# Obstacles au développement des filières nationales de la pêche thonière dans le Pacifique

***par Naitilima (Tima) Tupou***

*Secrétariat du PITIA (secretariat@pacifictunaindustry.com)*

***Bien que certaines questions et contraintes liées au développement des filières nationales de la pêche thonière dans le Pacifique soient communes à l'ensemble des États et Territoires, chaque pays connaît une situation particulière qui a une incidence directe sur le degré de développement potentiel du secteur.***

Chaque technique de pêche, telles que la senne et la palangre, pose des problèmes particuliers. Au cours des dernières années, la filière de la pêche de bonite à la senne s'est développée alors que le secteur de la pêche à la palangre a quelque peu marqué le pas, le prix du thon de gros calibre restant stationnaire.

La pêche thonière nationale dans le Pacifique n'a jamais connu un essor important sauf dans des pays où l'activité est davantage ancrée comme c'est le cas des Îles Fidji, de la Papouasie-Nouvelle-Guinée, des Îles Salomon et, plus récemment, de Vanuatu dont la flottille a connu une expansion rapide. À l'inverse, les États et Territoires isolés de la région océanienne tirent leur principale source de revenus halieutiques des droits d'accès aux pêcheries qu'ils concèdent aux pays non océaniens pratiquant la pêche à grande distance. Il s'agit, pour ces pays peu peuplés et isolés, de la formule la plus rentable sur le plan économique.

Certains États et Territoires insulaires océaniens ont concentré leurs efforts sur le développement des infrastructures littorales tandis que d'autres ont accordé la priorité à l'expansion de leurs flottilles nationales (ou une combinaison des deux). Bien les États et Territoires insulaires océaniens connaissent des situations différentes, ils ont tous deux points communs : 1) ils se situent dans une région où toute opération est extrêmement onéreuse, et 2) ils sont totalement tributaires des marchés mondiaux distants sans lesquels aucune activité halieutique ne serait envisageable.

## Coût des activités halieutiques

Les frais d'exploitation – en mer comme à terre – sont élevés dans la région. Les frais de transport de biens importés tels que le carburant, les appâts, les équipements de transformation et les engins de pêche comportent des frais d'exploitation importants. Les importations de biens représentent environ 65 % des frais d'exploitation d'un palangrier océanien auxquels il convient d'ajouter les taxes à l'importation. Étant donné que les « retenues à la source » (impôt sur le revenu) sont faibles dans les États et Territoires océaniens, des droits et des taxes élevés frappent les biens de consommation. Les dotations aux amortissements (à des fins fiscales) sont inadéquates. Par conséquent, un navire battant pavillon national est pénalisé sur le plan fiscal par rapport à un navire d'un pays non océanien pratiquant la pêche à grande distance et immatriculé au même port d'attache.

## Problèmes de main-d'œuvre

Les navires de pêche dont les membres d'équipage sont océaniens, qu'ils battent pavillon national ou étranger, offrent de nombreuses possibilités d'emploi dans la région. Les codes maritimes océaniens sont périmés, car ils n'intègrent pas les modifications adoptées par d'autres nations maritimes ou pays non océaniens pratiquant la pêche à grande distance. Par conséquent, les navires battant pavillon national sont désavantagés et, plus important encore, la promotion des Océaniens à des postes de responsabilité reste difficile en raison du critère relatif au temps de service en mer ainsi que des cours extrêmement longs dispensés dans les établissements de formation aux métiers de la mer de la région océanienne.

En outre, la culture du travail est différente et doit faire l'objet d'une attention particulière si les États et Territoires insulaires océaniens veulent être compétitifs sur le marché du travail à l'échelon international. Les membres d'équipage dûment formés sont rares et comprennent en général assez mal les attentes des clients internationaux.

## Investissements et finances

Les grands investissements récents consacrés, dans la région océanienne, à l'établissement de centres de transformation sur le littoral ainsi qu'à l'achat de navires proviennent presque exclusivement du secteur privé étranger. Ils ont été consentis en collaboration avec des parties prenantes locales qui sont actionnaires à des degrés divers conformément à la législation de l'État côtier. De manière générale, la création de ces entreprises a été financée, dans sa quasi-totalité, par les investisseurs étrangers. Bien que cette démarche ait été la cible de critique, elle résulte de la disponibilité limitée voire nulle de ressources à l'échelon local. Un aspect très positif est que l'investisseur étranger offre également l'expertise et les connaissances de cette filière particulièrement complexe. L'investissement étranger, par le biais de partenariats, est un moyen d'accélérer le transfert de technologies des partenaires dans le développement disposés à aider les pays insulaires océaniens.

Une période de stabilisation sera nécessaire avant que la filière halieutique ne gagne la faveur des banques commerciales océaniennes. En général, les différents projets d'entreprises totalement autochtones (autres que la pêche artisanale) favorisés par différents États de la région n'ont pas rencontré de franc succès. De trop nombreux projets du secteur public se sont soldés

*Les possibilités d'emploi sont nombreuses dans la région océanienne sur les senneurs (à gauche) et les palangriers (à droite) battant pavillon national ou étranger.*

par un échec mais, dans la plupart des cas, ils ont été le catalyseur d'achats ultérieurs fructueux ainsi que d'un accroissement des investissements du secteur privé. La création d'entreprises de pêche nationales a été un premier pas vers la promotion de la participation locale, mais les pouvoirs publics doivent redoubler d'efforts et encourager la collecte de fonds à l'échelon interne ou auprès d'organismes bailleurs de fonds. Les principaux problèmes sont les suivants :

- Les fonds émanant d'organismes bailleurs en vue de mettre en œuvre de projets d'infrastructures (en mer ou à terre) font défaut ou sont indisponibles ;
- Les pays non océaniens pratiquant la pêche à grande distance continuent de bénéficier de subventions sous la forme d'abattements sur le prix du carburant, d'amortissements accélérés et de prêts à des conditions avantageuses, qui ne sont pas proposées aux États et Territoires insulaires océaniens ; et
- Les taux d'intérêt dans le Pacifique sont parmi les plus élevés du monde.

