



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



SEMINAIRE

# de l'Agriculture et de la Pêche Lagonaire

Vers une amélioration  
de l'efficacité du  
mouvement

**PARTICIPATIF**



STUDIO **87**  
event & production

RIMATARA  
02 AOÛT 2018



## 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 événements 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 !





## 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, 02/08/2018), Tuamotu-Gambier (Rangiroa, 24/08/2018) 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 - 8H00**

Ouverture des portes et accueil des invités

**8H00 – 8H30**

Présentation du programme et des objectifs du séminaire

**8H30 - 9H15**

**La situation du marché agricole polynésien**

*Marceline TANÉPAU (CAPL)*

**9H15 – 9H40**

**A 'āmui : l'intérêt de travailler ensemble**

*Maire ARAI (DAG)*

**9H40 – 10H00**

**La parole aux professionnels**

*Diane VIRIAMU (Responsable des ventes à Tubuai)*

**10H00 – 10H15**

*PAUSE*

**10H15 – 10H30**

**Présentation de la charte d'engagement « Manger LOCAL »**

*Marc FABRESSE (CAPL)*

**10H30 – 10H45**

**Projection d'un des courts métrages FAA HOTU**

**10H45 – 11H45**

**Explication du questionnaire**

*Marc FABRESSE (CAPL)*

**10H45 – 12H00**

**QUESTIONS — RÉPONSES**

**12H00 – 13H00**

*PAUSE DÉJEUNER*

**13H00 – 13H30**

Retour en salle et présentation de la deuxième partie du programme du séminaire

**13H30 – 15H00**

**Atelier**

**Problématiques liées à la production et la commercialisation**

**15H00 – 16H00**

**RESTITUTION**

**16H00 – 16H30**

**Les mots de la fin**

*FIN DU SÉMINAIRE*



## La situation du marché agricole polynésien et des Australes



TANÉPAU Marceline

Agent **CAPL**

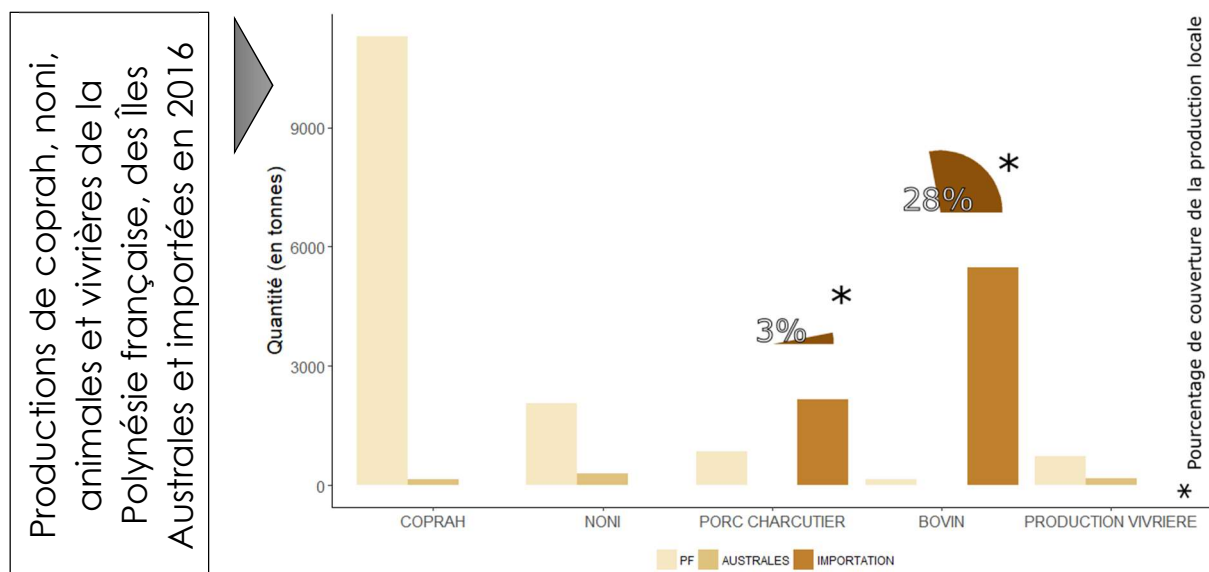
### Contexte

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 Australes, considérées comme le grenier de la Polynésie française, possèdent une production maraîchère importante pour l'ensemble du territoire, près de 30 % de la production totale. Les légumes phares de ces îles sont la carotte et la pomme de terre dont les productions représentent respectivement 98 % et 100 % de la production locale, mais ne couvrent que 39 % et 11 % des besoins de la population. Le chou vert, dont les quantités produites couvrent 75 % des besoins de la population, est quant à lui produit à 35 % par les Îles Australes.

