Les participants ont ainsi aidé l'organisation à se faire une idée plus précise des avantages et inconvénients éventuels du poisson d'élevage face aux poissons sauvages. Les essais de dégustation, organisés par le cabinet d'études de marché OmniTrak Group, ont consisté à comparer de la mère loche sauvage (*Epinephelus malabaricus*) avec le même poisson fourni par deux fermes aquacoles différentes et avec de la saumonée (*Plectropomus leopardus*).

Les résultats de ces essais semblent très prometteurs. Ainsi, les dégustateurs avaient tous affirmé avant de commencer, en particulier à Hong Kong (où est consommée la plus grande partie des poissons exportés vivants) qu'il étaient capables de distinguer le poisson sauvage du poisson d'élevage et qu'ils préféraient le premier. En fait, la plupart ont préféré le goût du poisson de la ferme aquacole Chou Lieng Fong de Taiwan. Des études plus poussées permettront de déterminer en quoi les méthodes d'élevage de cet établissement peuvent expliquer les notes élevées obtenues par ses produits.

Dans les trois villes, la saumonée a cependant été classée à un rang plus élevé que les trois variétés de mère loche. Les techniques d'élevage de la saumonée et d'autres espèces recherchées comme le napoléon ne sont pas encore au point, de sorte que *The Nature Conservancy* encourage les spécialistes de Taiwan à approfondir leurs recherches sur la reproduction et la croissance de cette espèce de grande valeur dont l'éle-

vage constituera une solution particulièrement intéressante sur le marché.

Ces premiers essais de dégustation ont bien montré qu'il existait un marché pour les poissons d'élevage, en particulier pour ceux qui sont élevés dans des eaux saines et dans des conditions généralement bonnes sur le plan de l'environnement et bénéficient d'une alimentation spéciale, dans des établissements bien gérés. Pour que ce marché se développe véritablement, il faudra cependant adopter une bonne politique de vente présentant les poissons d'élevage comme une bonne solution de substitution aux poissons sauvages en mettant l'accent sur leur supériorité du point de vue du goût, de l'apport alimentaire et de la protection de l'environnement.

Compte tenu de ses échanges avec des investisseurs de Taiwan et d'Indonésie, *The Nature Conservancy* est convaincue que des installations d'élevage des espèces recherchées vont être mises en place. L'aquaculture des poissons de récif, combinée à des analyses plus efficaces sur la présence de cyanure, à une surveillance du négoce par le secteur concerné et à une meilleure application des réglementations, devrait contribuer à faire évoluer la demande et atténuer la pression exercée sur les poissons de récif. Elle permettra aussi de créer des emplois locaux. La pérennité du projet sur le plan de l'environnement est évaluée sous tous ses aspects, y compris l'approvisionnement en alevins, l'écoulement des eaux usées et le contrôle des caractéristiques génétiques.

Les poissons d'aquarium, un marché en expansion plein de promesses pour les pays insulaires

par Edwin Tauji

Dennis et Luana Mitchell sont responsables d'une petite entreprise d'aquaculture tournée vers l'aquariophilie qui, bien que modeste, les occupe à plein temps. Cependant, le marché mondial des poissons d'aquarium auquel sont destinés les poissons-anges qu'ils élèvent se mesure en milliards de dollars.

Les aquaculteurs de Hawaï sont en bonne position pour s'approprier une part plus importante de ce marché dont la croissance est explosive, en raison des gelées catastrophiques pour le secteur des poissons d'aquarium qu'a connues la Floride l'hiver dernier. Les ventes de poissons tropicaux d'ornement progressent de 10 à 15 pour cent par an aux États-Unis, qui représentent le plus vaste marché du monde d'après des études réalisées par les entreprises. "C'est un long travail. Il faut vendre beaucoup de petits poissons à 50 cents pièce pour réaliser des bénéfices", indique Dennis Mitchell, qui élève des poissons-anges dans son garage de Upper Waiehu. En 1995, il a exporté 25 000 petits poissons de Maui. Certains poissons-anges particulièrement beaux peuvent atteindre 5 à 10 dollars l'unité. L'augmentation de leur chiffre d'affaires aide Dennis et Luana à rembourser l'emprunt de 35 000 dollars contracté il y a trois ans pour créer leur entreprise, dans

un ancien garage maintenant rempli de bassins à poissons. Surtout, ils sont heureux de savoir que les affaires vont progresser.

Les ventes des aquaculteurs de Hawaï se sont envolées cet hiver à la suite du gel qui a tué des milliers de poissons en Floride, où le secteur des poissons tropicaux d'ornement représentait 60 millions de dollars par an de revenus en 1994. Les grossistes des États-Unis importent normalement leurs poissons pendant l'hiver, mais ces conditions ont stimulé la demande à Hawaï. "Les prix ont doublé en six mois, précise Dennis Mitchell. À New York, les poissons-anges se vendaient 1,75 dollar É.-U. (prix de gros); je les vendais pour ma part 45 cents. Un aquaculteur m'a appelé en me reprochant de casser le marché". En tout état de cause, Dennis Mitchell a vendu la totalité de son stock et aurait vendu davantage si celui-ci avait été plus important.

