CHAMBRE DE L'AGRICULTURE
ET DE LA PÊCHE LAGONAIRE
DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE

Manger LOCAL

SEMINAIRE

de l'Agriculture et de la Pêche Lagonaire

Vers une amélioration de l'efficacité du mouvement

PARTICIPATIF

HUAHINE
27 JUIN 2018

STUDIO 87
event & production

Remerciements

Ce séminaire n'aurait pu être réalisé sans l'organisation, la contribution et la participation de nombreux organismes et institutions par leurs intervenants et représentants :

- *la CAPL (Chambre de l'Agriculture et de la Pêche Lagonaire) et sa présidente Madame Yvette TEAMURI qui est à l'initiative de l'organisation des séminaires ;*
- *la DAG (Direction de l'Agriculture) et son directeur Monsieur Philippe COURAUD pour leur présence et leur implication ;*
- *la DRMM (Direction de Ressources Marines et Minières) et son agent présent sur les îles concernés par la pêche lagonaire ;*
- *l'Huilerie de Tahiti, en la personne de son directeur Monsieur Henri LEDUC, pour sa présence sur les îles concernées par la production de coprah ;*
- *le ministère de l'Économie verte et du domaine, en charge des mines et de la recherche pour son soutien dans l'organisation des séminaires ;*
- *le STUDIO 87 qui a été sollicité pour organiser les conférences et s'est occupé de toute la partie logistique des séminaires.*

Des remerciements sont également adressés aux mairies et aux maires des îles concernées pour avoir permis l'organisation de ces évènements chez eux.

Aux coopératives et aux acteurs locaux (producteurs, distributeurs) qui se sont mobilisés en grand nombre et ont participé activement aux séminaires.

Enfin, à toutes les personnes présentes qui ont permis le bon déroulement de ce séminaire, qui, je l'espère, apportera des solutions et des pistes de réflexion pour répondre aux besoins des agriculteurs, améliorer les échanges entre les producteurs et les distributeurs et ainsi valoriser les produits locaux sur les marchés polynésiens face à leurs concurrents importés.

Manger LOCAL !

CAPL CHAMBRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE LAGONAIRE DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE

DAG DIRECTION DE L'AGRICULTURE Pū fa'aterera'a nō te 'ohipa fa'a'apu POLYNÉSIE FRANÇAISE

DRMM DIRECTION DES RESSOURCES MARINES ET MINIERES PU FA'AHOTU MOANA

STUDIO 87 event & production

HUILERIE de TAHITI

Présentation

Les séminaires de l'agriculture et de la pêche lagonaire 2018 sont des rencontres professionnelles initiées par la CAPL (Chambre de l'Agriculture et de la Pêche Lagonaire) afin d'améliorer le mouvement coopératif en Polynésie française.

Elles ont pour but :

- d'offrir un aperçu du domaine de l'agriculture et de la pêche lagonaire en Polynésie française ;
- d'identifier les faiblesses et les besoins de la production des agriculteurs et des pêcheurs ;
- d'identifier les faiblesses et les besoins en matière de distribution des produits agricoles et de pêches ;
- de démontrer aux professionnels l'intérêt de travailler ensemble ;
- et de recenser les solutions afin d'améliorer l'efficacité des mouvements participatifs et coopératifs.

La réunion de l'ensemble des coopératives, des professionnels et acteurs du marché (de la production à la distribution) a été indispensable dans le cadre de ce projet.

Des conférences et des ateliers participatifs ont été choisis comme outils de communication, d'échange et d'implication pour les participants. Ces activités ont eu pour objectif de présenter une stratégie globale en (1) réaffirmant les valeurs des coopératives, (2) expliquant la situation du marché polynésien, (3) sensibilisant les acteurs sur la commercialisation des produits et (4) établissant des perspectives de développement.

Cinq séminaires seront organisés dans les différents archipels : Marquises (Nuku Hiva, 06/06/2018), Îles Sous-le-Vent (Huahine, 27/06/2018), Australes (Rimatara, 24/07/2018), Tuamotu-Gambier (Rangiroa, 29/08/2018) et Îles Du Vent (Tahiti – Taravao, 05/09/2018). Les séminaires ont donc été adaptés aux productions propres à chaque archipel pour répondre au mieux aux besoins et aux questions des acteurs du marché local et régional.

Programme du séminaire

DÉBUT DU SÉMINAIRE

7H00 - 7H30	Ouverture des portes et accueil des invités
7H30 – 8H00	Présentation du programme et des objectifs du séminaire
8H00 - 8H30	**La situation du marché agricole polynésien** *Toehau LAINE (CAPL)*
8H30 – 8H50	**La gestion des pêches lagonaires** *Alexandra GRAND (DRMM)*
8H50 – 9H05	**La parole aux professionnels** *Claude CHONG (Membre de l'association PARURU TO TAIROTO NO HAAPU)*

PAUSE

9H20 – 9H40	**L'huilerie de Tahiti** *Henri LEDUC (Huilerie de Tahiti)*
9H40 – 9H45	**Présentation de la charte d'engagement « Manger LOCAL »** Marceline TANEPAU (CAPL)
9H45 – 10H00	**A 'āmui : l'intérêt de travailler ensemble** *Maire ARAI (DAG)*
10H00 – 10H15	**Projection d'un des courts métrages *FAA HOTU***
10H15 – 11H00	**Explication du questionnaire** *Marc FABRESSE (CAPL)*
11H00 – 11H30	**QUESTIONS — RÉPONSES**

PAUSE DÉJEUNER

13H00 – 13H30	Retour en salle et présentation de la deuxième partie du programme du séminaire
13H30 – 14H15	**La parole aux professionnels** Cendrine PAOAFAITE (Responsable des achats chez Sipac) Nathalie CONVERT (Gérante de la Compagnie Agricole Polynésienne)
14H15 – 15H45	**Atelier** **Problématiques liées à la production et la commercialisation** **RESTITUTION**
15H45 – 16H30	**Les mots de la fin**

FIN DU SÉMINAIRE

La situation du marché agricole polynésien et des Îles Sous-le-Vent

LAINE Toehau

Agent **CAPL**

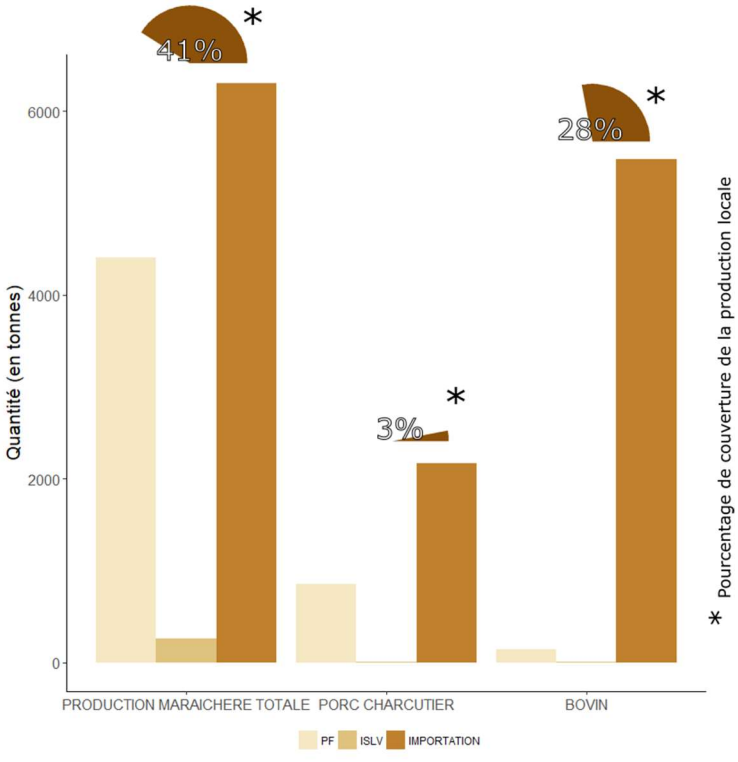
Contexte

En 2016, les importations de produits liés à l'agriculture ont représenté 45,5 milliards de francs, contre seulement 3 milliards de francs pour les exportations. Du fait de l'importation en grande quantité de produits concurrents, les productions du fenua ne suffisent pas à couvrir les besoins de la population polynésienne, malgré un potentiel agricole qui ne semble pas pleinement exploité pour certaines îles.

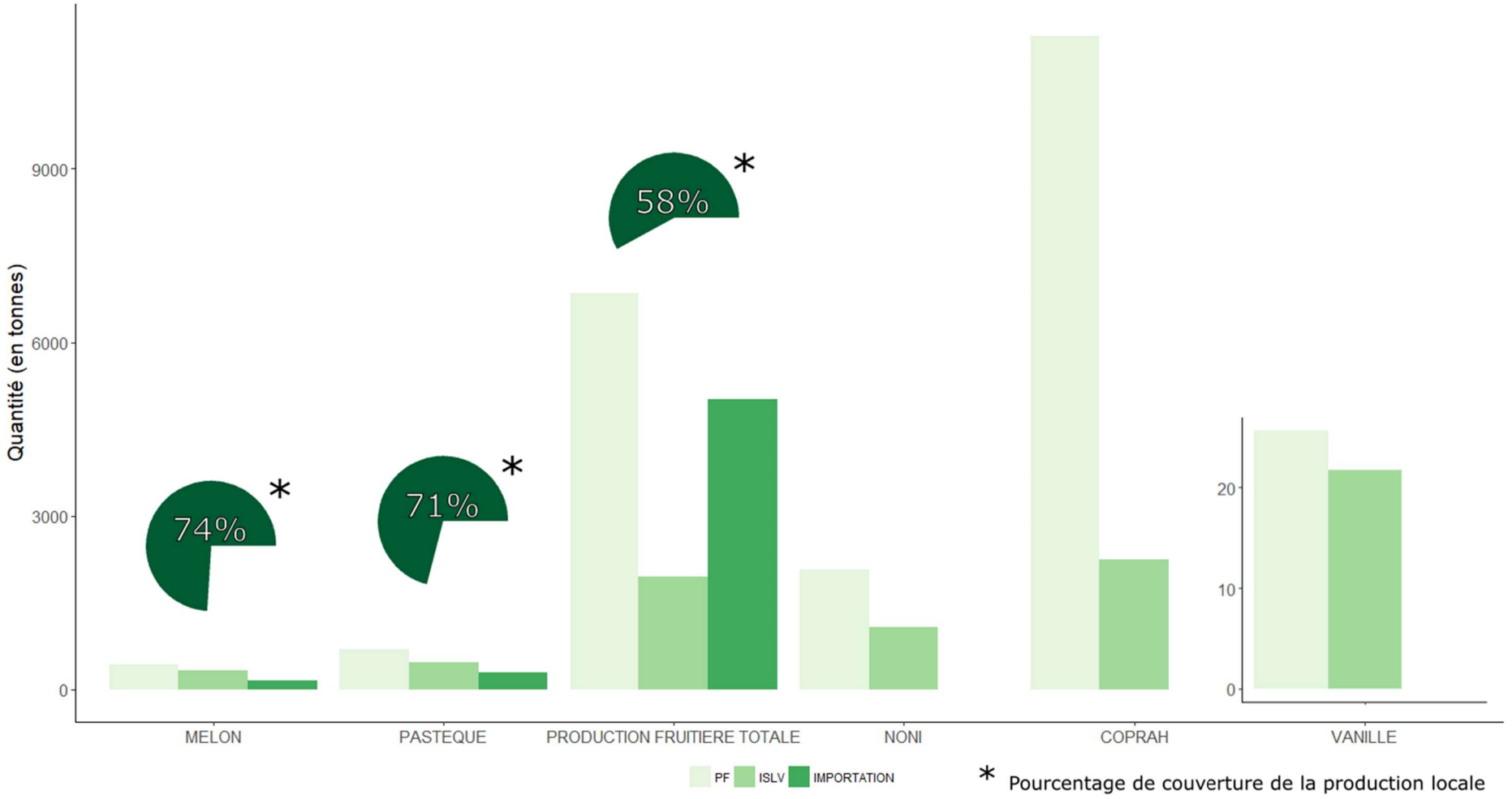
Les Îles Sous-le-Vent, dont le coprah est la première filière produite, possèdent une production fruitière importante pour la Polynésie française, près de 30 % de la production totale. Les fruits phares de ces îles sont le melon et la pastèque, dont les productions représentent respectivement 76 % et 67 % de la production locale. Ainsi, une légère augmentation de la production de ces fruits permettrait de combler les besoins des consommateurs et de ne pas avoir recours à l'importation. Par ailleurs, certains produits pas ou peu cultivés localement, tels que le café et le cacao, mériteraient d'être considéré pour peut-être développer ces filières à l'avenir.