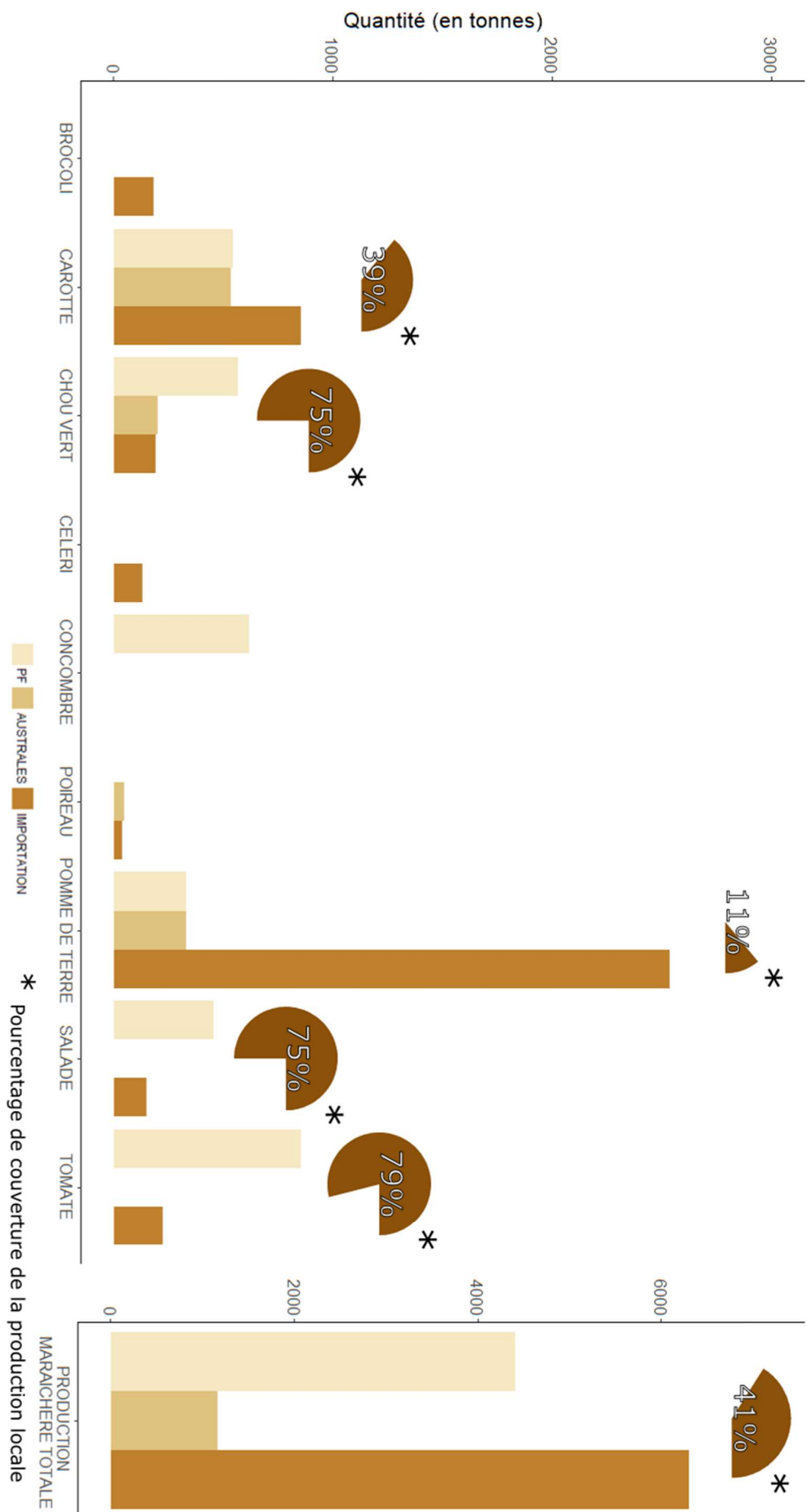
Un effort de production plus important permettrait donc d'améliorer la couverture de la carotte et la pomme de terre, voire de combler les besoins en ce qui concerne le chou vert, mais cela nécessite la disponibilité des surfaces agricoles sur ces petites îles. Par ailleurs, certains légumes pas ou peu cultivés localement sont importés et mériteraient d'être plus considérés (brocoli, céleri, poireau, poivron...).

