

La commercialisation du poisson de pisciculture en Côte d'Ivoire

Fiches de
capitalisation
d'expériences et
de pratiques



Aurélie Lutz
Thimoté Niamien

Octobre 2025

En Côte d'Ivoire, face à une forte dépendance du poisson importé, les opportunités de développement de la pisciculture sont importantes. Ainsi, la pisciculture paysanne - ou pisciculture commerciale intégrée aux exploitations familiales - permet déjà de produire plusieurs milliers de tonnes de poissons dans le Centre Ouest et le Sud Ouest du pays.

Pour organiser au mieux l'écoulement de cette production, l'APDRA et les acteurs de la filière ont travaillé ensemble et mis au point différentes stratégies et activités novatrices. Ce document a pour objectif de valoriser les actions mises en place pour faciliter la commercialisation du poisson de pisciculture. Il prend la forme de quatre fiches :

Fiche n°1 : Brève situation de la production piscicole en Côte d'Ivoire et focus sur les circuits de distribution des poissons issus de la pisciculture paysanne

Fiche n°2 : Vers une organisation de la commercialisation au sein des groupements : outils, échecs et succès

Fiche n°3 : Une collaboration entre différents acteurs de la chaîne de valeur : mareyeuses et pisciculteurs

Fiche n°4 : L'amélioration des conditions de transport et de conservation : matériel et formation

Fiche n°1 :

Opportunités de marché et circuits de distribution

L'offre, la demande et la place de la pisciculture

Une forte dépendance aux importations

Malgré sa façade maritime et son dense réseau hydrographique - lacs, lagunes, bas-fonds - la production halieutique en Côte d'Ivoire est loin de satisfaire la demande en poissons. En 2023, le pays importait 85 % de ses besoins en poisson pour pouvoir satisfaire la consommation nationale, soit l'équivalent de près de 500 milliards de francs CFA¹. Ainsi, une enquête de 2019 sur Abidjan a relevé que 75 % des détaillants sur le marché vendaient du tilapia en provenance de Chine².

La production piscicole ivoirienne est estimée selon les sources entre 5 et 10 % de la production totale de poissons qui s'élève autour de 100 000 tonnes d'après le Ministère des Ressources Animales et Halieutiques (MIRAH)³. La consommation nationale de poissons est estimée à 25,3 kg par habitant et par an en 2021 (FAO), soit environ 700 000 tonnes de consommation apparente annuelle.

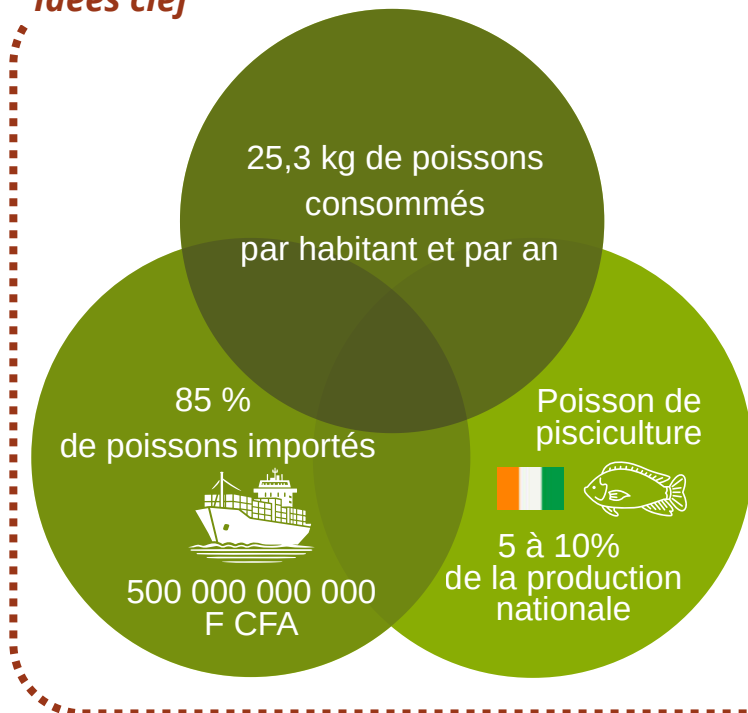
La pisciculture : une activité d'avenir

Les opportunités de développement sont fortes avec une population de plus de 28 millions d'habitants, qui augmente de 2,5 % par an. La production aquacole suscite un grand intérêt sur le territoire : le MIRAH, en 2023, a affiché sa volonté de produire d'ici à 2030, environ 500 000 tonnes de poissons, *via* le Programme de Transformation de l'Aquaculture en Côte d'Ivoire (PSTACI)⁴. D'autres projets en cours sur le territoire suscitent un grand intérêt pour le développement aquacole.

