émergence de groupes, formation et perfectionnement, services coopératifs.....) voire le financement des opérations.

A terme, la relevé sera assurée totalement par la profession elle-même et le secteur privé.

C'est sous cet angle qu'il faudrait imaginer le rôle et les interventions possibles (compatibles avec la dite politique) du G.I.P.P. dans la promotion de toutes les filières du secteur Pêches et Aquaculture.

Les missions attribuées au G.I.P.P. selon la loi n°93-84 du 26 Juillet 1993 et son statut sont les suivantes :

MISSIONS COMMUNES A TOUS LES
GROUPEMENTS INTER PROFESSIONNELS
(FIXEES PAR LA LOI SUS-MENTIONNEES)

- (1) - Contribuer à lier entre les différentes phases par lesquelles transitent les produits.
- (2) - Assister les professionnels à intégrer les nouvelles techniques et technologies et l'évolué scientifique dans leurs exploitation afin : d'augmenter, améliorer et diversifier la Production tout en préservant l'Environnement par un emploi rationnel des Ressources.
- (3) - Contribuer en collaboration avec les organismes concernés, à l'amélioration de la qualité à la promotion de la transformation du conditionnement et de l'exportation
- (4) - Contribuer à la promotion de la production à l'approvisionnement des marchés à la régulation [offre / Demande]
- (5) - Faciliter la concentration entre Administration et professionnels pour attendre les objectifs objet des missions suvisées.

Les Groupements sont appelés à :

- Proposer aux pouvoirs publics toutes les mesures jugées nécessaires et opportunes pour l'Intérêt du secteur.
- Collecter, analyser et publier toutes les données statistiques, techniques et économiques relatives à la production, transformation, écoulement, commerce
- Entreprendre toute opération de constitution de stocks pour assurer l'approvisionnement et de stockage du surplus de production.
- Contribuer, en cas de besoin, à l'approvisionnement du secteur en intrants et services.
- Accomplir d'une manière générale, toutes autres actions fixées pour chaque Groupement par ses statuts.

MISSIONS SPECIFIQUES FIXEES PAR LE STATUT DU G.I.P.P

en plus des missions communes aux Groupements prévus par la loi n°84 du 26/07/1993, le GIPP est appelé à effectuer les actions suivantes :

- (1) - Participation à l'identification des projets de développement du secteur de la pêche
- (2) - Participation à des études relatives aux projets d'investissements dans le secteur de la Pêche et de l'Aquaculture.
- (3) - Participation à l'organisation de la profession et à l'incitation pour la constitution de coopératives de services et d'associations

spécialisées de producteurs et leur encadrement.

- (4) - Participation à la maîtrise de mécanismes de régulation du marché du poisson de manière à assurer son approvisionnement régulier et dans le sens d'éviter les chutes des prix à la production en périodes d'abondance et les hausses des prix à la consommation en périodes creuses et ce particulièrement pour le poisson bleu.
- (5) - Agir au mieux pour instaurer une transparence suffisante dans la formation des prix aux stades du Gros et de détail en généralisant et vulgarisant les opérations du calibrage des produits pour l'intérêt de toutes les catégories professionnelles = producteurs, consommateurs, transformateur et commerçants.
- (6) - Agir pour développer la commercialisation des produits de la mer dont le poisson bleu, dans tout le territoire national et en particulier dans les régions de l'Intérieur du pays.
- (7) - Consolider et soutenir les efforts de l'Exportation à tous les niveaux y compris les opérations de mise à niveau des Equipements et de la flottille de pêche.
- (8) - Encourager le Partenariat dans les domaines de la production et de la commercialisation des produits marins.
- (9) - Emettre et formuler des avis sur toute opération d'importation.

Pour la filière "POISSON BLEU" telle que analysée dans la présente Etude et en référence aux entraves identifiées par celle-ci, le G.I.P.P. pourrait apporter sa contribution pour dynamiser cette activité selon le plan d'action suivant :

- (I) - La population maritime (Armateurs et Equipages) est relativement vieille, analphabète ou peu instruite, formée sur le tas et peu qualifiée dans sa majorité, il faut absolument penser à la relève qui devrait être assurée par de nouvelles générations d'un autre niveau de qualification professionnelle (spécialisée).

A ce niveau, le G.I.P.P. peut prendre l'initiative dans l'instauration d'un programme de formation professionnelle approprié [dans cadre de la mise à niveau de l'Appareil National de Formation Professionnelle et du Nouveau Régime / Loi d'Orientation de 1993] aussi bien pour les Patrons que pour les Marins Pêche Poisson Bleu (thons et petits pélagiques).

Cette formation devrait être ssortie par un plan d'Encouragement et de soutien à l'insertion des sortants des Ecoles dans le milieu professionnel et à l'investissement dans le dit secteur pour les jeunes diplômés.