### La production en quelques chiffres

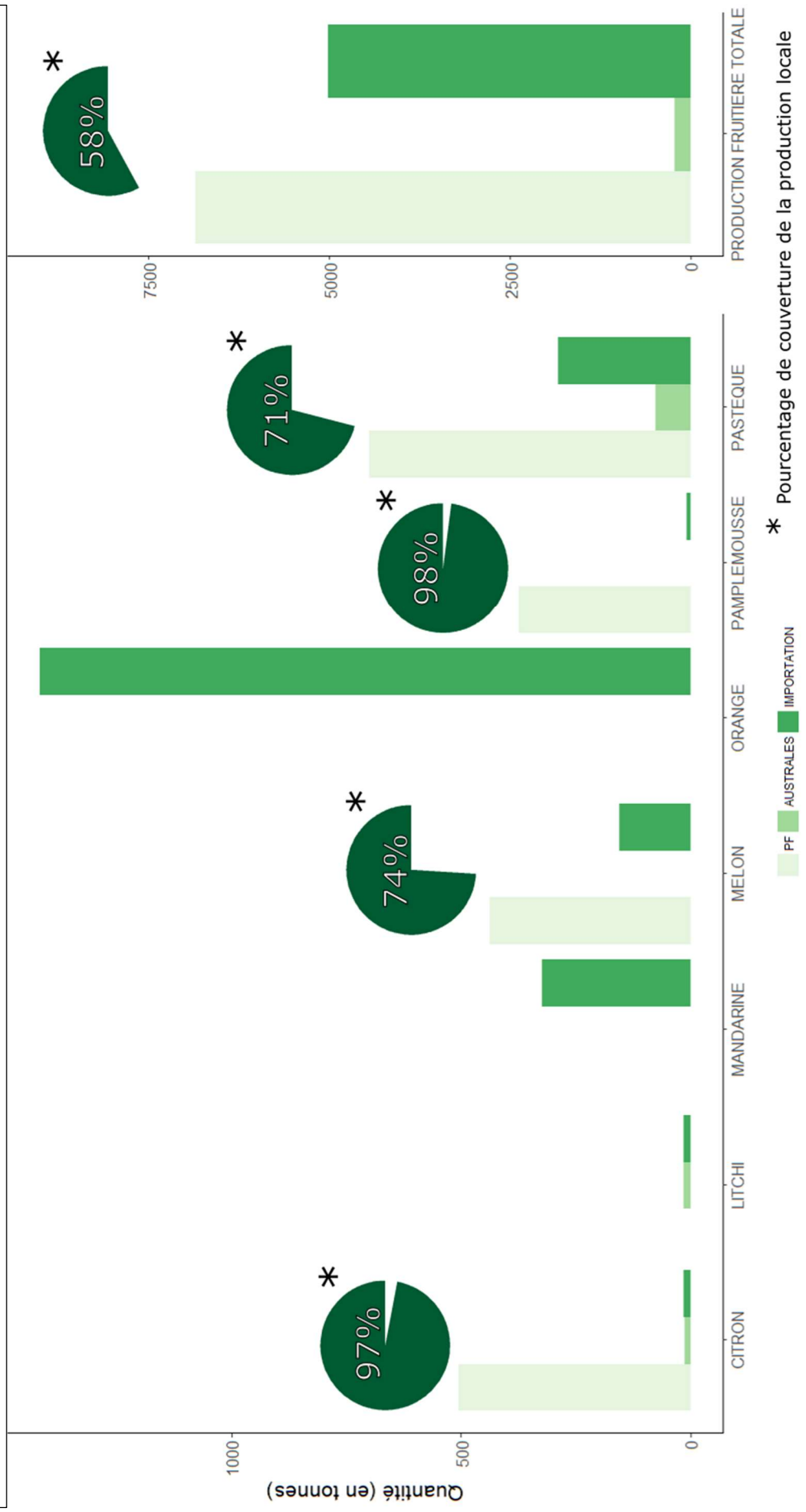




Production maraîchère de la Polynésie française, des Îles Australes et importée pour les principales ressources agricoles produites ou potentiellement productibles aux Îles Australes en 2016