Le poisson de pisciculture paysanne, produit par les pisciculteurs du Centre Ouest et du Sud Ouest du pays, est très apprécié des consommateurs du fait de sa fraîcheur et de sa qualité sanitaire. Cependant les contraintes logistiques et organisationnelles ne permettent toujours pas d'alimenter convenablement les marchés des villes et des campagnes.



Idées clef



1. <https://afriquexxi.info/En-Cote-d-Ivoire-la-mondialisation-par-le-poisson>. [En ligne]

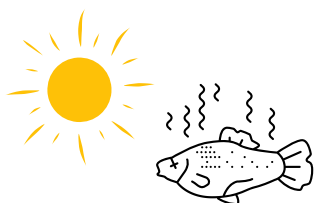
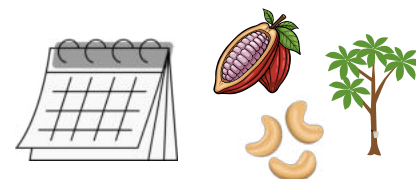
2. Coulibaly, S. et al. Etude comparative de la commercialisation et la consommation du Tilapia en Côte d'Ivoire. s.l. : Agronomie Africaine N° Spécial (8) / AGRIEDAYS, 2019.

3. <https://www.aip.ci/60573/cote-divoire-aip-la-cartographie-de-la-production-aquacole-ivoirienne-con nue/>. [En ligne]

4. https://www.gouv.ci/_actualite-article.php?recordID=16000&p=656. [En ligne]

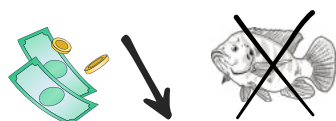
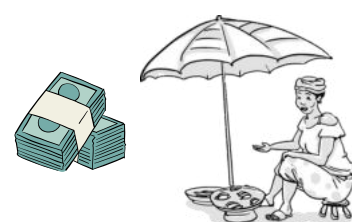
Les principales contraintes pour la commercialisation du poisson de pisciculture paysanne

Le **manque de régularité de l'offre** tout au long de l'année ne permet pas de satisfaire les acheteurs. En particulier, l'organisation des cycles d'élevage est liée à la disponibilité en eau ainsi qu'aux calendriers des autres activités.



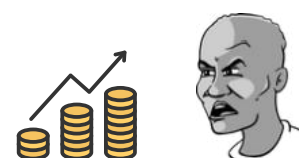
Le poisson est un **produit particulièrement fragile**, qui se dégrade rapidement. Or l'écoulement de la production n'est pas toujours fluide suivant les localités et la taille des poissons. Dans les zones reculées, les quantités pêchées dans un étang ne peuvent pas toujours être écoulées en une journée, ce qui pose des problèmes de conservation.

Le **prix du poisson** est fonction de l'espèce et de la taille. Aujourd'hui les tilapias de grande taille (300 g ou plus) sont facilement achetés par les mareyeuses qui les écoulent dans les villes et qui sont en concurrence face aux importations en majorité d'origine chinoise au prix attractif. Les autres types de produits sont plus difficiles à commercialiser en grande quantité (petits tilapias ou, à l'inverse, espèces de très grande taille - 1 kg et plus - comme le silure et l'hétérotis).



Les poissons de pisciculture sont très appréciés dans les villages mais les consommateurs ont des **moyens financiers très limités**. Les pisciculteurs préfèrent donc écouler les gros poissons à bon prix vers les villes et vendent surtout des poissons de petite taille dans les villages, à des prix concurrentiels par rapport à ceux des poissons importés (sardinelle, chinchards etc....).

Au niveau des pisciculteurs, on assiste à une **hausse des charges** liées aux intrants (sous-produits agricoles pour l'alimentation, aliments industriels, recours aux achats d'alevins), ce qui pousse les pisciculteurs à augmenter leurs prix de vente. Cela rend le poisson de pisciculture moins abordable et nuit aux négociations avec les acheteurs.