La production en quelques chiffres

Productions de légumes et animale de la Polynésie française, des Îles Sous-le-Vent et importées en 2016



Production agricole de la Polynésie française, des Îles Sous-le-Vent et importée pour les principales ressources agricoles produites aux Îles Sous-le-Vent en 2016



CAPL
CHAMBRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE LAGONAIRE DE LA POLYNÉSIE FRANÇAISE

La conférence agricole

La conférence agricole est une commission mensuelle ayant pour objectif d'apprécier le potentiel de la production locale pour couvrir la demande de la consommation et définir, si nécessaire, des quotas d'importation pour plusieurs produits. Elle est réalisée sous la présidence du Ministère de l'Économie et du Ministère de l'Agriculture en partenariat avec les services administratifs concernés (chambre de l'agriculture, direction de l'agriculture, direction des affaires économiques…), les importateurs, les distributeurs et les producteurs locaux.

La CAPL a pour mission de réaliser des prévisions de productions agricoles ainsi qu'un constat de la production actuelle afin d'estimer des quotas d'importation pour combler les besoins du territoire. La mise sous quotas permet d'assurer le développement de la production locale et sa commercialisation.

Le cas des pastèques et melons en 2016

PRODUITS	CONSOMMATION EN PF (*)	PRÉVISIONS DE RÉCOLTES EN PF	TAUX DE COUVERTURE (**)	PRODUCTIONS IMPORTÉES
Pastèque	1500 t/an 125 t/mois	514,3 t/an	64,1 %	288,3 t
Melon	420 t/an 35 t/mois	340,5 t/an	68,6 %	156 t

* la valeur de consommation n'est pas à jour mais permet d'avoir une idée sur l'ordre de grandeur.

** le taux de couverture est calculé en divisant les prévisions de récoltes par la somme des prévisions de recoltes et de la production importée.

La structure des prix

Le prix des produits agricoles est défini par la somme du prix de vente du producteur et de la marge de commercialisation qui dépend du produit. Le prix producteur est libre pour l'ensemble des produits à l'exception de la pomme de terre (128 XPF/kg), les œufs et la viande porcine dont le prix est spécifié par arrêtés. La marge de commercialisation est quant à elle règlementée :

- 35 % du prix producteur pour les produits PPN (Produits de Première Nécessité) ;
- 120 XPF/kg pour la tomate ;
- 35 % du prix producteur auquel s'ajoutent 5 % de TVA pour les fruits et légumes non PPN ;
- 30 à 45 % du prix producteur auxquels s'ajoutent 5 % de TVA pour la viande bovine ;
- et des marges spécifiées par arrêtés pour les œufs et la viande porcine.

A ‘āmui : l’intérêt de travailler ensemble

La coopération est le fait d’agir et de travailler **conjointement**. Ainsi une société coopérative agricole est un regroupement d’agriculteurs volontaires prêts à travailler ensemble avec des objectifs communs.

Sur le plan législatif, les sociétés coopératives agricoles sont des **sociétés de droit privé** et sont régies par une loi du pays.

ARAI Maire

Agent **DAG**

Les objectifs

Les coopératives ont pour but d’aider les agriculteurs en leur proposant des objectifs communs comme :

- approvisionner leurs exploitations en produits, équipements, instruments… ;
- améliorer les conditions de production avec l’apport de matériel, de machines agricoles, mais également de formations à des techniques spécifiques ;
- et faciliter l’écoulement des produits via des réseaux de commercialisation.

Qui peut adhérer ?

- Tous les agriculteurs désireux de travailler en coopération avec d’autres agriculteurs ;
- toutes associations ou groupements d’agriculteurs ayant les mêmes aspirations que la société coopérative agricole ;
- des sociétaires non coopérateurs.

Les principes coopératifs

- Adhésion volontaire et ouverte à tous (principe de la porte ouverte) ;
- pouvoir démocratique exercé par les membres (une personne = une voix) ;
- participation économique des membres (parts sociales) ;
- autonomie et indépendance ;
- formation, information et éducation ;
- coopération entre les coopératives ;
- engagement envers la communauté.

Notions fondamentales

Certaines règles sont fondamentales pour pouvoir constituer une société coopérative agricole :

- être agriculteur ;
- avoir un statut conforme à la règlementation ;
- une entreprise = une société coopérative agricole ;
- avoir un règlement intérieur (conseillé).

Une coopérative nécessite l'engagement de chacun, agriculteur ET coopérative, et se doit d'acheter et livrer la totalité ou au moins une partie de la production.

Démarches pour constituer une coopérative

Une fiche de procédure décline l'ordre dans lequel les démarches doivent être accomplies :

1. Administration

- Assemblée générale avec des attributions (AG) ;
- Conseil d'administration avec des obligations (CA) ;
- Directeur qui peut être nommé mais ne doit pas faire partie du CA

2. Commissaire aux comptes

Un commissaire aux comptes est une personne extérieure qui contrôle les comptes pour les grandes coopératives.

3. Service de contrôle

La DAG est le service chargé de contrôler toutes ces sociétés.

Avantages des coopératives

- **Mutualisation** des moyens ;
- achats groupés à des **prix intéressants** ;
- accès aux **gros réseaux de commercialisation** ;
- **aides** à la filière agricole ;
- **partage** des informations ;
- accès aux **formations** spécifiques ;
- **prise en charge** du fret maritime en totalité des îles vers Tahiti.

La charte d'engagement
POUR LA VALORISATION DES PRODUITS LOCAUX

TANEPAU Marceline

Agent **CAPL**

La charte d'engagement est une démarche engagée par la CAPL et le Syndicat des petits distributeurs pour répondre à la demande du pays qui souhaite améliorer la représentativité des produits locaux dans les magasins et renforcer les liens entre les acteurs du secteur. Il ne s'agit en aucun cas d'un contrat soumis à des engagements, mais d'une initiative volontaire de la part des signataires.

Cette charte a été mise en place pour faire face aux difficultés rencontrées par les agriculteurs locaux et leurs produits :

- **concurrence** des produits importés ;
- **fausse image** de la production locale ;
- difficulté de **commercialisation**, d'approvisionnement, de régularité dans les magasins ;
- **relations commerciales** entre les producteurs et les distributeurs (des conflits plus que du partenariat).

La charte contient des listes d'actions et d'engagements autour de trois axes : l'approvisionnement local, la promotion et la valorisation des produits locaux et le partenariat commercial. Les objectifs étant de :

- **valoriser** les produits locaux et développer leur consommation
- **être solidaire** dans les aléas de production ;
- définir à chaque saison un prix **équitable** et un approvisionnement correct ;
- **coordonner** l'offre et la demande ;
- garantir aux consommateurs une **transparence des produits** ;
- utiliser le label/logo **« Manger LOCAL »** ;
- raisonner toujours **à long terme** et de manière **globale**.

La gestion des pêches lagonaires

GRAND Alexandra

Agent **DRMM**

Contexte

Les problématiques de la pêche lagonaire sont bien différentes de celles de l'agriculture, mais il y a de nombreux pluriactifs qui exercent les deux activités. La principale différence vient du fait que les produits de la pêche ne sont pas des ressources qui appartiennent à l'exploitant dès le départ. En effet, les ressources marines font partie des biens communs qui appartiennent à tout le monde, ou à personne selon le point de vue. En outre, le fonctionnement de la filière peut être « rapide », c'est-à-dire que les pêcheurs peuvent prélever le plus rapidement possible pour engranger plus d'argent. Dans le cadre d'une ressource limitée, ce mode de pêche ne dure pas dans le temps, c'est pourquoi il est indispensable de gérer durablement la ressource.

La gestion des pêches lagonaires

Pourquoi gérer les pêches ?

Toute une partie de la population vit de la pêche lagonaire, par l'autoconsommation ou la commercialisation. Mettre en place une **pêche durable** est indispensable pour maintenir ces activités et les préserver pour les générations futures. Qui dit gestion efficace dit restriction, mais lorsqu'il y a des restrictions quelque part, la pêche est plus facile dans les zones adjacentes, les ressources sont plus nombreuses et plus grosses.

À qui est-ce destiné ?

Le développement de la filière lagonaire nécessite donc une bonne gestion, mais également la coopération et la participation de tous (pêcheurs, pêcheur-agriculteurs et consommateurs) car tout le monde se nourrit des produits de la pêche. Si les consommateurs continuent de manger des individus de petites tailles, les pêcheurs continueront de les pêcher.

Quels sont les moyens de gestion ?

Il existe plusieurs outils à disposition pour gérer les ressources lagonaires :

- règles sur les techniques de pêche : interdiction de certaines pratiques telle que les filets dans des zones délimitées ;
- règles sur les espèces : interdiction de prélever certaines espèces menacées ou très réduites, interdire la pêche pendant une période définie dans le temps notamment pendant les périodes de ponte ;
- définition de ZPR (Zones de Pêche Règlementées) dont l'objectif est d'adapter les règles (périodes de pêche, tailles des prises, quotas) à chacune des communautés sur une zone.

La règlementation existante

Des règles communes ont été établies pour l'ensemble du territoire polynésien car certaines pratiques sont extrêmement destructrices :

- filet de maille minimale de 40 mm (sauf pour les ina'a, les ature et les ouma) et de longueur maximale de 50 m ;
- interdiction des filets hors du lagon ;
- interdiction de pêche en plongée bouteille ;
- interdiction des explosifs, des produits pour endormir, du matériel pour détruire les habitats ;
- règlementations spécifiques sur certaines espèces (langoustes, varo, tianee, nato, chevrettes, pahua, trocas, burgaux)

Comment peut-on s'impliquer dans le projet ?