# Production fruitière de la Polynésie française, des Îles Australes et importée pour les principales ressources agricoles produites ou potentiellement productibles aux Îles Australes en 2016



## 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.

## 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 tous 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 réglementation ;
- ✚ 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

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**.



FABRESSE Marc

Agent **CAPL**

## La parole aux professionnels



VIRIAMU Diane

**Vendeuse de produits agricoles à Tubuai**

### Planification et calibrage : des conditions *sine qua non* à l'écoulement des produits

« Bonjour à tous, je m'appelle Diane VIRIAMU et je commercialise les produits de l'agriculture à Tubuai. J'ai été invité à ce séminaire pour vous expliquer comment se passe la commercialisation, car ce n'est pas une étape facile. Pour commencer, il faut bien évidemment des agriculteurs et des champs ; s'il n'y a pas d'agriculteurs, il n'y a pas de produit à commercialiser. Il faut vendre ce que vous plantez !

Mon travail est de vendre les produits des agriculteurs à Papeete. Je n'ai pas de faapu et je me consacre uniquement à la vente et la commercialisation. J'ai besoin de produits, et j'ai besoin que les agriculteurs me préviennent à l'avance sur les produits qu'ils vont récolter. Cela me permet d'aller démarcher et de faire la promotion des produits auprès des magasins et des clients pour trouver des acheteurs. Il faut également qu'ils m'avertissent sur les quantités qu'ils pensent récolter, car je trouve les acheteurs en conséquence. **Mais il faut que la production soit sûre !** Si l'on me promet dix tonnes de pommes de terre, je vais trouver les clients pour cette quantité. Mais à l'arrivée du bateau, il n'y a que deux tonnes... Je me retrouve en défaut face aux acheteurs qui baissent les prix des produits ou demandent des compensations sur les prochains arrivages. Je perds en crédibilité et donc les agriculteurs aussi. Il faut que les agriculteurs soient sûrs de leur production, **les agriculteurs doivent donner une fourchette sur la quantité qu'ils vont produire mais ne pas surestimer leur production.**

Le problème des coopératives est qu'elles ne sont pas unies et solidaires. C'est aussi le cas à Tubuai. Chaque coopérative vend à des prix différents ce qui pousse les clients à acheter le moins cher et les prix des produits baissent. **Il faut que les trois coopératives de Rimatara ne soient plus en compétition et se réunissent** pour fixer des prix communs pour chaque produit. C'est une condition indispensable pour que les acheteurs respectent les prix réels de vos produits. Il faut aussi vous unir pour planifier votre production et vous informer sur vos quantités, cela vous permettra de mieux écouler vos produits.

En ce qui concerne la qualité des produits, **il faut trier !** Les clients disent que les carottes et les pommes de terre des Australes ne sont pas jolies, car toutes les tailles sont mélangées. Il faut calibrer : petit, moyen, gros ! C'est l'image des Australes qui est en jeu, car les personnes qui reçoivent les marchandises à Papeete voient ce que vous ne voyez pas.