Idées clef

Irrégularité de l'offre

Demande de gros poissons sur le marché

Augmentation des charges des pisciculteurs

Fragilité du produit

Concurrence des poissons importés

Pouvoir d'achat

Les différents circuits de distribution et leurs acteurs /1

Vente bord-étang

Les acheteurs se rendent directement sur le lieu de pêche. Ca peut être :

🐟 **Les consommateurs** (particuliers et restaurateurs)

A Méagui, c'est le principal circuit de distribution mais beaucoup de ventes se font sur commande car la demande est forte par rapport au niveau de production.

A Zaguiéta, la vente se fait bord étang, en plusieurs jours.

🐟 **Les mareyeuses** : elles se chargent de transporter le poisson pour le revendre sur les marchés, ou en vente ambulante, ou le livrer directement à leurs clients (particuliers, restaurateurs, détaillantes). Ce sont majoritairement des grosses pièces qui sont demandées. Pour certaines pêches importantes, les mareyeuses font office de grossiste et vont transporter leurs poissons sur plusieurs centaines de km pour les vendre dans les grandes villes.

Vente sur commande avec ou sans livraison

Avant la pêche, les acheteurs passent leurs commandes. Ils peuvent être livrés dans certains cas.

A Gagnoa, les pisciculteurs informent les mareyeuses de la pêche et celles-ci **passent leur commande** après avoir informé leurs clients. Elles se rendent sur le site de pêche et se chargent de nettoyer et conditionner le poisson dans de la glace. Certaines mareyeuses réalisent les livraisons pour des clients : elles font le paquetage des poissons avec le nom et la quantité commandée puis effectuent la livraison.

A Méagui, le poisson est vendu avant la pêche et les pisciculteurs **livrent** ensuite eux-mêmes le poisson aux acheteurs.

Vente depuis un point de vente

Deux exemples de points de vente bien différents ont été recensés : point de vente tenu par le service pêche (Soubré) ou à l'initiative des producteurs (Sinfra).

D'autres groupements réfléchissent actuellement à la mise en place de points de vente collectifs.



Vente bord étang à des mareyeuses sur un site de Bédiala

Dans la zone de Sinfra, les pisciculteurs transportent leur poisson jusqu'à différents points de vente situés dans la ville, les sites de production étant situés à moins de 10 km. Des mareyeuses viennent s'approvisionner aux **points de vente** : le poisson est pesé et partagé entre elles en fonction de leurs demandes. Elles revendent ensuite le poisson sur Sinfra ou jusqu'à Gagnoa (vente ambulante, sur commande, sur le marché).

A Soubré, il existe un marché aux poissons car la proximité du fleuve Sassandra fait de la localité une zone de commercialisation de poisson de pêche importante. Les pisciculteurs livrent le poisson aux mareyeuses par l'intermédiaire du **bureau des pêches du MIRAH**. Les mareyeuses le vendent ensuite sur le marché aux poissons ou directement à leurs clients. Il existe aussi un lieu de vente détenu par les pisciculteurs d'une des coopératives. Les clients sont prévenus de la vente et ils se déplacent pour acheter leur poisson.