Il existe des outils permettant d'impliquer les professionnels, les pêcheurs et tous les usagers concernés par la pêche lagonaire. Un comité de suivi est mis en place pour évaluer l'efficacité des règles et faire des propositions. Ce comité de suivi doit représenter une instance de dialogue entre les pêcheurs, les usagers et les administrations. L'application des règles de pêche nécessite leur surveillance, par les usagers, mais également les forces de l'ordre (police municipale, gendarmes).

Les projets existants ?

Actuellement, 21 ZPR et un PGEM à Moorea (Plan de Gestion de l'Espace Maritime) ont été mis en place. Contrairement au dire de la presse, le PGEM est très apprécié par la population de Moorea et les pêcheurs sont très impliqués dans cette gestion. Chaque commune associée au PGEM fait ses propres propositions qui sont discutées par tous lors d'un comité de gestion. D'ici la fin de l'année, le PGEM devrait être révisé pour aboutir à un nouveau projet choisi par ce comité.

Récemment, à Tautira sur la presqu'île de Tahiti, une ZPR innovante a été mise en place. Il s'agit d'une zone réserve située au milieu de deux zones ouvertes à la pêche alternativement pendant trois ans. La zone a également été encouragée par un réensemencement de bénitiers. Ce projet est suivi par toute la population du village de Tautira et le comité de gestion représente tous les usagers de ce lagon.

À Huahine, un rahui a été mis en place à Haapu, mais n'est pas encore règlementé sur le plan administratif. Ces démarches spontanées sont appréciées et mériteraient d'être approfondies. En effet, la mise en place d'un **réseau** de zones protégées (plusieurs zones réparties autour de l'île) permettrait à toutes les communes de profiter des bénéfices des zones protégées.

La parole aux professionnels

CHONG Claude

Membre de l'association

PARURU TO TAIROTO NO HAAPU

Rahui à Haapu : un mode de gestion des ressources marines

« Bonjour à tous, merci d'être réuni ici aujourd'hui. Merci Yvette et le comité CAPL de tenter de préserver notre terre. Et merci également à la DRMM d'avoir envoyé un agent pour aborder le sujet du rahui

Je suis venu pour vous parler du rahui que nous avons mis en place à Haapu. Comme l'a dit Alexandra (DRMM), le rahui n'est pas imposé. Malheureusement, si nous ne l'imposons pas, demain il n'y aura plus de ressource lagonaire. Il faut le comprendre et réagir dès maintenant. C'est pour cela que je souhaiterais imposer la mise en place du rahui à tous, et je m'adresse également aux habitants de Tahaa et Raiatea.

Chez nous, à Haapu, le rahui a été mis en place en 2011. Avant ça, nous suivions la loi du gouvernement, c'est-à-dire que nous avions le droit de pêcher 9 mois dans l'année, les trois autres mois permettaient aux crabes de se reproduire. Nous avons donc changé les règles en autorisant la pêche 6 mois dans l'année par périodes de 3 mois séparées par 3 mois d'interdiction.

Il y a 7 ans, un pêcheur ramassait 150 à 200 kg de crabe à raison de 2000 XPF/kg, soit environ 400 000 XPF par pêcheur dans une année. Ces chiffres sont exacts. Aujourd'hui, un pêcheur peut collecter jusqu'à 800 kg de crabes par an et peut ainsi gagner jusqu'à 1 600 000 XPF, soit quatre fois plus qu'avant la mise en place du rahui. Ces règles pour le crabe ont également été mises en place pour les varo, les langoustes et les bénitiers. Il y a 7 ans, les pêcheurs devaient nager jusqu'à 100 voir 200 m de la côte pour trouver un bénitier. Aujourd'hui, les bénitiers sont présents à proximité des plages, il suffit de trouver des patates de corail pour les trouver.

L'argent est un problème de nos jours, car il est devenu une priorité au détriment de la santé des stocks de ressources lagonaires. Mais comment peut-on vendre des produits et gagner de l'argent s'il n'y a plus de produit à vendre ? Si nous ne préservons pas nos ressources, nous ne gagnerons plus rien bientôt. Je vous demande, à vous pêcheurs, de respecter les règles. Il faut penser aux générations futures, qu'elles puissent connaître ces ressources et cette activité. Ce n'est pas forcément facile, mais depuis la mise en place du rahui, un pêcheur de crabes peut être mieux payé qu'un salarié avec seulement 6 mois d'activité dans l'année. D'autres crustacés peuvent être pêchés comme les varo qui sont de plus en plus nombreux à Haapu. Par exemple, un pêcheur peut atteindre un revenu de 2 000 000 XPF en un an en cumulant les pêches aux varo et aux crabes.

Le ministre est venu me rencontrer l'année dernière, et je souhaiterais maintenant demander au gouvernement de changer la règlementation et de suivre notre modèle

de gestion qui a montré son efficacité depuis 7 ans. Je pense que la règlementation actuelle est trop souple et qu'il faut être plus sévère avec tous les usagers des ressources marines : pêcheurs et consommateurs (qui demandent et achètent de petites langoustes par exemple). Si nous ne faisons pas attention et que nous ne gérons pas les ressources, elles disparaitront à l'avenir au détriment de tous. »

L'huilerie de Tahiti : un acteur majeur de l'économie du territoire

LEDUC Henri

Directeur de L'Huilerie de Tahiti

Présentation de la société

*« L'**Huilerie de Tahiti** est une société anonyme détenue majoritairement par le pays, sous la tutelle du ministère de l'Économie verte. Elle a pour activité principale de fabriquer de l'huile végétale à partir du coprah des îles de Polynésie française. L'huile produite est à 75 % destinée à l'exportation, et les résidus issus de sa production (tourteau de coprah) sont revendus aux éleveurs pour l'alimentation animale.*

La société est composée de 30 personnes réparties dans quatre groupes de travail : les rotations jour/nuit pour les chaudières et presses, les rotations jour/nuit à la raffinerie, les manœuvres de versement du coprah ou de l'ensachage du tourteau et les ventes de tourteau et vérifications de la qualité du coprah. »

Reportage sur l'Huilerie de Tahiti

Commercialisation du coprah

« Il y a trois types d'acteurs sur le terrain :

- *les mandataires qui gèrent le regroupement du coprah sur les îles ;*
- *les armateurs qui acheminent le coprah des îles vers Tahiti par voie maritime ;*
- *et l'Huilerie de Tahiti qui centralise et traite tout le coprah collecté.*

La commercialisation du coprah est fortement règlementée par le pays par l'intermédiaire de la Caisse de Soutien des Prix du Coprah. Cela permet d'apporter des revenus aux coprahculteurs en garantissant l'achat de la totalité de leur production à un prix élevé.

L'Huilerie de Tahiti établit un contrat avec des acheteurs (mandataires) qui ont pour rôle d'effectuer les achats de coprah auprès des producteurs dans les îles. Ils doivent contrôler chaque sac de coprah pour vérifier le poids et la qualité du produit. Ainsi, ils sont responsables du poids et de la qualité du coprah qui est embarqué. Un second contrôle est effectué à l'arrivée à Papeete par l'Huilerie de Tahiti. Le mandataire sera donc payé selon la qualité et le pourcentage de « déchets de route » ; si ces déchets

dépassent les 12 %, les mandataires ne sont pas payés. Les mandataires ont donc un rôle très important au niveau du contrôle du coprah.

En général, le coprah est payé par l'armateur au mandataire lors de l'embarquement du coprah dans les îles. Certains armateurs disposent d'une avance de l'Huilerie de Tahiti pour régler le coprah. Dans le cas des Îles Sous-le-Vent pour lesquelles le trajet en bateau est court, le coprah est payé directement par l'Huilerie de Tahiti au mandataire après réception du connaissement. »

Qualité du coprah

« Le coprah est catégorisé en deux qualités qui répondent à certains critères. Le coprah de ***première qualité*** *doit avoir :*

- *une proportion de matières étrangères* inférieure ou égale à 0,1 % en poids ;*
- *une proportion de morceaux altérés** nulle (0 %) ;*
- *une proportion de morceaux tolérables*** inférieure ou égale à 10 % en poids ;*
- *et une proportion de bons morceaux**** supérieure ou égale à 90 % en poids.*

Le coprah de ***deuxième qualité*** *doit avoir :*

- *une proportion de matières étrangères inférieure ou égale à 0,1 % en poids ;*
- *une proportion de morceaux altérés inférieure ou égale à 10 % en poids ;*
- *une proportion de morceaux tolérables inférieure ou égale à 25 % en poids ;*
- *et une proportion de bons morceaux supérieure ou égale à 65 % en poids.*

Le coprah de première qualité est identifié par l'apposition d'un ruban vert sur chaque sac, pour le coprah de deuxième qualité le ruban est rouge et le prix est divisé par deux par rapport à la première qualité.

Le coprah destiné à l'usage industriel ne doit pas contenir plus de 6 % d'eau pour des raisons techniques et de qualité, c'est pourquoi la période de séchage du coprah doit être de 6 jours minimum. Malheureusement, de plus en plus de coprahculteurs laissent le coprah sécher moins longtemps, probablement à cause des intempéries, et nous devons le refaire sécher à l'Huilerie. »

* les matières étrangères représentent tout ce qui n'est pas du coprah (pierres, déchets en tout genre…). Ces derniers peuvent avoir de graves conséquences sur les machines de l'Huilerie et sont donc INTERDITS.

** les morceaux de coprah souillés, parasités, moisis, pourris, décomposés ou en voie de décomposition sont considérés comme altérés.

*** les morceaux de coprah sont dits tolérables lorsque :

- corrodés, tordus ou caoutchouteux ;
- provenant du traitement de noix de cocotiers immatures ou germées ;
- provenant du traitement de noix de cocotiers dont une partie de l'amande a été extraite par râpage ;
- présentant un taux d'humidité inférieur ou égal à 8 % ;
- et passant au travers d'un tamis dont les mailles font 2 cm de côté.

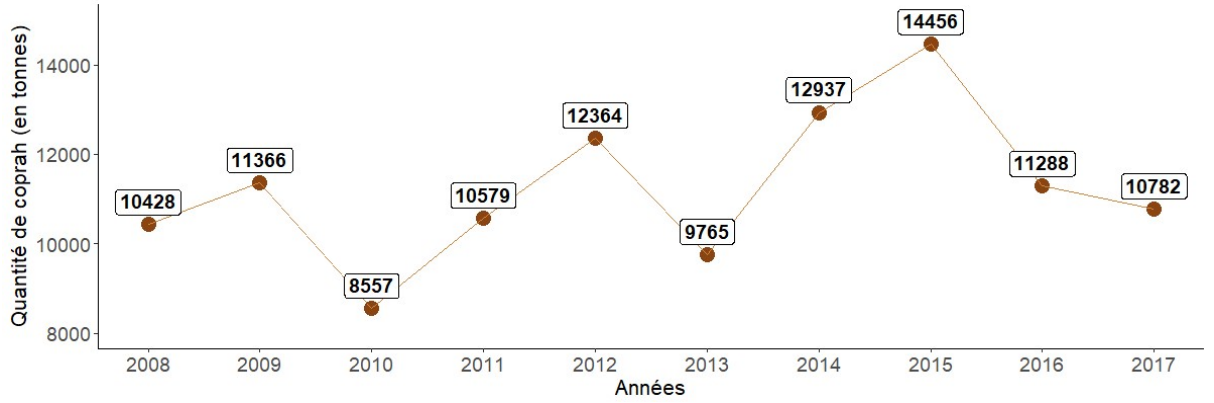
**** les morceaux de coprah sont dits bons lorsque :

- provenant du traitement de noix de cocotiers sains et récoltés à complète maturité ;
- de couleur blanche, gris clair, rougeâtre, avec ou sans liseré ocre ;
- n'ayant pas subi l'action de la fumée ;
- présentant un taux d'humidité inférieur ou égal à 8 %.

