

QUE SONT LES PETITS POISSONS PÉLAGIQUES

La pêche aux petits poissons pélagiques est une source importante de nourriture et d'emploi pour des milliers de personnes dans la région SmartFish. L'importance de ces petits poissons pélagiques est décrite, ainsi que quelques-uns des défis auxquels sont confrontés les producteurs et les commerçants. De plus, l'on procède à une analyse des actions de SmartFish pour améliorer la qualité et les marchés des produits transformés, de même que des idées pour les futures actions de développement.

Les petits poissons pélagiques, ou cyprinidés pélagiques, sont de petits poissons ressemblant aux sardines que l'on trouve dans les différents lacs en Afrique orientale et australe. Le tableau 1 donne quelques exemples des principales espèces et ressources.

Les petits poissons pélagiques importants

Nom scientifique	Nom local	Principaux plans d'eau
<i>Rastrineobola argentea</i>	Mukene (Ouganda), Dagaa (Tanzanie), Omena (Kenya)	Lac Victoria, Lac Kyoga
<i>Stolothrissa tanganicae</i>	Kapenta, Ndagala, Chilwe	Lac Tanganyika
<i>Limnothrissa miodon</i>	Kapenta	Lac Tanganyika, Lac Kariba, Lac Kivu
<i>Poeciothrissa mweruensis</i>	Chisense	Lac Mweru
<i>Brycinus nurse</i>	Ragogi / Ragoge	Lac Albert
<i>Neobola bredoi</i>	Muziri	Lac Albert
<i>Engraulicypris sardella</i>	Usipa	Lac Malawi

Ces poissons sont généralement d'une longueur moyenne maximale de cinq centimètres et d'un poids maximum de 15 grammes. Ils se nourrissent de phytoplancton et ont un cycle de vie naturel court. Ils sont pris en grandes quantités, habituellement de nuit, par recours à des méthodes basées sur l'attraction par la lumière.

POURQUOI SONT-ILS IMPORTANTS ?

Les petits poissons pélagiques sont devenus une source importante de protéines, de matières grasses (par exemple oméga 3) et de minéraux tels que le calcium, le phosphore et le fer pour les consommateurs de toute la région, en particulier pour les moins bien nantis ou les consommateurs vulnérables des zones rurales et urbaines. Après traitement, la plupart des poissons se retrouvent dans le cercle du commerce régional avec de très grandes quantités de produits qui sont transportés par la route sur de longues distances vers les principaux marchés du Burundi, de la RDC, du Rwanda, du Soudan du Sud, du Soudan, du Malawi, de la Zambie, du Zimbabwe, et au-delà. Leur importance en Afrique de l'Est en particulier a augmenté suite à la baisse de ressources clés telles que la perche du Nil (*Latesniloticus*) et le tilapia du Nil (*Oreochromis niloticus*) du Lac Victoria. Les petits poissons pélagiques sont également un produit idéal pour les programmes alimentaires tels que ceux coordonnés par le Programme alimentaire mondial (PAM). Ils sont également très utiles en tant qu'ingrédient dans les aliments composés destinés à la volaille et l'aquaculture.

ÉLÉMENTS ESSENTIELS

Les petits poissons pélagiques sont souvent capturés et traités en grandes quantités, ce qui rend leur manutention difficile. Une mauvaise manutention à bord résulte souvent en une détérioration de la qualité dès avant le débarquement. Une fois à terre, le poisson frais est généralement conservé par séchage au soleil. Souvent, le séchage a lieu à même le sol ou sur des rochers sur les sites même de débarquement. Cela conduit à une contamination par du sable et des saletés. Pendant ce traitement, des oiseaux mangent certains poissons et d'autres pertes se produisent également à ce stade en raison de mauvaises conditions météorologiques, ce qui prolonge le processus de séchage, conduisant à une détérioration de la qualité et en une perte physique probable. Malheureusement, sur certains plans d'eau, les saisons de grandes captures ou de pêche coïncident avec la « saison des pluies ». Des durées de stockage plus étendues et les problèmes qui surviennent pendant le stockage et le transport provoquent le rancissement des graisses, ce qui amène le produit à passer d'une couleur argentée au brun et à développer un goût rance. Normalement, les produits destinés à l'alimentation animale sont très peu considérés, ils sont généralement



© SmartFish database

de moins bonne qualité ou ont été abîmés pendant le traitement. Il est estimé que jusqu'à 80 % des petits poissons pélagiques du lac Victoria sont destinés à l'alimentation animale. Bien qu'une plus grande proportion de produits venant d'autres pêcheries, comme du lac Kariba, est destinée à la consommation humaine.

Il existe des possibilités d'améliorer la qualité et de diversifier le type de produits destinés à satisfaire la demande croissante en poissons, et de pénétrer un marché de la classe moyenne urbaine en plein essor. Le fait de pouvoir offrir un produit « sans sable » s'est révélé une étape importante dans l'amélioration de la qualité, du prix de vente et de la valeur du produit. Il existe une forte demande pour ce type de produits. Le marché de Kirumba à Mwanza, sur le lac Victoria, est devenu un grand centre pour la collecte, le tri et la commercialisation des « dagaa ». Ce marché aux poissons est le plus grand de la région en termes de volume. Il a fait l'objet de travaux SmartFish pour assurer une utilisation efficace et durable de cet important centre de vente en gros.