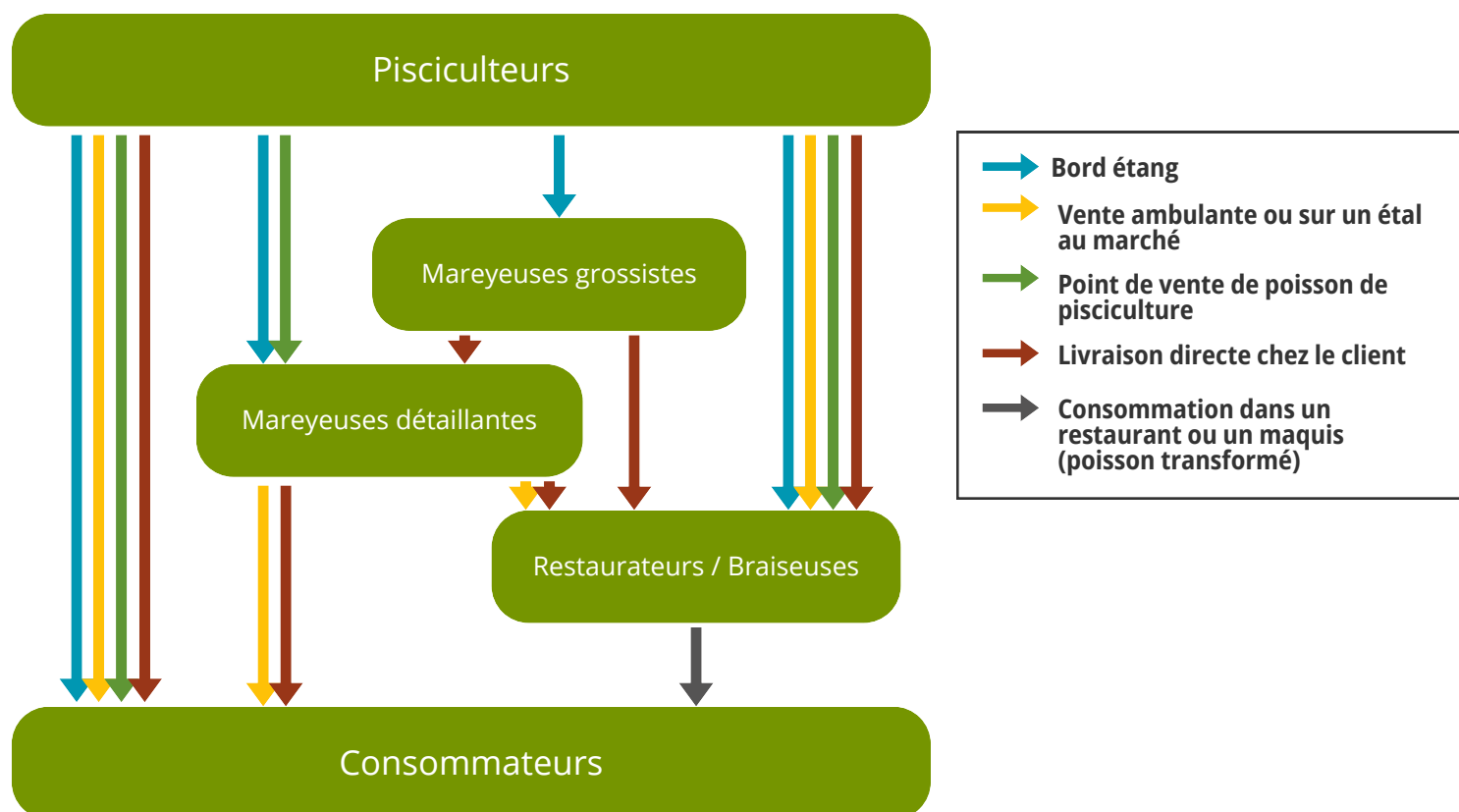
Vente ambulante

Cette vente est plutôt le fait des mareyeuses, mais les pisciculteurs eux-mêmes peuvent la pratiquer, comme à Gadouan ou Kodaya V5. Elle se pratique en milieu rural (vente dans les villages voisins) ou en milieu urbain (les vendeurs proposent leurs marchandises dans les institutions, dans les restaurants ou dans la ville). Le poisson est en général entreposé sur des plateaux.



Panneau du bureau des pêches à Soubré

Les différents circuits de distribution et leurs acteurs /2



Idées clef

Le poisson de pisciculture des bénéficiaires de l'APDRA est **vendu en frais** via différents circuits de distribution, **directement aux consommateurs** ou **via des intermédiaires**. Ceux-ci varient selon les localités et plusieurs circuits sont possibles.



La commercialisation du poisson de pisciculture



Fiche de Capitalisation n°1



Page 4/4

Fiche n°2 :

Organisation de la commercialisation au sein des groupements suivis par l'APDRA

Mise en place de comités de vente

Afin de permettre aux pisciculteurs de faire face à la lenteur de l'écoulement des poissons au moment de la pêche et d'adopter des techniques de commercialisation plus efficaces, l'APDRA a travaillé avec les groupements de producteurs afin de mettre en place des "comités de vente".

Ces comités sont chargés d'améliorer la commercialisation des poissons. Leur rôle consiste à :

- ✓ enregistrer les pisciculteurs souhaitant vendre du poisson
- ✓ programmer les pêches
- ✓ informer les clients

A Sinfra, le comité de vente a mis en place un **point de vente commun** (voir Fiche n°1) où les poissons de pisciculture sont vendus aux mareyeuses. L'objectif est de pouvoir partager équitablement le poisson aux mareyeuses. Cependant certains pisciculteurs ne jouent pas le jeu (pour des questions d'affinités et de prix négociés) et des transactions se font aussi en dehors de ce circuit de vente.