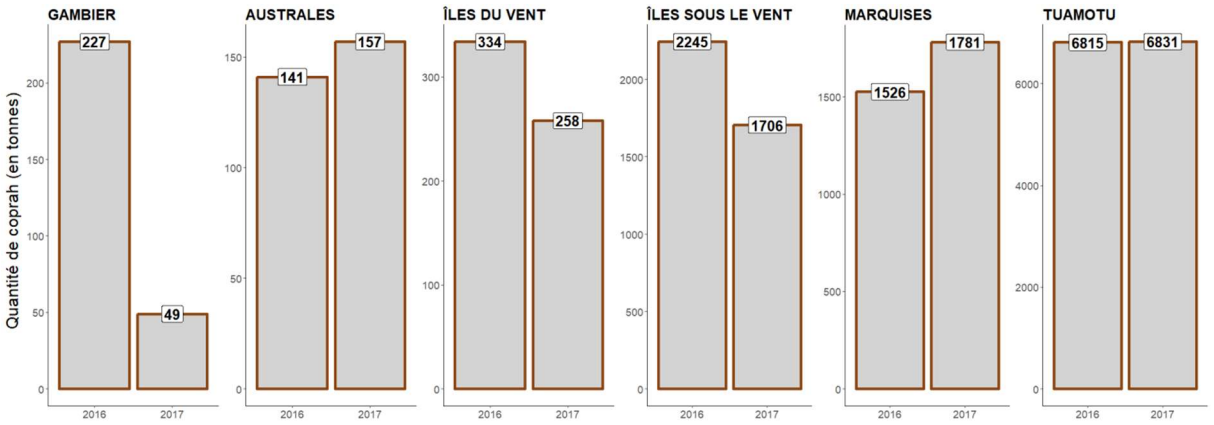
Production et prix du coprah

« Les chiffres montrent une diminution importante de la production de coprah entre 2015 et 2017 à l'échelle de la Polynésie française. Je ne sais pas si les causes sont environnementales ou bien économiques, mais il faut savoir que le pays finance énormément la coprahculture pour permettre aux gens de travailler et d'être payés correctement, mais également pour fournir du travail aux habitants des îles. Si l'Huilerie de Tahiti ne bénéficiait pas de la subvention du pays, elle achèterait le coprah aux producteurs entre 30 et 57 XPF le kilogramme au lieu des 140 XPF actuels. Par ailleurs, le coprah est à l'origine du tourteau qui sert à nourrir les bêtes. La diminution de la production de coprah a donc eu un impact sur la production de tourteau et l'approvisionnement des éleveurs. La coprahculture est donc une activité importante pour le territoire sur le plan économique et social. »

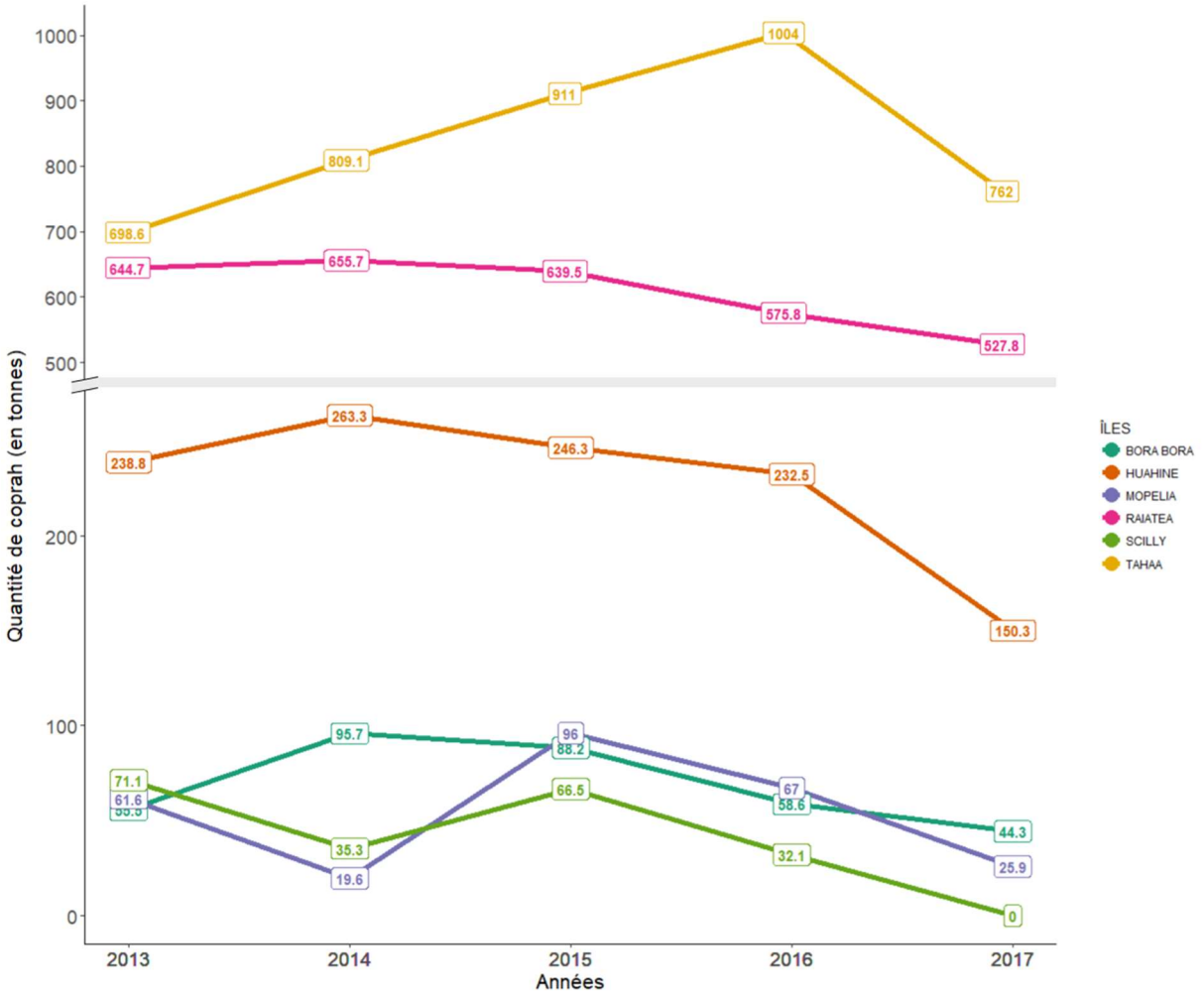
Évolution de la production totale de coprah en Polynésie française entre 2008 et 2017



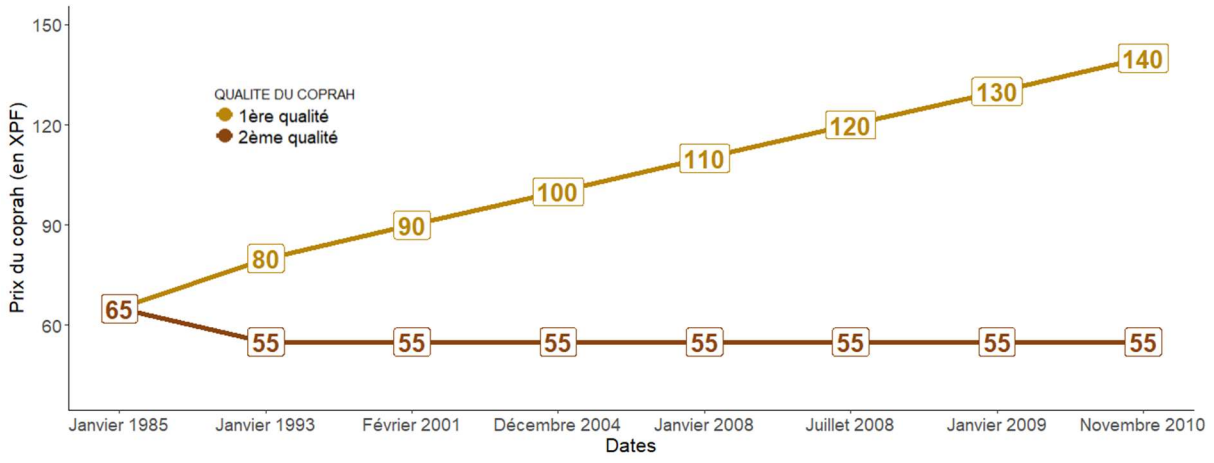
Évolution de la production de coprah entre 2016 et 2017 pour chaque archipel de Polynésie française



Évolution de la production de coprah entre 2013 et 2017 pour les principales îles de l'archipel des Îles Sous-le-Vent



Évolution du prix de vente du coprah par les coprahculteurs entre 1985 et 2010



CONVERT Nathalie

Gérante de la

Compagnie Agricole Polynésienne

Que faire des produits invendus ? Les propositions de la CAP

« Je me présente, Nathalie CONVERT, et je suis gérante de ***la CAP (Compagnie Agricole Polynésienne)****. Je suis basé à Raiatea et j'exploite un atelier relais de la DAG. Des équipements ont été mis en place par la DAG à l'intérieur du bâtiment, et à l'aide de ce matériel, je* ***transforme*** *les* ***produits locaux****. La compagnie peut racheter en moyenne 4 à 6 tonnes de produits agricoles par semaines, quels qu'ils soient (banane, taro, uru, manioc, mape, ufi, papaye, potiron…).*

Au départ, j'ai essayé de revendre en brut, mais je me suis rendu compte que c'était compliqué car vous (les agriculteurs) *ne produisez pas en calibré. Quand vous amenez vos bananes au magasin, on vous dit bien souvent qu'elles sont trop petites, que ce sont des rima rima et que les gens veulent des hamoa ou rio hamoa, que les gens ne consomment pas les puru ini, qu'ils ne veulent pas de la papaye hawaïenne, mais de la solo. Par conséquent, vous êtes frustrés, car vous avez travaillé pendant plusieurs mois sur le faapu, vous avez eu des dépenses en intrants et engrais, et vous n'arrivez pas à vendre vos produits. J'ai donc essayé de prendre le problème autrement. Je n'impose pas de quota de rachat, si vous arrivez avec 600 kg, je vous prends vos 600 kg, si vous arrivez avec de la banane et du potiron je fais avec et je prends les deux. J'ai pu ainsi développer énormément de gammes de produits ce qui fait que je ne sature jamais les marchés. Par exemple, je transforme la banane, en farine, en purée surgelée pour les cantines, en bananes séchées que je réduis en pépites pour les écoles ; même avec trois tonnes de bananes par semaine je n'en ai pas suffisamment. Ce qui me freine actuellement n'est donc pas ma capacité de rachat, mais ma capacité de production. Cela fait maintenant un an et demi que j'utilise le bâtiment dans lequel je suis et les équipements ne sont pas assez puissants ni assez capables d'absorber, je souhaiterais pouvoir traiter 10 à 12 tonnes minimum par semaine, tous les produits confondus.*

En ce qui concerne les agriculteurs, je prends ce qu'il y a en fonction des saisons et je prends également les produits avec des défauts esthétiques. En effet, la transformation aboutit à un produit fini qui est commercialisable par le client. L'avantage avec une entreprise comme la mienne est que vous pouvez fonctionner sur les deux marchés. En tant qu'agriculteur, vous pourrez continuer d'approvisionner vos magasins, car les prix de rachat peuvent être intéressants. Sachez que je rachète moins cher que les magasins, mais contrairement à eux j'achète en grande quantité, de l'ordre de la tonne, ce qui justifie le prix d'achat. En passant par des entreprises comme la mienne, vous pouvez vendre les produits qui n'ont pas été achetés par les magasins.

