

ENQUETES ET REPORTAGES

magazine.union@sonapresse.com

Livraison de poisson à domicile : la nouvelle stratégie du Capal

EVITER des déplacements inutiles aux populations. Livrer à domicile les produits halieutiques. Les raisons d'être de ce nouveau service à la clientèle du ministère de l'Agriculture étaient nombreuses jusqu'à ce que la chaîne de distribution se heurte à des difficultés d'ordre pratique. Place désormais à une meilleure organisation ? Peut-on déjà parler de fluidité ? Les clients sont-ils au bout de leur peine ? Tentative de réponses.

Line R. ALOMO
Libreville/Gabon

CHARLÈNE M., une jeune cadre en confinement, a entendu parler de livraison à domicile de poisson par le Centre d'appui à la pêche artisanale de Libreville (Capal). Elle en veut pour elle-même et pour une amie. Elle tente d'appeler le Capal à partir du numéro indiqué sur les affiches, sans succès. Elle décide alors d'envoyer un message par le numéro whatsapp sur la même affiche. Elle ne recevra jamais de réponse. Face à ces échecs, le doute s'installe petit à petit dans son esprit au point de ne plus croire à l'existence de ce service.

Comme elle, Eraldy Maganga, jeune entrepreneur, a essayé d'obtenir la grille tarifaire des livraisons Capal. Sans résultats. Le ministère de l'Agriculture, de l'Élevage, de la Pêche et de l'Alimentation, en collaboration avec les pêcheries du littoral qui ont lancé cette fonctionnalité, auraient-ils abusé la population quant à la disponibilité de cette prestation ?

Direction le Capal, derrière le marché d'Oloumi. Ici, les mesures barrières semblent être bien respectées : lavage des mains et port du masque obligatoires à l'entrée de la structure, sinon on n'y a pas accès. À l'intérieur, l'affluence habituelle n'est pas au rendez-vous. Et le poisson n'abonde pas. Beaucoup d'espèces manquent d'ailleurs sur les étals. Mais quelques vendeuses sont là. Olga Mboula, responsable du Capal, explique que le service de livraison dont on parle a été confronté à des difficultés qui ont conduit aujourd'hui à un redéploiement de sa stratégie. Les livraisons continuent. On en a la preuve



L'affluence n'est pas au rendez-vous et de nombreuses espèces sont absentes.

avec la présence dans la salle de transformation du poisson, de jeunes gens apprêtant des commandes. Dans un autre bureau, le directeur de la pêcherie du littoral, Wilfried Awayogo, ainsi qu'une jeune collaboratrice, s'activent aussi.

Si donc le service a buggé, ce fut en premier, du fait des annulations des commandes à la livraison. "Imaginez-vous, nos agents arrivent aux Tsanguettes, dans la commune d'Akanda, pour une livraison et s'entendent dire, par

une dame, qu'elle ne veut plus de sa commande. Alors que nous avons fait demi-tour, elle nous rappelle." La solution pour pallier ces agissements aura été les confirmations des commandes par le paiement préalable via mobile money. "Désormais, l'on paie à l'avance pour éviter ce genre de désagréments, inventés et autres problèmes avec les marayeuses". Et si la commande n'est pas conforme aux attentes du client, comment le Capal réajuste-t-il le tir ?, se demande

un consommateur avisé. En second lieu, l'unique ligne de départ est devenue saturée. Il a fallu créer une ligne pour chaque commune et, surtout, un point relais dans la commune d'Akanda, pour la fourniture des produits halieutiques dans cette localité. D'autres soucis étaient liés à la taille des poissons, avec des clients voulant de grosses espèces, qui les trouvent ensuite... trop grosses et pas à leur goût. "Pourtant, en période de crise, le parfait service

n'existe pas", se défend Mme Mboula. D'autres problèmes étaient aussi liés à la crise de confiance entre les clients et le Capal.

La nouvelle stratégie est donc en plein redéploiement, et les faiblesses en train d'être évacuées. Et le Capal s'attelle à mettre en place certaines garanties sanitaires pour la transformation (écaillage, pavage du poisson) pour les clients exigeants.

Mais le Capal se donne encore 10 jours pour affiner son offre.

Le service ouvert à tout le Grand Libreville

L.R.A.
Libreville/Gabon

TANT qu'il y aura confinement, partiel ou total, le Capal assurera les livraisons des produits halieutiques pour éviter aux populations les déplacements inutiles. C'est sa façon de participer à la lutte contre la propagation du

Covid-19.

De 1 à 15 kg, le client paie le poisson au prix du Capal et est livré moyennant 2 000 francs. Ce qui suppose que si le bosu, pour ne prendre que cet exemple, coûte 2 800 francs, prix au détail durant cette période de confinement, vous le payez à 2 500 francs le kilogramme et vous ajoutez les frais

de fonctionnement de 2 000 frs, comme indiqué plus haut. "On paie au Capal en étant à Angondje", vante Olga Mboula, responsable du centre.

Les livraisons se font dans tout le Grand Libreville (Ntoum, Akanda, Owendo, Libreville) sauf à la Pointe-Denis.

Pour ceux qui n'auraient pas confiance, les agents livreurs

viennent avec une balance électronique et une autre manuelle pour vous rassurer que le nombre de kilos commandés est bien celui dans le package.

Et pour d'autres qui aimeraient le savoir, le poisson livré est le fruit de la pêche artisanale collecté par le Capal, qui le vend aux populations pour les marayeuses (vendeuses).