A Gueyo et Bakadou, les comités de vente organisent les pêches et **prélèvent 5 000 F CFA** pour ce service, afin d'abonder la caisse du groupement.

A Zoukougbeu, il existe aussi un prélèvement par le comité de vente, s'élevant à 100 F CFA/kg de poisson vendu lors des pêches. L'objectif dans ce cas est de collecter l'argent nécessaire au **remboursement d'une avance** en intrants faite au pisciculteur dans le cadre d'un autre projet.

Une tentative de structuration plus poussée des pêches a eu lieu à Bédiala (voir encadré ci-dessous), mais elle ne s'est pas poursuivie.

A Bédiala, le comité de vente avait mis en place une organisation sous forme de **tour de pêches**, afin que celles-ci soient réalisées à tour de rôle. Les pisciculteurs devaient acquérir un ticket d'un montant de 5000 F CFA pour la réservation d'un jour de pêche. Ce montant était destiné à la caisse du groupement, pour le fonctionnement des pêches.

Cependant ce système a été peu à peu abandonné : une partie des membres ne l'utilisait pas car ils le trouvaient trop cher, et les pisciculteurs n'en avaient de toutes façons pas besoin pour écouler leur production. Aujourd'hui, tous organisent leurs ventes individuellement, sans problème pour trouver des débouchés.



Reçu d'enregistrement d'un candidat à la vente de Bédiala



Le comité de vente est souvent confondu avec le "comité technique", composé des pisciculteurs expérimentés du groupement, mais ce n'est pas la même chose !

Idées clef

Le comité de vente **facilite l'organisation de la commercialisation** des poissons. C'est un **service** mis en place par certains **groupements**.

Communication sur la vente

Afin de permettre l'écoulement rapide des poissons, il est nécessaire que les clients potentiels soient informés des pêches.

Des outils tels que des **cahiers d'adresse** de clients (disponibles pour le groupement) et des **registres de commandes** ont pu être mis en place dans les groupements. L'objectif est de prévenir les clients d'une pêche à venir et éventuellement de prendre les commandes.

En plus de cette communication ciblée, une **information plus large** est faite auprès des clients (consommateurs directs et mareyeuses) : appels téléphoniques, affiches et réseaux sociaux (Facebook et WhatsApp).



Lorsqu'il y a des groupes d'entraide les pisciculteurs travaillent ensemble pour la pêche et l'organisation de la commercialisation.

A Gagnoa, un mareyeur a mis en place un **groupe WhatsApp** avec ses clients. Le pisciculteur avertit le mareyeur qui met une annonce sur le groupe et les clients prennent commandent.

A Daloa et Gadouan, le groupement détient une **liste des clients** qui est accessible à tous les membres. C'est également le cas à Méagui où la majorité de la production est vendue sur commande avec livraison.

A Soubré, le bureau des pêches met à disposition une **liste de mareyeuses**. Elles revendent le poisson du fleuve Sassandra ou de mer mais sont aussi intéressées par le poisson de pisciculture.

Idées clef

L'information des clients est essentielle pour assurer l'écoulement de la production

Enregistrement des ventes

La majorité des échanges commerciaux se fait verbalement. Le manque de formation ainsi que, parfois, le niveau d'alphabétisation des acteurs, n'incitent pas à l'enregistrement des données. Cependant diverses initiatives de suivi écrit des ventes par les groupements sont à noter. Cela permet d'assurer une certaine traçabilité et également d'estimer la production du groupement. Cette information est souvent demandée, dans le cadre de la structuration ou pour l'accès à certains financements, par exemple. Ce suivi écrit est d'autant plus utile quand l'organisation de la pêche est payante.

A Sinfra un registre des ventes reprend la **quantité et la date de la vente** pour chaque pisciculteur. C'est également le cas à Méagui et à Bakadou

A Gagnoa, un mareyeur a mis en place un **carnet d'enregistrements des achats et des ventes**

A Zoukougbeu, le cahier de suivi intègre les ventes.

A Soubré, un enregistrement se fait au niveau du **bureau des pêches**.