Jusqu'à présent, je n'ai pas pu travailler avec l'île de Huahine car elle ne dispose pas de la logistique suffisante. En effet, si je vous commande des produits, ils vont circuler par bateau et vous devrez aller très tôt sur le quai pour livrer les produits, en outre certains produits doivent se conserver au frais. Toutes ces barrières m'empêchent de vous racheter vos produits actuellement. Je peux toutefois acheter les produits en brut pour ceux qui seraient intéressés.

En ce qui concerne ma clientèle, je fournis les cuisines centrales de Papeete, de Punaauia, de Faa'a, l'entreprise Newrest, l'hôpital, 30 à 40 % des hôtels de la place, le groupe Carrefour et le groupe U qui devrait s'ouvrir prochainement. Malgré ça, il reste énormément de parts de marché. Je ne produis pas assez par rapport à la demande. Mais je suis extrêmement optimiste pour la suite car tout ce que vous avez en production ou que vous allez produire peut être racheté. Sachez qu'il n'y a pas qu'un seul circuit de vente par les magasins, de nombreux agrotransformateurs comme moi sont capables d'absorber de très grands volumes, ce qui est intéressant pour les produits que vous ne vendez pas même le prix d'achat est inférieur. »

Le calibrage des produits : une demande des clients, un besoin pour les importateurs

PAOAFAITE Cendrine

Responsable des achats chez

SIPAC

« Bonjour à tous, je m'appelle Cendrine PAOAFAITE et je suis responsable des achats dans la société d'importation Sipac. Cette société fournit tous les hôtels de Polynésie française. Nos produits proviennent des cinq archipels de Polynésie : Tuamotu, Marquises, Australes, Îles Sous-le-Vent et Îles Du Vent. Bien souvent, les produits que nous achetons dans les îles peuvent repartir dans ces mêmes îles après être arrivés à Tahiti. Je me demande pourquoi il n'y a pas de client qui achète directement aux fournisseurs à proximité, et pourquoi les clients passent par nous et non par les producteurs. Le problème de la production locale c'est le ***calibrage****. Les producteurs savent comment planter et cultiver, je ne leur apprendrai pas leur métier, mais il faut maintenant faire de la planification des cultures. Il faut répartir les cultures et les diversifier, car si tout le monde plante la même chose en même temps, il y a un risque de surproduction.*

En ce moment, je suis à la recherche de potiron à raison de 250 kg par semaine. Les hôtels m'ont également demandé de la patate douce que je ne trouve pas en ce moment. Ce matin, j'ai vu un jeune agriculteur qui produit de la patate douce, mais ne peut pas me la vendre car elles sont réservées pour le matete fenua et le heiva. Ici, à Huahine, il faut planter ces produits et toutes ses variétés (orange, blanche, mauve) car la clientèle est présente. Récemment, les Marquises ont des difficultés d'approvisionnement en agrumes et je suis à la recherche de citrons et de pamplemousses. Vous pouvez en produire ici, et ces plantations nécessitent moins d'entretien que d'autres.

Tous les mois, il y a une conférence agricole qui a pour but de fixer des quotas d'importation sur certains produits (melon, pastèque, orange, mandarine, tomate, salade, navet, courgette, poivron vert, poivron couleur, chou…). Lorsque la production locale n'est pas suffisante, l'importation est ouverte pour ces produits car nos clients en ont besoin et se tournent donc vers les importateurs pour y avoir accès. Mais avant

d'importer, je demande aux producteurs locaux s'ils disposent des produits que je cherche. Les importations se font par avion (1 vol/semaine depuis les USA) et par bateau (2 bateaux/mois depuis les USA et la NZ). Il n'y a aucune difficulté pour trouver les produits à l'importation, mais la Sipac souhaite promouvoir l'agriculture locale, c'est pourquoi elle a signé la charte d'engagement Manger LOCAL.

Aux USA, il y a deux tarifs selon le calibrage : la première catégorie est plus chère que la deuxième. Il faudrait que ce soit pareil en Polynésie. Il y a une augmentation des bateaux de croisière qui arrivent avec leurs propres produits (fruits et légumes). Il faudrait que ces bateaux s'approvisionnent localement, chez vous, chez nous. Depuis près de 5 ans, nous travaillons avec ces bateaux et la demande n'a pas changé : le calibrage des produits locaux. Les bateaux font leurs commandes 3 semaines avant d'arriver sur Tahiti. Par exemple, pour la banane, un bateau demande 800 kg de bananes mûres, 1 t de mi-mûres et 1,2 t de vertes ; mais nous n'arrivons pas à leur fournir et à obtenir ce marché, c'est dommage car le potentiel économique est énorme. Avec 3 000 passagers par bateau, il y a 3 conteneurs de 40 pieds de fruits et de légumes, ça fait beaucoup ! Dans leur carton, toutes les pièces sont quasiment identiques (pastèque et melon). C'est vers ce niveau de calibrage que nous devons tendre car il y a des débouchés et des clients qui veulent acheter nos produits.

À Tahiti, les producteurs commencent à calibrer leurs produits ; par exemple, le concombre de 1ère catégorie et à 250 XPF/kg et celui de 2ème catégorie à 100 XPF/kg est essentiellement destiné à la restauration. Le calibrage permet donc de limiter les pertes en ne jetant pas les produits déclassés. Les produits locaux ne sont pas si chers que ça. En ce qui concerne la Sipac, les produits frais locaux qui ne représentent que 20 % de nos produits frais nous ont apporté un chiffre d'affaires de 200 millions de francs en 2017.

Les pastèques et les melons que nous achetons actuellement proviennent uniquement de Huahine, nous avons deux fournisseurs à qui nous achetons 2,5 t/semaine. Chez nous, les agriculteurs sont payés immédiatement (ou une semaine après la livraison) contrairement aux autres grossistes. Malheureusement, nous achetons parfois des produits qui ne sont pas mûrs ou qui le sont trop sans que nous puissions le voir (pastèque). Le client nous informe et il faut récupérer la marchandise à nos frais ce qui peut coûter cher pour les longs trajets. Le client ne paiera pas le produit tandis que nous l'avons payé au fournisseur.

Actuellement, seulement trois clients (magasins) sont à la recherche de produits bio *que nous faisons importer des USA ou de France. Les produits importés sont analysés et ils sont bien évidemment traités pour prolonger leur durée de vie jusqu'à deux mois (pomme, poire, orange, mandarine). Localement, on ne traite pas les produits qui tiennent donc moins longtemps.*

Enfin, la Sipac a pour projet d'investir dans du matériel logistique pour pouvoir récupérer les produits au quai.

Travailler sur la faapu n'est pas facile, mais il faut planter ! Vos fruits et légumes sont bons et les clients veulent les acheter. Le calibrage vous permettra de vendre vos produits plus facilement et de réduire les risques de surproduction. »

Les problèmes rencontrés par les agriculteurs

LA PRODUCTION

Production	Problématiques	Besoins
Agriculture fruitière et maraîchère		
Qualité des sols	• Les sols sont-ils favorables pour certaines cultures ? • Certains intrants (engrais) sont utilisés en trop grande quantité	✓ Analyse des sols ✓ Formation en pédologie (étude du sol) pour l'utilisation des engrais ✓ Formation sur le compostage (pour la vanille aussi)
Phyto-sanitaire	• Les insectes ravageurs perturbent la production • Certains intrants (pesticides) sont utilisés en trop grande quantité • Les produits phytosanitaires sont coûteux	✓ Formation à la détection des maladies et des insectes ✓ Formation (ou mise à jour) pour l'utilisation des produits phytosanitaires ✓ Diminution et homogénéisation des prix ✓ Contrôle phytosanitaire des voyageurs de Tahiti (Biosécurité)
Matière première	• Disponibilité de semis et de graines (agrumes) • Absence de pépinière	✓ Besoin de plus de pépinières
Terres et parcelles	• Les terres cultivables disponibles sont rares • Certaines zones foncières non constructibles sont construites	✓ Examiner le cadastre pour trouver des terres utilisables ✓ Régulariser les zones foncières
Autres	• Diminution du rendement du taro • Recyclage du polyane	✓ Assouplir la règlementation sur les engrais pour le taro ✓ Formation sur la permaculture et l'agriculture raisonnée ✓ Formation sur la production fruitière en générale

Production		Problématiques	Besoins
Élevage	Zoo-sanitaire	• Le vétérinaire le plus proche est à Raiatea • Prix et disponibilité des produits (médicaments)	✓ Besoin d'un vétérinaire sur place ✓ Analyse et estampillage (après l'abattage) par le cabinet vétérinaire (contrat avec le territoire) ✓ Aides pour l'accès aux médicaments ✓ Mise en place d'une centrale d'achat de produits vétérinaires
	Fourrage	• Le tourteau n'est pas toujours disponible et son prix augmente	✓ Mettre en place une aide pour les détenteurs d'une carte CAPL ✓ Répartir plus équitablement le tourteau entre les îles et les archipels
	Terres et parcelles	• Les pâturages sont rares	✓ Examiner le cadastre pour trouver des terres utilisables
	Autres	• Difficultés de production	✓ Besoin d'un abattoir ✓ Diminution des exigences réglementaires sur l'élevage
Coprah	Phyto-sanitaire	• Les insectes ravageurs perturbent la production	✓ Formation pour la reconnaissance et la lutte contre le *Brontispa longissima*
	Matériel	• Manque de bagues de cocotiers • Les séchoirs à coprah modernes sont coûteux	✓ Traiter les demandes de bagues de cocotiers plus rapidement par les fournisseurs ✓ Financement des bagues ✓ Aides pour les jeunes coprahculteurs sur l'acquisition de séchoirs modernes
	Autres	• Les paiements par les mandataires sont tardifs	✓ Meilleur suivi des paiements ✓ Définir un prix pour la noix de coco brute (non débourrée)