- (II) - Formation continue et perfectionnement de la main d'oeuvre : sous traiter les thèmes suivants:
- * Techniques de détection des petits pélagiques
 - * Techniques de pêche
 - * Manipulation du poisson (trilage, lavage, calibrage et mise en caisses)

- * Conservation du poisson à bord (glaçage, eau de mer réfrigérée, saumure....)
- * Hygiène à bord
- * Gestion de la qualité : Usines de conserves, Unités de congélation, Ateliers de semi-conserves (séchage, salaison, etc.....).
- * Gestion d'un sardinier
- * etc,

- (III)- Organisation avec les Armateurs concernés des campagnes de détection des bancs de thon par avion et vulgarisation des techniques de pêche à palangre des thonidés.
- (IV)- Etablir des normes techniques de performance pour l'exploitation d'un sardinier à partir des résultats des unités performantes dans les principales régions de pêche au poisson bleu.

Cette évaluation pourrait devenir un travail permanent au niveau du G.I.P.P. dans le cadre de la promotion technique de cette pêche et l'encadrement des Armateurs et par le biais d'un petit réseau d'observatoires installés dans les principaux ports sardiniens (Kélibia, Mahdia, Téboulba, Gabès.....)

L'analyse des données recueillies à partir du terrain servira à établir des normes pratiques à vulgariser chez tous les armateurs dans des journées d'information et/ou de démonstration.

- (V) - Régulation du marché du poisson bleu : pour éviter les chutes des prix survenant

pendant les périodes d'abondance et à l'occasion des journées de grands apports en petits pélagiques d'une part et pour assurer une meilleure régularité dans l'approvisionnement des usines de conserves (celles qui cherchent à prolonger leur cycle de production), d'autre part le GIPP peut intervenir physiquement dans les criées pour retirer une certaine quantité qui serait susceptible de peser sur les niveaux de la demande et maintenir les prix à niveau acceptable.

Au fond, il y a deux modes d'intervention

- 1 - Achats de certaines quantités
 - 2 - Sous-traitance au profit des industriels en leur assurant la congélation et le stockage intermédiaire en vue d'une transformation ultérieure (périodes creuses) en vue de les inciter à acheter davantage de sardines et de travailler plus.
- 1°/ - Pour les quantités achetées par le GIPP, leurs utilisations pourraient être comme suit :
- * Ecoulement immédiat en frais : Régions de l'Intérieur en approvisionnant les détaillants et les collectivités publiques en offrant les meilleurs prix possibles
 - * Approvisionnement des unités de séchage et les fabricants d'aliments pour l'aquaculture.
 - * Congélation et entreposage en vue d'une mise en conserves

ultérieurement. A ce niveau, le GIPP est appelé à sous-traiter cette opération de transformation avec quelques industriels moyennant des conventions fixant toutes les modalités, le coût et la part de chacun. Le GIPP reprendra ses produits finis et se chargera de leur écoulement.

S'il y a un éventuel déficit entre les recettes des ventes et les dépenses engagées par le GIPP, le FODECAP (Fonds de Développement de la Concurrence en Agriculture et Pêche) est en mesure de le couvrir à l'instar de ses interventions dans d'autres filières secteurs agricoles (pomme de terre, oeufs, poulets, etc....).

Les dépenses comprennent: les achats, le transport, la congélation, l'entreposage, la mise en conserves, la remise en vente et les frais financiers éventuels.....

Le GIPP pourrait avoir recours aux crédits bancaires (de campagnes) pour financier de telles opérations.

* Transformation en farine de poisson en sous-traitance également [comme dernière alternative]

2°/ - Sous-traitance au profit des industriels de la conserve et des semi-conserves :
Moyennant un protocole d'accord, le GIPP prendra en charge les frais de

congélation et de stockage intermédiaire des quantités achetées par les industriels en vue d'approvisionner leurs usines en périodes de basse production.

Le GIPP pourrait faire supporter les dits frais par le FODECAP une fois que les quantités retirées des criées en périodes de pléthore ont été utilisées et valorisée par industriels.

La prise en charge des dits frais ne concerne que les quantités excédentaires achetées durant les journées de grands apports à titre de régulation et de stabilisation des prix à la production. Le GIPP procédera au suivi et à l'organisation de ces interventions.

(VI)- Sous traiter des programme de recherches appliquées dans le domaine de la transformation et de la valorisation du poisson bleu :

- * Amélioration de la mise en technologie de mise en conserves.
- * Amélioration de la qualité des conserves
- * Amélioration de l'emballage (diversification, qualité de et coût.....)
- * Tester de nouveaux procédés de transformation et de semi-conserves = fumage, marinage, salaison, filets, plats cuisinés, pulpe de poisson, etc.....

(VII)- Sous-traiter des nouveaux produits et promouvoir leur commercialisation (comme

opération pilote) : Hôtellerie, fast-food, grandes surfaces, journées de dégustation, etc.....

(VIII) - Sensibilisées d'avantage les industriels de la conserve à mettre à niveau leurs installations et les encadrer dans ce programme = diagnostic des défaillances, les sources de financement et les avantages octroyés, le perfectionnement des ressources humaines par des sessions de formation continue (technologies, manipulation des produits et gestion de la quantité), l'auto-contrôle et le Marketing.