Cahier d'enregistrement des ventes d'un pisciculteur de Gagnoa

Idées clef

L'enregistrement des ventes permet de mieux connaître le **niveau de production** et les **recettes**.



Relations entre mareyeuses et pisciculteurs

Organisation des mareyeuses

Les mareyeuses facilitent l'écoulement de la production des pisciculteurs mais ne sont pas en activité dans toutes les localités. Cela dépend souvent du niveau de production de la localité.

Les premières mareyeuses qui ont vendu le poisson de pisciculture étaient les femmes des pisciculteurs. Ce partage des tâches permettait aux producteurs de se consacrer exclusivement à la pêche et d'économiser du temps. Aujourd'hui, d'autres mareyeuses écoulent aussi le poisson de pisciculture. Cependant, la relation liant les pisciculteurs aux mareyeuses reste fondée sur la fidélité, la confiance et des liens de parenté ou d'alliance.

Dans certaines localités, les mareyeuses se sont constituées en groupements. Deux modes d'organisation peuvent être distingués :

- Association en lien avec les groupements de pisciculteurs (comme à Sinfra et Bédiala) : la majorité des mareyeuses sont des femmes de pisciculteurs ou de leurs proches;
- Association sans lien avec les groupements de pisciculteurs (comme à Daloa, Gagnoa, Soubré).

Ces mareyeuses travaillent en collaboration avec les pisciculteurs quand il y a des pêches mais elles vendent également d'autres types de poisson.

A Gagnoa, certaines mareyeuses sont également **membres de la coopérative des pisciculteurs**.

A Bédiala, les groupements de mareyeuses sont **formalisés** : une soixantaine de femmes se sont constituées en coopérative.

A Sinfra, il existe **plusieurs groupes de mareyeuses** dans la zone.

L'avantage de travailler avec un groupement de mareyeuses est de multiplier les débouchés pour faciliter l'écoulement de la production. Cela permet aussi de faire gagner du temps aux pisciculteurs dont la commercialisation n'est pas le métier. Par contre les relations peuvent parfois être conflictuelles.

Des mareyeuses indépendantes peuvent également acheter de grandes quantités de poissons (plusieurs centaines de kg) pour les vendre dans les grandes villes, parfois distantes de plusieurs centaines de kilomètres. Leurs clients sont les restaurants et les revendeurs. Elles exigent des poissons d'au moins 500 g. Elles organisent généralement elles-mêmes le transport jusqu'à la ville.



Dans certaines localités comme Méagui ou Kodaya V5, il n'y a pas de mareyeuses car la production n'est pas assez importante et ne nécessite pas leur intervention pour être écoulé. Le poisson est vendu aux consommateurs sur les sites de pêche, ou en livraison directe par les pisciculteurs.

Idées clef

Les mareyeuses sont organisées en **groupements** ou **indépendantes**.

Elles peuvent se charger de la commercialisation du poisson de pisciculture quand les **quantités produites** sont **importantes**.