Production		Problématiques	Besoins
Générale	Suivi des agriculteurs	• L'éloignement des centres administratifs est un frein au développement • Le traitement des dossiers est long	✓ Au moins 2 agents sur place ✓ Agent technique disponible
	Matériel	• Le matériel et les consommables sont coûteux	✓ Aide pour le matériel coûteux (véhicules agricoles…) ✓ Carte essence pour les agriculteurs (comme les pêcheurs côtiers)
	Administratif	• La main-d'œuvre est manquante	✓ Revaloriser le statut d'agriculteur et les emplois saisonniers pour attirer des travailleurs
	Autres		✓ Sensibilisation au matériel de sécurité
Pêche lagonaire	Règlementation	• Les pêcheurs lagonaires ne sont pas protégés • Concurrence inter — et intra-île (pillage de lagon) • La règlementation n'est pas respectée	✓ Besoin d'un statut administratif de pêcheur lagonaire ✓ Moyen de contrôle des pêcheurs (autorités maritimes)
	Développement durable	• Les ressources ne sont pas gérées	✓ Développer les rahui et ZPR
	Matériel	• Le matériel de pêche est coûteux	✓ Mettre en place une aide avec la carte CAPL ✓ Aide pour l'essence
	Zoosanitaire		✓ Contrôle de qualité des poissons
	Autres		✓ Relancer les demandes d'aides

Les problèmes rencontrés par les agriculteurs
DU TRANSPORT À LA COMMERCIALISATION

Étapes	Problématiques	Besoins
Conditionnement et stockage	• Absence de zones de stockages avant le fret	Besoin d'un entrepôt et de chambres froides pour le stockage des produits fragiles
	• Tir des produits selon le calibre et la qualité	✓ Organiser le conditionnement des produits
Transport	• Manque de matériel sur place pour le déplacement des produits	✓ Besoin de formation et de matériel de manutention
	• Confusion dans la prise en charge du fret (certains transporteurs ne tiennent plus compte de la carte CAPL)	✓ Discussion avec les transporteurs pour la prise en charge du fret ✓ Contrôle des transporteurs
	• Certains consommables ne sont pas pris en charge par le fret	✓ Prise en charge des boîtes d'œufs, fientes de poule…
	• Le transport du port de Tahiti au client est pris en charge par le producteur	✓ Discussion avec les clients pour le transport des produits depuis le port de Tahiti
Commercialisation (1)	• La surproduction engendre beaucoup de pertes	✓ Organiser la surproduction par l'agrotransformation ou autre
	• La surproduction fait grandement baisser les prix	✓ Maîtriser les prix même en cas de forte production
	• Les magasins des ISLV priorisent les produits de Tahiti	✓ Favoriser l'achat chez les producteurs à proximité

Étapes	Problématiques	Besoins
Commercialisation (2)	• Les produits locaux ne sont pas mis en valeur auprès des jeunes	✓ Inciter les cantines à se fournir en produits locaux (au moins une fois par semaine)
	• Les acheteurs profitent du manque de connaissance des agriculteurs sur la valeur des produits	✓ Accompagnement des agriculteurs pour fixer les prix ✓ Déterminer des prix fixes pour chaque produit ✓ Transparence des prix en magasin
	• Certains grossistes ont recours à des démarches illégales (marges arrière)	✓ Surveillance et contrôle de l'activité des grossistes
	• L'agriculture raisonnée n'est pas représentée (par rapport à l'agriculture biologique)	✓ Valoriser l'agriculture raisonnée dans la promotion des produits
	• Les délais de paiement ne sont pas respectés et parfois trop tardifs	✓ Soutien des agriculteurs pour faire respecter les délais de paiement
Pêche lagonaire	• Concurrence des pêcheurs intra — et inter-île	✓ Mise en place d'un encadrement concurrentiel
		✓ Définir un marché qui conviendrait à tous (pêche lagonaire de subsistance et professionnelle)
Autres		✓ Aménagement d'un marché local (comme celui de Papeete)

QUESTIONNAIRE

Les besoins de 50 agriculteurs

INTITULÉ DES QUESTIONS POUR LA PARTIE 1 :

Thème A : Quelle formation souhaiteriez-vous avoir ?

Gérer une exploitation

A1 → gestion d'un élevage bovin
A2 → gestion d'un élevage porcin
A3 → gestion d'un élevage avicole
A4 → gestion d'une coopérative agricole
A5 → comptabilité d'une exploitation agricole
A6 → gestion d'une entreprise agricole
A7 → obligations fiscales, sociales et patronales de l'employeur
A8 → partenaires financiers pour monter un dossier d'aide ou de crédit

Les bonnes pratiques agricoles

A9 → réalisation d'un diagnostic agronomique de l'exploitation
A10 — fertilisation
A11 → bonne utilisation des pesticides
A12 → préparation des sols
A13 → Mise en place d'un suivi des cultures

Les bonnes pratiques agricoles

A14 — permaculture
A15 → agriculture biologique
A16 → agriculture raisonnée et responsable
A17 — compostage
A18 → machinisme agricole

Les bonnes pratiques agricoles

A19 → techniques d'élevage bovin
A20 → techniques d'élevage apiculture
A21 → techniques d'élevage porcin
A22 → techniques d'élevage avicole

Les bonnes pratiques agricoles

A23 → techniques de marketing
A24 → techniques de commercialisation
A25 → agrotransformation
A26 → facturation et règles de vente

Thème B : Sur quel thème doit-on agir pour améliorer la commercialisation ?

Avant la mise en production

B1 → planification des cultures

Après la récolte

B2 → zones de stockage
B3 — transport

Dans le commerce

B4 — conditionnement
B5 — vente
B6 — étiquetage

Après la vente

B7 — facturation

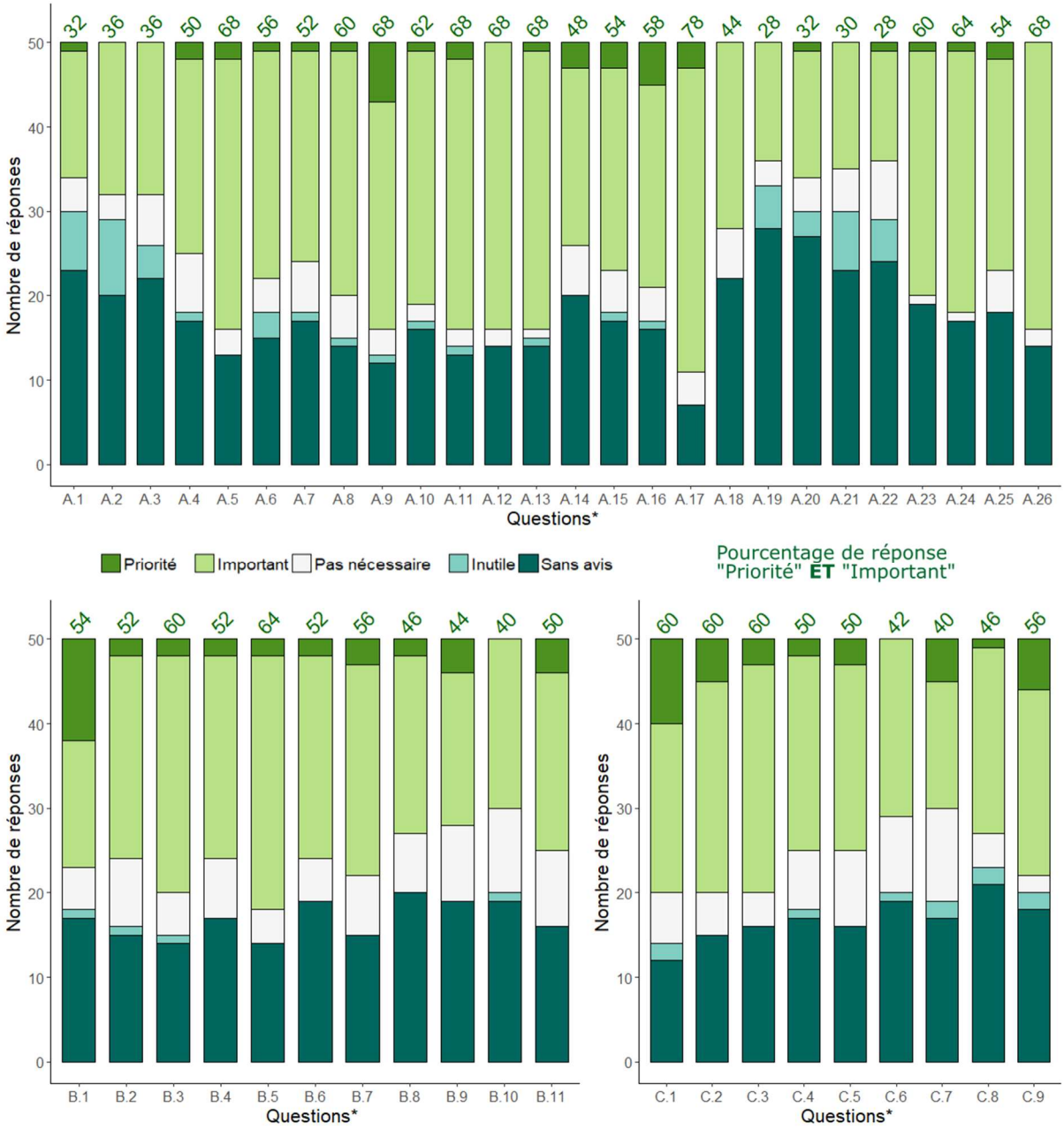
Divers

B8 — trésorerie
B9 → étude de marché
B10 → prospection de nouveaux clients
B11 → définition du prix de vente

Partie C : Quels sont les freins principaux au regroupement entre agriculteurs ou pêcheurs ?

C1 → prix (achat, vente…)
C2 → gestion administrative
C3 → gestion commerciale
C4 → relations clients
C5 → outils communs
C6 → moyens humains
C7 — concurrence
C8 → relations entre associés
C9 → planification des productions en fonction des commandes des clients

RÉPONSES DES AGRICULTEURS POUR LA PARTIE 1 :



* *l'intitulé des questions est référencé sur la page ci-contre.*

Thème A : Quelle formation souhaiteriez-vous avoir ?

Les formations importantes voir prioritaires pour les agriculteurs sont :

- A17 : compostage (78 %) ;
- A9 : la réalisation d'un diagnostic agronomique de l'exploitation (68 %) ;
- A5 : la comptabilité d'une exploitation agricole (68 %) ;
- A11 : bonne utilisation des pesticides (68 %) ;
- A13 : mise en place d'un suivi des cultures (68 %) ;
- A12 : la préparation des sols (68 %) ;
- A26 : facturation et règles de vente (68 %) ;
- A24 : techniques de commercialisation (64 %) ;
- A10 : fertilisation (62 %) ;
- A8 : partenaires financiers pour monter un dossier d'aide ou de crédit (60 %) ;
- A23 : technique de marketing (60 %) ;
- A16 : agriculture raisonnée et responsable (58 %) ;
- A6 : gestion d'une entreprise agricole (56 %) ;
- A15 : agriculture biologique (54 %) ;
- A25 : agrotransformation (54 %)
- A7 : obligations fiscales, sociales et patronales de l'employeur (52 %) ;
- A4 : gestion d'une coopérative agricole (50 %).

Inversement, les formations les moins intéressantes pour les agriculteurs sont :

- A19 : techniques d'élevage bovin (28 %) ;
- A22 : les techniques d'élevage avicole (28 %) ;
- A21 : techniques d'élevage porcin (30 %) ;
- A20 : techniques d'élevage apiculture (32 %) ;
- A1 : gestion d'un élevage bovin (32 %) ;
- A2 : gestion d'un élevage porcin (36 %) ;
- A3 : gestion d'un élevage avicole (36 %).