Dans la région, il est possible de trouver des exemples de lieux où la manutention, la transformation et la commercialisation se font au mieux ou au pire. Par exemple, à Kapenta du lac Kariba (un lac commun à la Zambie et au Zimbabwe) les prises se font principalement par utilisation de plates-formes de pêche qui offrent l'espace nécessaire le plus approprié pour gérer et stocker le poisson à bord. Le sel est ajouté peu après la capture afin de stabiliser le produit et conserver son aspect argenté. De plus, les poissons sont séchés sur des claies installées dans des zones clôturées. Certains producteurs emballent leurs produits transformés en paquets bien étiquetés, d'une taille convenable pour la vente au détail dans les magasins et supermarchés. L'on ne saurait surestimer les mérites de transférer ces simples améliorations à d'autres parties de la région.

Alors que la demande pour les petits poissons pélagiques est forte, l'offre peut, dans le même temps, connaître des difficultés, certaines pêcheries montrant maintenant les symptômes de la surpêche, de captures en baisse dans les unités de prises (également dans la pêcherie Kapenta indiquée ci-dessus).

Comme le séchage au soleil, le fumage, la friture et la congélation sont d'autres méthodes de transformation et de conservation appropriées. Les produits séchés peuvent également être conservés au froid pour améliorer la durée de conservation et prévenir le rancissement. Le poisson est également vendu frais quand il peut être rapidement transporté au marché, ou dans les lieux où la glace est disponible.

Voici quelques méthodes de base, que SmartFish favorise, pour obtenir une meilleure qualité et un meilleur prix pour les petits poissons pélagiques et pour maximiser la durée de conservation du produit final :

- Utiliser des bateaux et des engins de pêche qui rendent la manutention aisée à bord.
- Stocker le poisson fraîchement pêché dans des paniers en plastique propres ou dans des récipients d'où l'eau peut s'écouler.
- Mélanger du sel au poisson immédiatement après la prise (au moins 30 grammes de sel pour un kilo de poisson frais).
- S'assurer que le bateau et que les équipements qui entrent en contact avec le poisson soient propres.
- Les pêcheurs doivent être propres et porter des vêtements propres.
- Faire sécher le poisson rapidement et éviter tout contact avec la saleté, le sable et les bactéries.
- Pour le séchage, utiliser des étagères surélevées fabriquées dans un matériau anticorrosif.
- La zone de séchage doit être clôturée.

Les petits poissons pélagiques – améliorer leur accès aux marchés régionaux

- Le poids du produit final doit être d'environ la moitié, soit 50 %, de celui du frais.
- Pour la vente en gros et le stockage, le poisson séché doit être emballé dans des sacs propres et secs de 20 kg.
- Les poissonneries doivent être fraîches et assurer une bonne circulation d'air, elles doivent aussi être protégées de la pluie, des insectes, des rats et d'autres animaux.
- Les sacs doivent être empilés sur des palettes pour les garder hors du sol.
- Pour la vente au détail, des sacs en plastique indiquant des poids de 50 grammes à 5 kg doivent être utilisés.

INTERVENTION POUR LE COMMERCE ET LA VALEUR AJOUTÉE

L'un des obstacles à l'intervention a été le manque de connaissances des marchés et des chaînes de valeur. SmartFish a essayé d'y remédier à travers un certain nombre d'études pratiques. En même temps qu'une analyse des chaînes de valeur, un guide sur « Le commerce régional du poisson en Afrique orientale et australe : produits et marchés » a été élaboré à l'intention des commerçants en poissons. Il décrit les principales espèces commerciales d'eau douce de la région, les types de produits, les méthodes de traitement, les valeurs nutritives, les règlements connexes et donne des informations sur de nouveaux marchés potentiels. Une grande partie de l'information est axée sur les petits poissons pélagiques.

Des études de marché ont également été réalisées sur la valeur ajoutée des produits de petits poissons pélagiques du Lac Albert, en Ouganda. Les produits blanchis et séchés au soleil, en poudre et frits ont été testés sur des marchés du Kenya et du Rwanda en 2012. Les résultats ont montré que les produits frits sont susceptibles d'être acceptés par les consommateurs de toute la gamme, par exemple des écoliers aux employés de bureau de la classe moyenne. Les résultats ont également montré que les femmes aimaient le produit en poudre en raison de sa polyvalence. Une enquête réalisée sur le secteur de la distribution a mis en évidence un intérêt de grands détaillants ainsi que des commerçants de gros. Par exemple, le directeur du marketing d'une grande chaîne de supermarchés au Kenya était intéressé à assurer des produits d'une valeur de 16 000 dollars des Etats-Unis par mois.