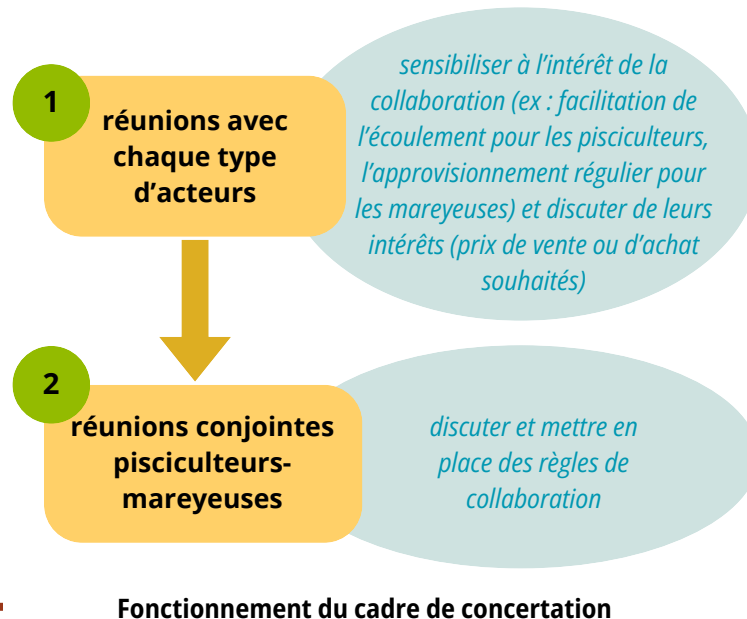


Mise en place de cadres de concertation : méthode

Les relations commerciales entre les pisciculteurs et les mareyeuses sont parfois conflictuelles car les règles de collaboration ne sont pas toujours clairement établies. La création de cadres de concertation a été identifiée comme une solution pouvant permettre aux parties prenantes de trouver des compromis dans la gestion de leur partenariat. Le rôle de l'APDRA s'est limité à la facilitation et à l'animation du dialogue, tout en veillant à la préservation des intérêts de chacun.

Idées clef

Un cadre permanent de dialogue permet d'établir les **règles d'une bonne collaboration** entre pisciculteurs et mareyeuses



L'exemple de Bédiala

En 2023, les pisciculteurs et les mareyeuses de Bédiala se sont retrouvés dans une situation compliquée et ne parvenaient plus à s'entendre :

D'un côté, les pisciculteurs désiraient augmenter le prix de leur poisson en raison de l'augmentation continue des coûts de production (coûts croissants des intrants et de la main d'œuvre).

De l'autre, les mareyeuses s'y opposaient et réclamaient aussi des poissons de plus grandes tailles en vue de répondre aux exigences du marché : ce sont des poissons d'au moins 500 g sont qui sont recherchés par la clientèle, et notamment par les restaurateurs, pour pouvoir cuisiner du poisson braisé.

Le désaccord était si profond que pendant plusieurs mois, les pisciculteurs en sont venus à vendre leurs produits à des mareyeuses venues de l'extérieur de la zone...

Avec l'aide de l'APDRA comme médiateur, des réunions de concertation ont été organisées entre le groupe de pisciculteurs et le groupe de mareyeuses de Bédiala. Au total, une dizaine de rencontres ont eu lieu selon le processus décrit ci-dessus.

A l'issue de ce processus de concertation, pisciculteurs et mareyeuses ont finalement réussi à trouver un ajustement équitable du prix du kilo de poisson.



Mise en place d'un cadre de concertation : résultats

Les réunions de concertation pisciculteurs / mareyeurs concernent essentiellement :

🐟 Le prix de vente / achat du poisson

L'ajustement équitable de ce prix a pu être obtenu en établissant une grille de prix suivant les espèces et les tailles des poissons. Les deux parties sont toutefois d'accord que ces prix sont susceptibles d'évoluer en cas de changement significatif sur le marché ou selon la conjoncture économique nationale (augmentation des coûts des intrants notamment).

🐟 Le mode de paiement du poisson

Le mode de paiement à crédit est assez répandu, notamment à Sinfra, Bédiala et Soubré. Le délai de règlement correspond au temps d'écoulement du produit. Cependant, il y a parfois des litiges liés aux délais de remboursement qui sont sources de mauvaise entente entre les pisciculteurs et les mareyeuses. Pour régler ce problème, des solutions ont été testées : par exemple, à Sinfra, les mareyeuses qui tardaient à payer n'étaient plus approvisionnées lors de la pêche suivante.

🐟 Le mode de livraison

Il s'agit de décider si le poisson est disponible bord-étang ou dans un autre lieu et d'établir qui prend en charge les frais de transport. Les règles sont généralement établies selon les pratiques des premières mareyeuses. Lorsque celles-ci ont pris l'habitude de se déplacer elles-mêmes pour s'approvisionner, cela devient la règle, c'est le cas à Gagnoa. Dans le cas contraire, à Sinfra par exemple, ce sont les pisciculteurs qui transportent le poisson vers les mareyeuses.

A Bédiala, les réunions de concertation ont abouti à l'élaboration d'un **contrat de collaboration** écrit entre le groupement des pisciculteurs et celui des mareyeuses. Ce contrat établit, entre autres :

- une **grille de prix** selon les tailles et les espèces : les prix au kilo sont différenciés selon **3 classes de tailles pour le tilapia**, alors que l'hétérotis et le silure sont vendus à un prix unique au kilo, quelle que soit leur taille
- le mode de paiement des poissons fournis par les pisciculteurs : **l'arrêt du paiement différé** a été décidé, les mareyeuses doivent payer comptant, à la réception des poissons
- le fait que les mareyeuses se rendent sur les sites de pêche pour récupérer leur poisson (**pas de livraison** de la part des pisciculteurs)