(IX) - Réaliser des campagnes de consommation pour les petits pélagiques informations et sensibilisation de la population :

- aspects nutritionnels et valeur nutritive
- aspects diététique
- nouvelles recettes de préparations
- nouveaux produits
- etc

Population cible :

- Hôtellerie touristique
- Collectivités publiques
- Régions Intérieur du pays
- Etablissements d'enseignement

(X) - Edition d'une brochure d'informations et de vulgarisation [adressée aux Armateurs et aux industriels concernés] sur les nouvelles et les nouveautés (technologies, techniques et engins de pêche, zones de pêche, nouvelles des marchés, aspects qualité, réglementation, foires, salons, importateurs étrangers, etc...).

(XI) - Réaliser une Etude de Faisabilité pour un circuit de distribution et de commercialisation type installé dans un Gouvernorat de l'Intérieur où existe une unité de stockage : Déterminer tous les facteurs conditionnant l'implantation et la viabilité d'une telle activité :

- au niveau administratif
- au niveau choix de site
- au niveau : choix des opérateurs
- au niveau : Equipements nécessaires
- au niveau : organisation du travail
- au niveau : financement de l'opération (sources, modalités, encouragements...)
- conditions de réussite
- etc,

(XII) - Mise en oeuvre d'un projet pilote pour la distribution du poisson bleu

Sur la base des conclusions de l'Etude citée plus haut, le projet consiste à exploiter les unités de stockage implantées dans certains Gouvernorats de l'Intérieur du pays et qui ne sont pas fonctionnelles actuellement (Cf : Etude sur le système de Distribution et de commercialisation du poisson bleu - SEA-97) comme investissements de base pour mettre en place un réseau de commerce de poisson bleu dans ces régions. Le rôle de GIPP est de :

- choisir les sites appropriés
- concevoir le réseau
- organiser et encadrer la mise en place et le fonctionnement de ce réseau par la manière suivante :

1 - Sélectionner des jeunes promoteurs de petits projets de commerce selon des

critères fixés à l'avance (et par un avis par exemple)

- (2) - faire subir aux jeunes sélectionnés une formation continue (accélérée) sur le poisson et le poisson bleu, la manipulation et la préservation de la qualité, les circuits de distribution et le commerce du poisson, la réglementation et les normes commerciales, notions de comptabilité, etc.....

.....et ce en vue de les préparer à leur futur métier sur des bases solides.

- (3) - Les encadrer dans leur installation
+ choix des équipements : Exemple :
- * Unité de stockage (location)
 - * Une fabrique de glace
 - * Une vitrine réfrigérée
 - * Une camionnette avec caisson isotherme
 - * un nombre de tricycles (à déterminer)

+ Achat groupé de ces équipements pour avoir les meilleurs prix et les meilleurs services après vente

+ Présentation d'un seul dossier (pour tous les promoteurs) pour le financement et l'agrément (APIA, Banque Tunisienne de Solidarité, conseil des Gouvernorats-PDR, Fonds pour les petits métiers, D.G.P.A, etc....)

+ Soutien du GIPP à l'autofinancement que doit avoir le promoteur au départ et ce à titre d'avance remboursable à posteriori.

- + Choix des revendeurs ambulants qui vont utiliser les tricycles financés au départ par le GIPP à titre d'emprunts comme opération pilote pour étendre l'aire de distribution autour de l'unité de stockage (ou centre d'éclatement) et assurer plus de viabilité "commerciale" au projet.
- 4 - Le transport entre les ports et les unités de stockage durant la période d'abondance de production peut être assuré par le GIPP dans le cadre de ses interventions de régulation du marché de poisson bleu [Juin, Juillet, Août. par exemple] et le FODECAP pourrait en supporter les charges. Cette contribution pourrait être limitée aux premières années de démarrage et d'initiation (de ces projets)
- 5 - Le GIPP fournira durant l'année l'information nécessaire sur les criées et les Marchés de Gros pour orienter ces promoteurs vers les meilleurs apports et leur assurer les meilleurs approvisionnements en dits produits
- (6) - L'aide, l'encadrement et le suivi de ces projets nécessiteront un engagement des promoteurs envers le GIPP selon un plan d'opération et un cahier des charges qui fixera toutes les normes à respecter dans l'exploitation de l'unité et dans les conditions de travail d'une part et les modalités de remboursement des avances au GIPP d'autre part.

Les objectifs de ce projet pilote sont multiples

- **Étendre l'aire de distribution du poisson bleu dans le cadre de la régulation du marché**
- **Toucher de nouveaux consommateurs éloignés**
- **Créer de nouvelles habitudes commerciales dans les régions de l'intérieur ;**
- **Améliorer le niveau de la qualité des produits à la distribution finale et le long des circuits ;**
- **Créer de l'Emploi aux jeunes et les fixer dans leurs régions ;**
- **etc,**

N. B. Une consultation pour échanger des points de vue sur le rôle du GIPP a été menée au près des organismes et personnes suivants :

- **Direction Générale des Pêches et de l'Aquaculture**
- **G.I.C.A.**
- **G.I. Légumes**
- **G.I.P. Avicole**
- **U.T.A.P.**
- **Monsieur Mondher El Ghouli (U.T.I.C.A)**