Il faut aussi que vous ayez un représentant qui réceptionne vos produits au quai du Tuhaa Pae sur Papeete. Lorsque les produits sont abîmés, les clients peuvent ne pas les récupérer, car ils n'ont pas d'interlocuteur pour discuter. Il peut également y avoir des litiges sur les quantités voire des clients qui ne veulent plus des marchandises



*sans raison. **C'est pourquoi il vous faut absolument un représentant sur place.** Ce n'est pas évident de faire le trajet en avion ou en bateau pour réceptionner vous-même vos produits mais il faut trouver une solution, car ce sera un bénéfice pour vous. Il n'y a qu'un bateau qui passe par les Australes pour acheminer vos produits et la rotation n'est pas forcément optimale mais nous en sommes tributaires. Il faut donc améliorer la commercialisation en agissant là où vous pouvez le faire.*

*Les Australes ont la pomme de terre, et la carotte, c'est à nous ! Il faut produire et garder cette production. Je tiens d'ailleurs à féliciter Rimatara ! Je suis épatée par la production de pomme de terre que vous faites sur une si petite île. Ça me fait chaud au cœur de voir ! Continuez comme ça. »*

# Les problèmes rencontrés par les agriculteurs

## LA PRODUCTION

### Agriculture fruitière et maraîchère

Production	Problématiques	Besoins
Sols	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque d'eau pour les cultures</li> <li>• Qualité des sols</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Développer ou améliorer les systèmes d'irrigation</li> <li>✓ Formation pour fertiliser les sols (travail du sol)</li> </ul>
Phyto-sanitaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certains insectes perturbent la production (escargot africain, mouche des fruits, mouche du terreau, insectes sur bananiers, trois insectes piqueurs méconnus sur le taro)</li> <li>• L'utilisation non maîtrisée d'intrants</li> <li>• Prolifération des mauvaises herbes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Formation à la détection et à la lutte contre les insectes ravageurs</li> <li>✓ Formation (ou mise à jour) pour l'utilisation de produits phytosanitaires</li> </ul>
Matière première	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le prix producteur des pommes de terre est fixe mais pas celui des semences</li> <li>• Semences de qualité aléatoire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Fixer les prix des semences de pomme de terre</li> <li>✓ Contrôle de qualité des semences avec remboursement possible</li> </ul>
Matériel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque d'engins agricoles</li> <li>• Prix élevé d'achat, de location et d'entretien des engins</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mutualisation des engins agricoles</li> <li>✓ Aides pour faciliter l'accès au matériel coûteux (broyeur, tracteur...)</li> </ul>
Terres et parcelles	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque de terre à cultiver</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Laisser cultiver sur les terres domaniales</li> </ul>
Autres	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beaucoup de pertes liées à la surproduction ou les produits invendus</li> <li>• Les restrictions sur le déboisement limitent les plantations et la régénération des arbres et vergers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Formation pour l'agrotransformation</li> <li>✓ Assurance pour les inondations des tarorières</li> </ul>

Production	Problématiques	Besoins
Coprah et Pandanus	Phyto-sanitaire <ul style="list-style-type: none"><li>• Présence d'insectes ravageurs (acaridés des cocotiers, insectes sur le pandanus)</li><li>• Pourrissement du pandanus</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Formation à la reconnaissance et la lutte contre les insectes</li><li>✓ Étude et solution pour le pourrissement du pandanus</li></ul>
	Matériel <ul style="list-style-type: none"><li>• Prix élevé des séchoirs à coprah</li><li>• Manque d'une zone de séchage avec aération pour le pandanus</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Aides pour le matériel et leur mise en place</li></ul>
	Autres <ul style="list-style-type: none"><li>• Régénération de la cocoteraie</li></ul>	
	Apiculture <ul style="list-style-type: none"><li>• Manque de pollinisateurs</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Réintroduction des abeilles pour la pollinisation et la production de miel</li></ul>
Autres	Filière café <ul style="list-style-type: none"><li>• Appellation « Café de Rurutu » alors qu'une partie des grains vient de Rimatara</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Relancer la filière café à Rimatara</li><li>✓ Aides pour acquérir une décortiqueuse</li></ul>
	Bio <ul style="list-style-type: none"><li>• Présence de porcs en divagation</li><li>• Manque d'œufs</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Formation en agriculture biologique en particulier pour le compost</li></ul>
	Planification <ul style="list-style-type: none"><li>• Manque de connaissance sur l'état du marché</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Connaître les besoins du territoire pour chaque produit</li><li>✓ Fusion des trois coopératives pour mieux gérer la production</li></ul>
Autres		<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Aides pour rembourser l'aide ADIE pour la campagne de la pomme de terre</li></ul>