Transaction entre pisciculteur et mareyeuse en bord d'étang

72% des pisciculteurs **satisfaits** de la commercialisation de leur poisson

75% du poisson produit commercialisé à **moins d'une heure** de l'exploitation sur laquelle il a été produit

APDRA 2024

Les accords passés débouchent parfois sur un document écrit. Ils restent cependant fragiles et doivent être rediscutés régulièrement afin que chacun y trouve son compte, notamment à cause de la fluctuation des prix sur les marchés. En cas de conflits, l'APDRA joue le rôle de médiateur.

Idées clef

Les cadres de concertation permettent de **lever des blocages importants** mais les accords sont fragiles et le **dialogue** doit être **continu**

Fiche n°4 : Amélioration du conditionnement et du transport

Facilitation de l'accès au marché par du matériel

Afin de faciliter le transport du poisson et d'améliorer les conditions de conservation, les groupements de pisciculteurs se sont équipés en matériel, principalement :

tricycle



glacière



bassine



congélateur



Selon les cas, ils ont pu l'acquérir en se cotisant ou bien ils ont bénéficié de dons, de la part de projets de développement (RF2PCI, par exemple). Les groupements gèrent ce matériel et décident des modalités de prêt ou de location.

Sans règles d'utilisation claires, des conflits peuvent rapidement survenir entre les pisciculteurs ou entre pisciculteurs et mareyeuses. Il est donc essentiel que des règles d'utilisation soient mises en place avant l'acquisition du matériel.

L'APDRA a proposé aux pisciculteurs de créer une commission de gestion du matériel chargée de rédiger des règles : lieu de stockage, modalités d'utilisation, etc. puis, ensuite, de les faire appliquer. L'ONG a initié les échanges sur le sujet, puis elle a contribué à la formalisation des documents établissant les conditions de prêt et le prix de la location, le cas échéant. Dans certains cas, les mareyeuses ont participé aux réunions de cette commission, afin de formuler leurs besoins.

Malgré ce processus, la mise en application des règles nécessite souvent des ajustements.

A Bédiala, les mareyeuses ont été associées à la définition des **règles de gestion** du matériel remis par l'APDRA aux pisciculteurs. Cependant, des **questions se posent** encore, notamment par rapport à l'utilisation du congélateur. Ainsi, les mareyeuses souhaiteraient en **récupérer la gestion** afin de produire de la glace, mais les pisciculteurs ne sont pas prêts à la céder.

Idées clef

Le **matériel** de transport et de conditionnement facilite l'écoulement des ventes et améliore la conservation. Cependant, il est important de bien définir les **règles d'utilisation** entre les différents acteurs.



Remise de glacières, congélateurs et tricycles à la commission de gestion du matériel de Soubré

Formation pour l'amélioration du conditionnement et du transport

Afin de proposer du poisson de bonne qualité sur le marché, celui-ci doit être conservé dans de bonnes conditions. Les mareyeuses et pisciculteurs ont pu bénéficier de deux types de formations sur ce sujet :

🐟 La formation au traitement post-pêche

Elle a porté essentiellement sur les bonnes pratiques d'hygiène, à adopter en vue d'avoir une meilleure conservation du poisson et de disposer d'un produit plus attrayant sur le marché. L'objectif de ce traitement est de débarrasser le poisson de tout corps étranger (boue, débris végétaux, etc.). Cela s'obtient notamment grâce à un rinçage à l'eau claire dans de grandes bassines, immédiatement après la pêche.

🐟 La formation au conditionnement pour le transport

Le poisson est un produit qui se dégrade rapidement s'il n'est pas transporté dans de bonnes conditions. Les pertes peuvent être importantes. Il est donc nécessaire de conditionner les poissons selon des méthodes spécifiques, en ayant recours à l'utilisation de glace (selon la durée du trajet) et en utilisant du matériel adapté pour le transport : glacières, bassines, bâches. Des caisses en bois avec claies peuvent également être utilisées : le poisson y est entreposé par couche, en alternant avec des couches de glace.



Différents modes de conditionnement des poissons



Idées clef

De bonnes conditions d'**hygiène** après la **pêche** puis de **conditionnement** lors du **transport** permettent de disposer d'un produit de **qualité** sur le marché