Les formations les plus essentielles semblent donc concerner principalement les domaines techniques généraux d'optimisation, d'évaluation et d'entretien des sols cultivés ainsi que de leur suivi. Les agriculteurs semblent également désireux de recevoir des formations sur les aspects administratifs, commerciaux et financiers. Enfin, l'agriculture biologique, raisonnée et responsable intéresserait une majorité des agriculteurs interrogés.

Certains agriculteurs ont également formulé le besoin d'être formé à la culture de la vanille, à la culture hors-sol afin de pouvoir travailler sur les motu, à l'aquaculture (sur le modèle de ce qui se fait à Hao) et enfin à l'exportation des produits transformés.

Thème B : Sur quel thème doit-on agir pour améliorer la commercialisation ?

Les thèmes importants voir prioritaires pour les agriculteurs sont :

- B5 : vente (64 %) ;
- B3 : transport (60 %) ;
- B7 : facturation (56 %) ;
- B1 : planification des cultures (54 %).

Inversement, le thème le moins intéressant pour les agriculteurs est le thème B10 (prospection de nouveaux clients ; 40 %).

Globalement, les agriculteurs interrogés ont besoin d'agir sur l'ensemble des thèmes proposés pour améliorer la commercialisation de leurs produits (au moins 40 % des agriculteurs). Un agriculteur a également proposé d'agir sur la vente en ligne afin de faciliter les transactions et la recherche de clients.

Thème C : Quels sont les freins principaux au regroupement entre agriculteurs ou pêcheurs ?

Les freins principaux au regroupement des agriculteurs sont :

- C1 : prix d'achat et de vente (60 %) ;
- C2 : gestion administrative (60 %) ;
- C3 : gestion commerciale (60 %) ;
- C9 : planification des productions en fonction des commandes des clients (56 %).

Pour plus de 40 % des agriculteurs, toutes les propositions du questionnaire sont des freins importants au regroupement des agriculteurs.

INTITULÉ DES MISSIONS POUR LA PARTIE 2 :

Thème D : Parmi les missions proposées, choisissez-en 5 que vous souhaiteriez voir réaliser par la CAPL

D1 → créer une Assurance calaminés agricoles, épidémies

D2 → créer un laboratoire mobile de diagnostic maladies

D3 → créer une cellule « accompagnement au montage des dossiers »

D4 → assurer la réception des dossiers de demande d'aides agricoles et leur transmission à la DAG

D5 → avoir une antenne avec au moins un agent de la CAPL dans chaque archipel

D6 → organiser une participation à l'aide à l'énergie

D7 → Aider au financement de fonctionnement de groupes type GDS

D8 → réaliser des achats groupés type semence, équipement, pour des opérations de production spéciale

D9 → Participer au réseau « Bienvenue à la ferme »

D10 → assurer un prix de production correct

D11 → assurer le montage des dossiers d'attribution des terres agricoles

D12 → assurer un accompagnement technique ou administratif des coopératives agricoles

D13 → assurer la gestion de la pépinière horticole de Papara

D14 → mettre en place une quarantaine végétale

D15 → assurer la gestion de la station d'élevage bovin de Taravao

D16 → faire des formations spécifiques aux salariés

D17 → faire faire des analyses des sols, de végétaux, etc. pour les détenteurs de cartes

D18 → subventionner les îles pour les aider à organiser des foires agricoles sur site

D19 → Réaliser des mallettes « installations » pour les nouveaux producteurs inscrits à la CAPL

D20 → mettre à disposition des ateliers relais pour les groupements agricoles

D21 → organiser des formations sous forme de ½ journée thématique

D22 → acquérir et louer aux groupements des producteurs des chambres froides au port de Papeete pour stocker les productions des îles sur Tahiti

D23 → des élus de la CAPL à l'écoute et disponibles

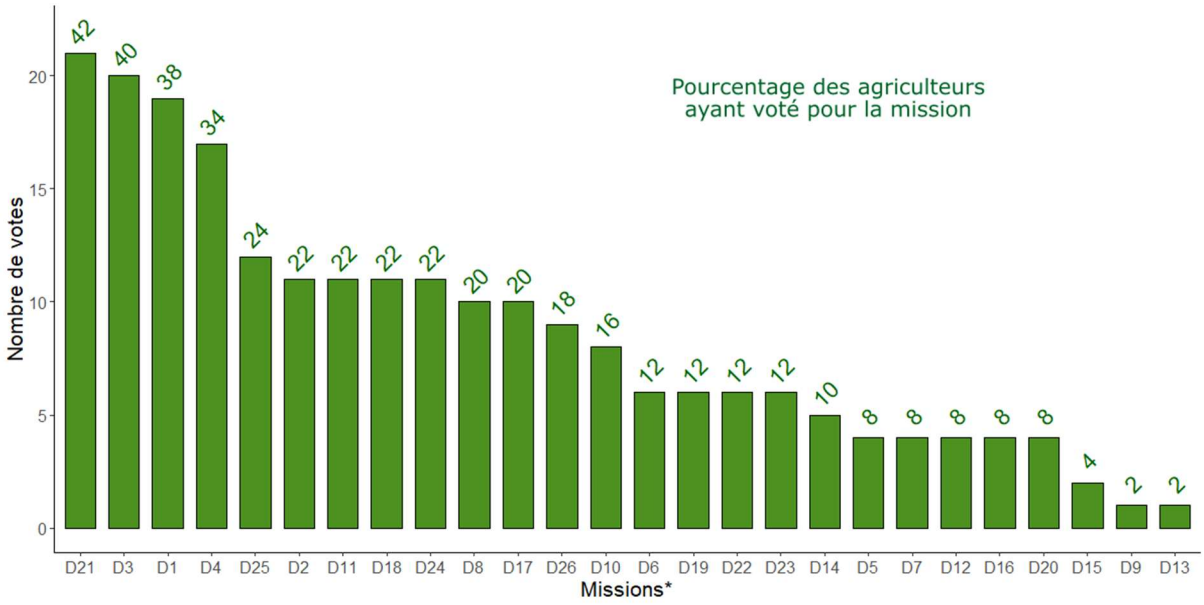
D24 → faire des recours en justice pour représenter les intérêts des agriculteurs et pêcheurs lagonaires

D25 → acquérir et louer aux groupements des producteurs des chambres froides dans les îles pour stocker les productions avant envoi sur Tahiti

D26 → mettre en place des concours d'innovation agricole

RÉPONSES DES AGRICULTEURS POUR LA PARTIE 2 :

Thème D : Parmi les missions proposées, choisissez-en 5 que vous souhaiteriez voir réaliser par la CAPL



Les résultats mettent en évidence qu'aucune mission n'a obtenu la majorité des voix des agriculteurs. Toutefois, quatre missions ont été choisies par plus d'un tiers des individus ayant participé à ce questionnaire :

- D21 : organiser des formations sous forme de ½ journée thématique (42 %) ;
- D3 : créer une cellule « accompagnement au montage de dossiers » (40 %) ;
- D1 : créer une assurance calamités agricoles, épidémies (38 %) ;
- D4 : assurer la réception des dossiers de demande d'aides agricoles et leur transmission à la DAG (34 %) ;

Près de la moitié des agriculteurs souhaiteraient que la CAPL organise des formations pour les agriculteurs. Une grande partie d'entre eux souhaiterait également que la CAPL soit plus investie dans les tâches administratives et le suivi des agriculteurs (accompagnement dans le montage des dossiers, réception des dossiers puis transmission à la DAG).

INTITULÉ DES QUESTIONS POUR LA PARTIE 3 :

Statut de l'agriculteur

Q.1 → Souhaitez-vous que l'on rende OBLIGATOIRE une carte CAPL à jour pour toute commercialisation dans les circuits formels (carte individuelle ou groupement) ?

Q.2 → Seriez-vous prêt à cotiser pour une assurance maladie spécifique ?

Q.3 → Seriez-vous prêt à cotiser pour une assurance calamités et épidémies agricoles ?

Q.4 → Seriez-vous prêt à cotiser pour une retraite spécifique ?

Q.5 → Seriez-vous prêt à remplir un facturier (fourni par la CAPL) ou transmettre un relevé annuel de vos factures pour toutes vos ventes afin de permettre un encadrement économique de la commercialisation des produits agricoles ? Les données seraient confidentielles.

Q.6 → Permettre à votre conjoint(e) qui travaille sur votre exploitation avec vous d'avoir une carte agricole et de cotiser également pour une protection sociale ?

Q.7 → Souhaitez-vous que les filières puissent être représentées par un professionnel technique à la CAPL, pas forcément élu, mais qui agirait en tant que consultant auprès des élus et agents (vivrier, fruitier, maraîcher, bovin, porcin, avicole, caprin, apicole, bois, cocotier, vanille, herbes aromatiques, horticole, pêche lagonaire, aquaculture) ?

Statut des salariés agricoles

Afin d'aider à la création d'emploi salarié, seriez-vous intéressé pour qu'il soit mis en place :

Q.8 → Un salaire **minimal** pour les salariés des agriculteurs, spécifique et donc **différent du SMIG** actuel (le salaire minimal ne sera pas une obligation pour l'employeur qui pourra payer ses employés au salaire de départ négocié) ?

Q.9 → Si oui, dans quelle fourchette de prix envisageriez-vous ce salaire minimal pour un nouveau salarié (hors prime exceptionnelle) ?