Bob Kern, aquaculteur de l'île de Hawaï, confirme : "Le potentiel existe. Si nous avons plus de poissons, nous les vendrions". Enseignant à Pahoehoe, il a commencé à élever des poissons tropicaux lorsqu'il était adolescent, et c'est en les vendant qu'il a pu payer ses études. Rentré d'Alaska à Hawaï, il a repris cette acti-

vité grâce à une aide offerte par un programme spécial du service de vulgarisation de l'Université de Hawaï. En deux ans, sa production a atteint un niveau qui lui a permis de commercialiser un millier de poissons environ l'année dernière. "Je continue d'enseigner parce que cela me plaît, explique-t-il. Les poissons d'aquarium paieront les études des enfants, et j'en aurai bien besoin puisqu'ils sont cinq".

"L'élevage de poissons d'eau douce pour aquariums commence tout juste à être rentable à Hawaï, explique Brian Cole, agent du service de vulgarisation. Le chiffre d'affaires total réalisé dans ce domaine était de 1,2 millions de dollars É.-U. en 1989, mais a beaucoup progressé depuis, bien qu'on n'ait pas de données précises." Brian Cole, titulaire d'une maîtrise d'aquaculture de l'Université d'Auburn, a été recruté par le programme du service de vulgarisation alors qu'il se trouvait en Floride, où il a dirigé une ferme aquacole de poissons tropicaux. "Ces huit dernières années, les ventes de poissons d'aquarium ont augmenté de 10 à 15 pour cent par an aux États-Unis. Les poissons et les fournitures pour aquarium représentent un marché d'un milliard de dollars par an, ce qui fait de ce secteur le "hobby" le plus important après la photographie", précise-t-il.

"Je pense que cette situation résulte d'une combinaison de facteurs. Le pays est de plus en plus urbanisé et, plutôt que d'adopter un chien ou un chat, interdits dans certains logements, les gens se tournent vers les poissons, car un aquarium ne pose pas ce genre de problème. En outre, un bel aquarium plein de poissons aux couleurs vives peut être un élément de décoration intérieure. La possession d'un aquarium semble être devenue un signe de personnalité ces dernières années."

Richard Bailey, un autre collaborateur du service de vulgarisation, indique que Hawaï a la chance de faire partie des États-Unis, de jouir d'un climat plus favorable que la Floride et d'être plus proche du continent américain que les grands centres d'aquaculture d'Asie du sud-est. Une étude réalisée sur cinq ans a montré que 75 pour cent des poissons importés par les États-Unis viennent de Singapour, de Thaïlande, des Philippines et d'Indonésie. Mais Richard Bailey rappelle que la production de Hawaï présente l'avantage d'atteindre le continent américain plus rapidement, de ne pas entraîner de formalités douanières et de ne pas

avoir à être transbordée dans une grande ville. "La mortalité due au stress et les coûts s'accroissent avec la durée du voyage et le nombre de manipulations", précise-t-il.

Le potentiel que représente le marché des poissons d'aquarium a attiré l'attention de Richard Spencer, dont la société *Hawaiian Marine Enterprises* cultive déjà avec succès des algues comestibles, appelées *ogo* et *manavea*, à Kahuku. Richard Spencer dispose d'un gros atout puisqu'il est président du comité consultatif du Centre d'aquaculture tropicale et subtropicale du ministère de l'agriculture des États-Unis, centre qui a financé des études sur le secteur des poissons d'aquarium. Il a entrepris à titre d'essai de produire et de commercialiser des poissons tropicaux en se fondant sur les prévisions de ces études et a constaté que celles-ci se trouvaient confirmées. En avril 1995, *Hawaiian Marine Enterprises* a commencé à se doter d'installations d'élevage permettant de produire des poissons tropicaux à l'échelle commerciale.

Il reste de la place pour les petits aquaculteurs sur le marché, qui représente 1 539 espèces commercialisées et dont les perspectives de croissance sont encore fortes. "La production ne suit pas, explique Richard Bailey, les stocks sauvages s'amenuisent, d'où des perspectives accrues pour les centres d'aquaculture. En outre, c'est un secteur mieux adapté aux petits producteurs qu'aux grandes entreprises, moins à même de se redresser si une maladie décime l'ensemble du stock géniteur. Les petits producteurs comme Mitchell et Kern peuvent aussi prendre leur temps pour développer leur production et trouver les débouchés, parce qu'ils ont d'autres revenus que l'aquaculture : Dennis est cuisinier, Luana vendeuse, Kern enseignant et conseiller fiscal."

Pour se lancer dans l'aquaculture, il faut avoir envie d'élever des poissons avant tout, et non de gagner de l'argent, indique Dennis Mitchell. Sa femme n'était pas très convaincue au début; les seuls poissons qu'elle avait jamais possédés avant de rencontrer Dennis étaient ceux que l'on gagne dans les foires, et qui meurent au bout de quelques jours. "Mais maintenant, explique-t-elle, je suis enchantée de faire ce travail".

Source : *The Honolulu Advertiser*, 31 mars 1996