Une des stratégies fondamentales du programme est de permettre aux producteurs de rencontrer ou prendre contact avec des acheteurs potentiels et vice versa. À cette fin, des événements de haut niveau liés au commerce régional ont été organisés en Zambie (avril 2012) et en Ouganda (janvier 2014). Ils ont permis aux principaux acteurs de toute la région de se réunir et ont donné au programme l'occasion de présenter ses activités et permettre aux bénéficiaires de promouvoir des produits nouveaux et innovants, ainsi que de trouver des acheteurs potentiels. En Zambie, l'événement a considérablement stimulé la demande pour les produits de petits poissons pélagiques du lac Victoria et du lac Albert.

En même temps que la promotion de la commercialisation et du commerce, le programme a également essayé d'améliorer les compétences et les connaissances. De nombreux producteurs de petits poissons pélagiques et commerçants ont bénéficié du renforcement des capacités en manutention, traitement, compétences et connaissances améliorés par le biais d'ateliers de formation organisés au Burundi, en RDC, au Malawi, au Rwanda, en Tanzanie, en Zambie et au Zimbabwe. À travers l'appui de formateurs communautaires, cette initiative a favorisé l'amélioration de la qualité et de la valeur ajoutée.



Formation SmartFish © SmartFish database

CAS D'ÉTUDE

SmartFish a aidé des groupes ou des entrepreneurs spécifiques en tant que moyen de démontrer les avantages de l'amélioration des pratiques et de la valeur ajoutée. Le « Chisense », récolté dans le Lac Moero en Zambie, est traditionnellement séché à même le sol, ce qui résulte en un produit de mauvaise qualité qui ne trouve qu'un prix bas pour les pêcheurs et les négociants en RDC, en Tanzanie et au Burundi. Travaillant de concert avec les communautés locales sur l'île de Kilwa, le programme a contribué à introduire de meilleures dalles de séchage en ciment, ce qui a réduit la contamination. L'équipement et les matériaux d'emballage ont également été fournis et l'étiquetage approprié introduit. Cela a abouti à la production de produits de meilleure qualité qui sont vendus à des prix plus élevés dans les supermarchés de la région du Copperbelt, indisponibles pour ces poissons auparavant.

Dans une autre intervention sur le Lac Albert, le programme a apporté à une association de pêche une technologie améliorée de plate-forme de pêche pour l'aider à puiser dans les ressources de « Ragogi » et « Muziri », sous-exploitées. Cela permettra une meilleure manutention à bord et une offre plus cohérente aux demandes des marchés de la région. Un soutien a également été apporté à un entrepreneur transformateur pour mettre à niveau ses installations de traitement et introduire des séchoirs, des clôtures et des technologies de l'étiquetage. Un soutien au développement du marché a également contribué à explorer de nouveaux marchés pour les produits de meilleure qualité (frits et séchés) en RDC et au Kenya. Ce qui comprend l'installation d'un nouveau point de vente à la frontière pour aider à accéder au marché de la RDC.

Les travaux en cours comprennent le soutien à un groupe de femmes transformateur de « Mukene » basé à Kiyindi, sur le Lac Victoria en Ouganda. Cette initiative fournit des séchoirs et de meilleures technologies de conservation, ainsi que la formation pour l'amélioration de la manutention, l'emballage et la commercialisation afin d'augmenter les revenus du groupe et promouvoir la consommation de petits poissons pélagiques à valeur ajoutée, à la fois en Ouganda et dans la région. Un aspect intéressant de ce travail est le soutien à la création d'un point de vente pour le groupe à Kampala, grand marché urbain pour les poissons.

LA VOIE À SUIVRE

Les petits poissons pélagiques représentent une source importante de nourriture, de revenus et de moyens de subsistance pour des milliers de personnes dans toute la région, mais la vraie valeur des ressources disponibles n'a pas encore été pleinement réalisée. Certaines opportunités clés pour le soutien au développement futur comprennent :

- Une manutention améliorée à bord avec le développement du lieu de débarquement et des infrastructures de marché dans le but de réduire les pertes et de créer de la valeur ajoutée ;
- L'encouragement à la valeur ajoutée par amélioration de la qualité, des produits innovants, l'emballage de vente au détail et de soutien du marché pour que les transformateurs et les commerçants optimisent les revenus ;
- La commercialisation et la publicité pour informer les consommateurs des avantages des petits poissons pélagiques et des produits innovants à développer une valeur élevée.

La phase II du programme apportera plus de soutien au développement du secteur des petits poissons pélagiques.



Petits pélagiques séchant © SmartFish database

PRÉPARÉ PAR

Ansen Ward : Spécialiste en développement de la pêche
Chris Short : Expert en commerce, Programme SmartFish

Programme SMARTFISH

Blue Tower, 5^e étage, Rue de l'Institut | Ebène | Ile Maurice
Tel: (+230) 402 6100 | Fax: (+230) 466 0160

E-mail: smartfish@fao.org | smartfish@coi-ioc.org

Sites web: www.smartfish-coi.org | www.fao.org | www.coi-ioc.org

Suivez-nous sur 