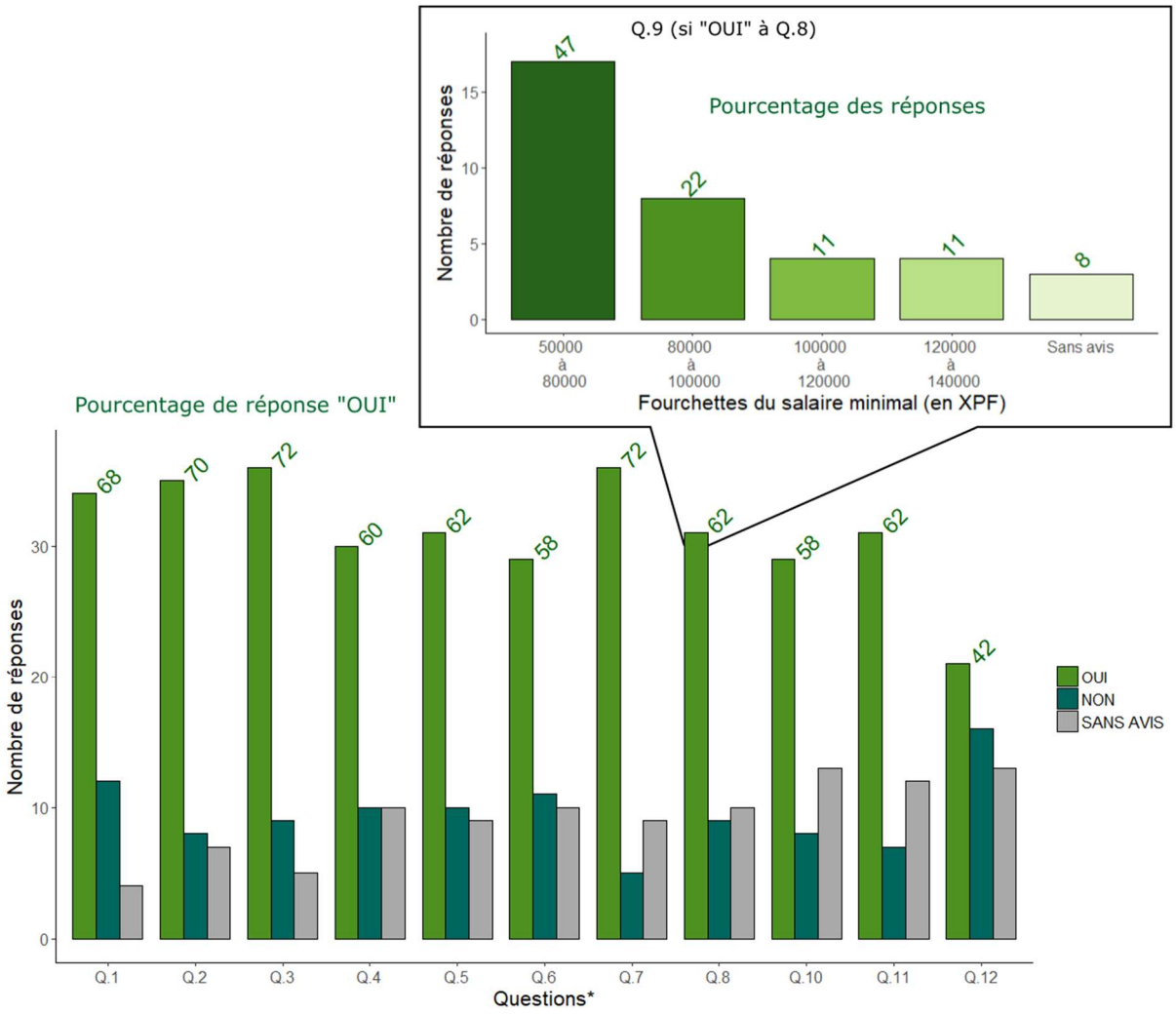
1. Entre 50 000 et 80 000 XPF
2. Entre 80 000 et 100 000 XPF
3. Entre 100 000 et 120 000 XPF
4. Entre 120 000 et 140 000 XPF

Q.10 → Une exonération puis un montant progressif des charges patronales actuelles ?

Q.11 → La création d'un cadre réglementaire spécifique pour les emplois saisonniers afin de pallier aux pics d'activités ou de contribuer au développement des exploitations ?

Q.12 → Prévoir des dérogations au temps de travail (jusqu'à 10h par jour pour compenser les jours de travail réduits liés aux intempéries) ?

RÉPONSES DES AGRICULTEURS POUR LA PARTIE 3 :



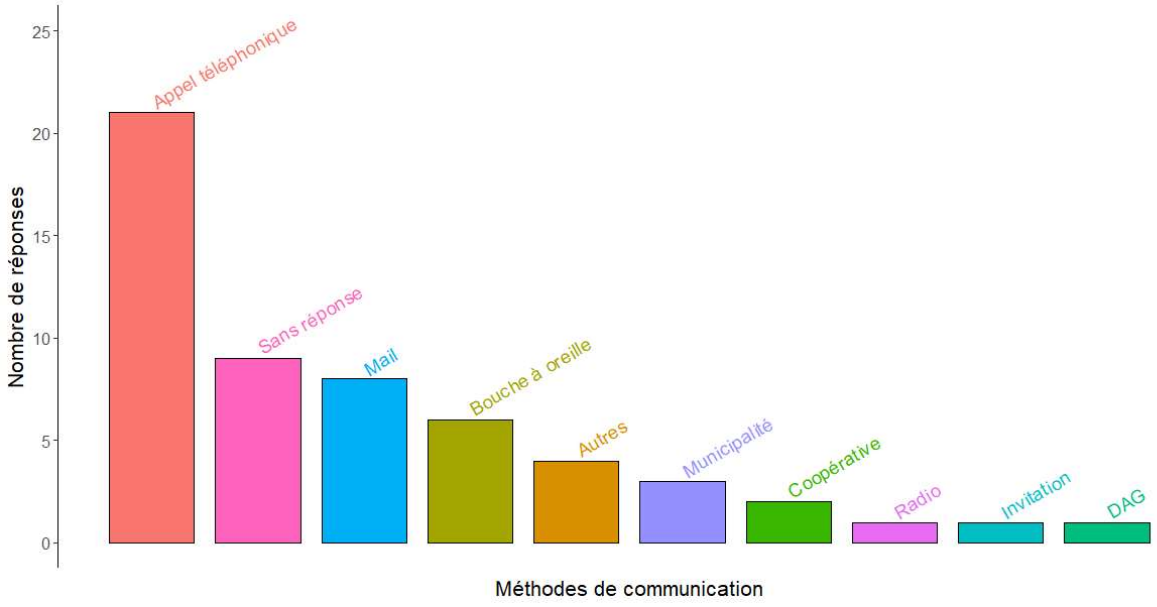
* *l'intitulé des missions et questions est référencé sur les pages ci-après.*

Il semble que la majorité des agriculteurs soient favorables aux différentes propositions faites dans l'ensemble des questions, que ce soit au niveau du statut des agriculteurs, mais également au niveau du statut des salariés. En effet, 62 % des agriculteurs sont favorables à la mise en place d'un salaire minimal différent du SMIG pour les employés agricoles, et 69 % d'entre eux proposent un salaire compris entre 50 000 XPF et 100 000 XPF. Cependant, seulement 42 % des agriculteurs interrogés sont favorables à la mise en place de dérogation pour le temps de travail.

ANNEXE

Enquête de satisfaction

Comment avez-vous été invité ?



Votre avis sur :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
Le programme de la journée	2 %	**72 %**	23 %	2 %	0 %
Le lieu choisi	2 %	**58 %**	30 %	9 %	0 %
L'organisation de la journée	2 %	**63 %**	26 %	9 %	0 %
La logistique de la journée	2 %	**67 %**	23 %	7 %	0 %
La qualité de la documentation	7 %	**60 %**	23 %	9 %	0 %
Problématiques développées	0 %	**53 %**	33 %	9 %	5 %

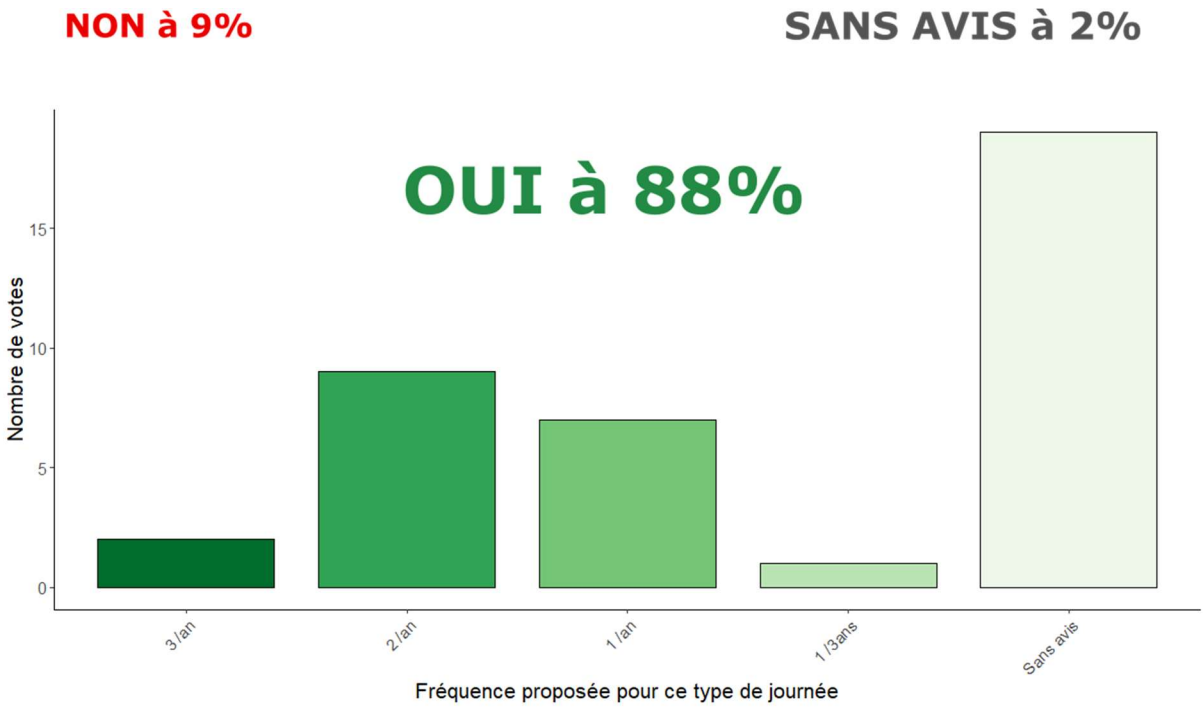
Votre avis sur le contenu de la journée :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
MATIN					
Qualité des interventions	2 %	**65 %**	19 %	12 %	2 %
Pertinence des informations présentées	5 %	**56 %**	30 %	7 %	2 %
APRÈS-MIDI					
Qualité des ateliers	2 %	**51 %**	**40 %**	7 %	0 %
Pertinence des informations présentées	5 %	**49 %**	**37 %**	7 %	2 %
Qualité des débats	2 %	**40 %**	**44 %**	12 %	2 %

Ce que cette journée vous a apporté :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
Une meilleure compréhension des coopératives	5 %	**37 %**	**40 %**	14 %	5 %
De nouvelles perspectives de développement	5 %	**35 %**	**47 %**	14 %	0 %
La possibilité d'échanger avec les autres participants	5 %	**44 %**	**40 %**	12 %	0 %
Une meilleure compréhension des réseaux de vente	7 %	**33 %**	**37 %**	23 %	0 %

Une telle journée doit-elle être renouvelée ?



Parmi les agriculteurs favorables à la réitération de ce type de journée, certains souhaiteraient que les prochaines soient orientées sur des thèmes plus précis, comme l'agriculture hors-sol qui peut apporter beaucoup aux propriétaires de motu, l'agriculture biologique, le développement d'une filière de commercialisation ou encore la chaine de transport. Des pêcheurs lagonaires proposent quant à eux de faire le même type de séminaire mais dédié à la pêche. D'autres préfèreraient que ces journées soient dans la continuité de ce séminaire afin d'aborder plus en détail les thèmes soulevés dans le questionnaire. Enfin, un certain nombre souhaiteraient que ces journées soient directement consacrées à la formation (compostage, détection des maladies, nouvelles techniques agricoles).

Par ailleurs, des agriculteurs sont mécontents car ils trouvent que leur situation n'évolue pas depuis bien longtemps et que les problématiques n'ont pas changé. Ils ne critique pas la démarche de ce séminaire, mais pensent qu'une nouvelle fois leur situation ne changera pas et qu'ils ont perdu du temps.

Pour finir :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
Êtes-vous satisfait de cette journée ?	**63 %**	19 %	9 %	2 %	7 %