# Les problèmes rencontrés par les agriculteurs DU TRANSPORT À LA COMMERCIALISATION

Étapes	Problématiques	Besoins
Conditionnement et stockage	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beaucoup de produits sont perdus lors du stockage pour le fret</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Installation de chambres froides et congelées pour le stockage des produits</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qui paiera l'entretien des chambres froides et les besoins énergétiques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Possibilité d'utiliser des panneaux solaires</li> </ul>
Transport	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficultés pour acheminer la production de l'exploitation au quai puis au bateau</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rotation des bateaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Souhait de desservir Rimatarā à chaque voyage</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Monopole du Tuhaa pae</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Trouver des armateurs concurrents pour desservir les Australes</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas assez de conteneurs réfrigérés sur le bateau</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retard dans les livraisons qui font baisser les prix des produits</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Pénaliser l'armateur et non le producteur pour les retards de livraison</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les produits fragiles s'abiment lors du trajet en bateau</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Affréter un avion une fois par mois pour ces produits</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Prise en charge du transport interîles pour les semences et les produits agricoles</li> </ul>

Étapes	Problématiques	Besoins
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clients insuffisants ou non connus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Financement d'un responsable des ventes sur Tahiti</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les acheteurs profitent du manque de connaissance des agriculteurs sur la valeur des produits</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Accompagnement des agriculteurs pour fixer les prix</li> <li>✓ Transparence des prix en magasin</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certains acheteurs se désistent après l'arrivée des produits à Tahiti ou baissent les prix</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Garantir l'achat de la production en l'état</li> <li>✓ Présence d'un responsable des ventes</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compréhension des clients et des consommateurs sur la saisonnalité des produits</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Promouvoir les produits de saison auprès du public</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque de connaissance sur le marché et les besoins</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Accompagnement pour faire des études de marché</li> <li>✓ Formation sur l'agriculture biologique pour mieux vendre</li> <li>✓ Formation internet pour la vente en ligne</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les paiements et les délais sont parfois trop tardifs et entraînent des retards de remboursement de l'ADIE (agiot)</li> <li>• Problème de paiement du coprah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rimatara souhaiterait participer aux prochaines foires agricoles</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Réévaluer le prix producteur du taro et de la pomme de terre</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Revaloriser le coprah à 155 XPF (5 XPF pour la prime du décortiqueur)</li> </ul>