**Qui est membre de PITIA?**

Les membres de l'Association océanienne de la pêche thonière (PITIA) sont les pays suivants : Îles Cook, États fédérés de Micronésie, Îles Fidji, Kiribati, Îles Marshall, Nauru, Niue, Palau, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Samoa, Îles Salomon, Tonga, Tuvalu et Vanuatu. À l'échelon national, elle est représentée par l'association nationale, là où elle existe et, dans le cas contraire par un membre distingué de la filière thonière.

## Pérennité et sécurité des investissements

Une exploitation durable des ressources halieutiques dans le Pacifique revêt une importance cruciale pour les investissements futurs dans les États insulaires du Pacifique alors que l'absence de pérennité et de sécurité des licences dans de nombreux États insulaires océaniens engendre un climat tendu sur le plan des investissements. Les pouvoirs publics doivent, d'une part, gagner la confiance des investisseurs afin qu'ils contribuent financièrement à la mise en place d'entreprises nationales de pêche thonière dans la région et, d'autre part, soutenir activement la promulgation de textes de loi à caractère permanent qui ne fassent pas constamment l'objet de modifications. Certaines personnes et certaines organisations doutent de l'efficacité de la Commission des pêches du Pacifique occidental et central en tant qu'organisation régionale de gestion halieutique.

## Accès au marché

Les pêcheries nationales océaniennes ne sont viables que si elles bénéficient d'un accès permanent aux marchés internationaux. Seuls trois pays insulaires du Pacifique figurent sur la liste des pays tiers de l'Union européenne autorisés à exporter des produits halieutiques destinés à la consommation humaine. Les règles sanitaires et phytosanitaires régissant l'accès aux marchés internationaux tels que les États-Unis d'Amérique sont de plus en plus strictes et nombreuses, alors que beaucoup d'États et Territoires insulaires océaniens ne disposent ni de laboratoires ni de centres d'inspection leur permettant de respecter ces règles. Cette situation décourage les investissements dans les pays insulaires océaniens les plus isolés et joue en défaveur de l'immatriculation ou du changement de pavillon des navires. Une formation élémentaire à l'hygiène alimentaire est nécessaire – en commençant par les postes situés au plus bas de l'échelle – afin de s'assurer que les produits océaniens répondent à tous les critères sanitaires. Le maintien des droits de douane préférentiels pour les produits halieutiques des pays ACP destinés à l'Union européenne reste un facteur de première importance.

## Représentation au sein des instances internationales

Lors des conférences internationales, les pays insulaires océaniens ne négocient pas toujours en groupe, souvent parce que leurs intérêts divergent. Cela dit, peu de pays sont dotés des capacités nécessaires pour agir en toute autonomie, comme l'ont montré récemment les négociations du Traité multilatéral de pêche avec les États-Unis et celles de l'Accord de partenariat économique avec l'Union européenne, où les pays insulaires océaniens étaient souvent représentés par un seul délégué. Des consultants étrangers ont pris les devants dans les négociations commerciales à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), au GATT et autres organisations de ce type. Bien qu'ils se soient acquittés de cette tâche dans de nombreux pays insulaires océaniens, il semble que leurs homologues locaux ne disposent pas de la formation requise pour reprendre cette activité à leur compte. Dans plusieurs États et Territoires insulaires océaniens, d'autres intérêts industriels prévalent dans le cadre des négociations commerciales notamment consacrées à l'accès aux marchés.

Seul un nombre limité de pays insulaires océaniens a mis en place des organismes efficaces en matière d'échanges commerciaux et c'est la mission première de l'Association océanienne de la pêche thonière (PITIA) que de contribuer à la mise sur pied de ces organisations. Les représentants bien intentionnés du secteur public participent aux principales réunions à caractère commercial sans chercher toutefois à connaître l'avis des acteurs de la filière. En règle générale, ces derniers ne font pas suffisamment entendre leur voix dans le Pacifique, attitude qui joue au détriment du développement du secteur halieutique.

Pour développer davantage la filière nationale des thonidés, il est nécessaire de s'assurer que l'ensemble des activités menées en mer et à terre dans le Pacifique sont suffisamment compétitives à l'échelon international. Nombre de contrôles réglementaires et de verrous internes doivent sauter ou être réexaminés afin d'atteindre cet objectif. L'accès aux ressources financières en vue de développer l'infrastructure restera une priorité au cours des prochaines années pour PITIA et le secteur halieutique.

PITIA est dirigée par un conseil constitué des représentants de l'ensemble des entreprises commerciales décrites dans le présent document. Le secrétariat s'occupe des affaires courantes de l'Association de sorte que les directeurs puissent rester actifs au sein de leurs entreprises ou associations, ce qui permet de fonder la formulation des recommandations sur l'avis éclairé de personnes au fait des activités du secteur océanien des thonidés.