## Autres

## Commercialisation



# QUESTIONNAIRE

## Les besoins de 54 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 méthodes alternatives de production**

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

##### **Les techniques d'élevage**

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

##### **Ventes et autres débouchés commerciaux**

- 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**

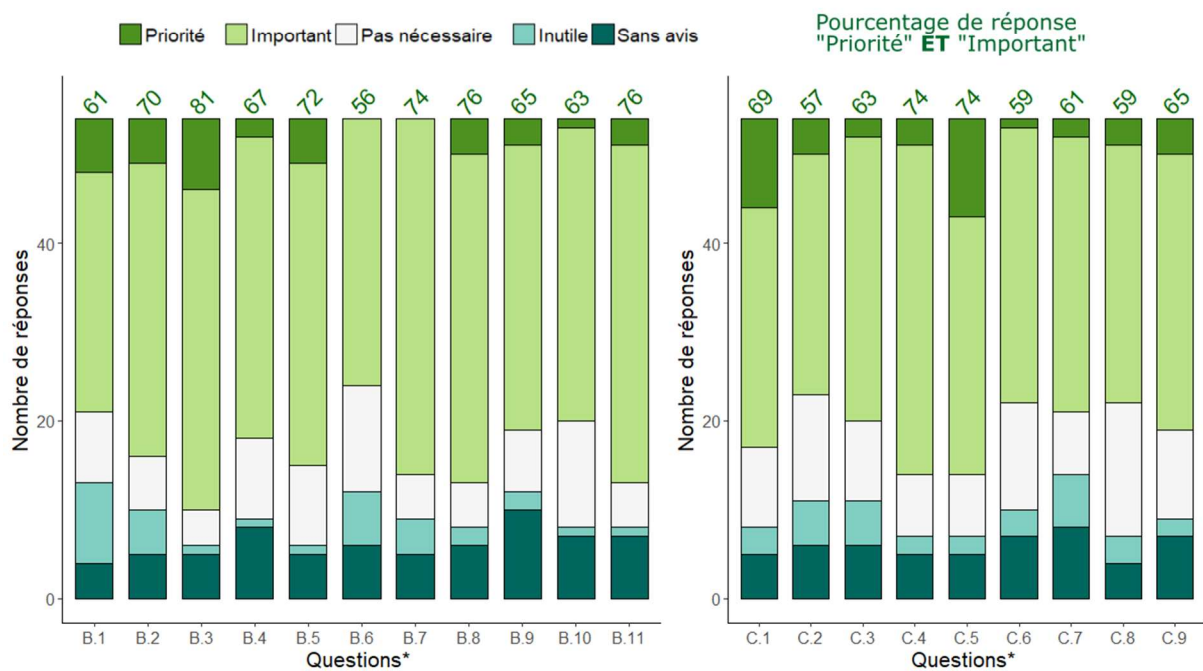
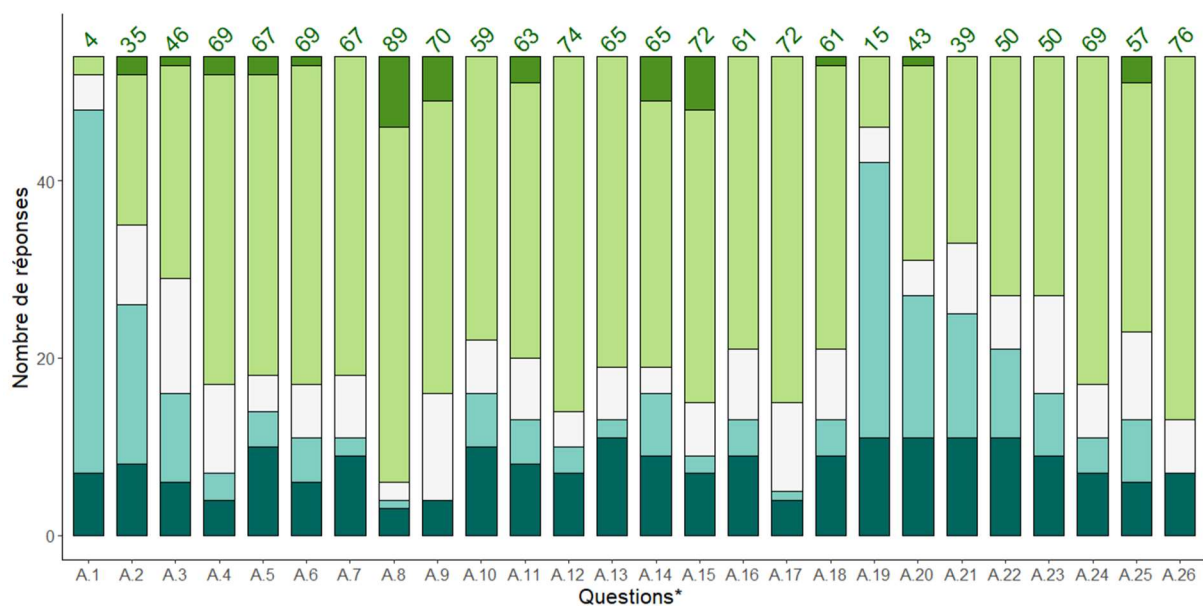
- B8 — trésorerie
- B9 → étude de marché
- B10 → prospection de nouveaux clients
- B11 → définition du prix de vente

#### 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 voire prioritaires pour les agriculteurs sont :

- A8 : partenaires financiers pour monter un dossier d'aide ou de crédit (89 %) ;
- A26 : facturation et règles de vente (76 %) ;
- A12 : préparation des sols (74 %) ;
- A15 : agriculture biologique (72 %) ;
- A17 : compostage (72 %) ;
- A9 : réalisation d'un diagnostic agronomique de l'exploitation (70 %) ;
- A4 : gestion d'une coopérative agricole (69 %) ;
- A6 : gestion d'une entreprise agricole (69 %) ;
- A24 : techniques de commercialisation (69 %) ;
- A5 : comptabilité d'une exploitation agricole (67 %) ;
- A7 : obligations fiscales, sociales et patronales de l'employeur (67 %) ;
- A14 : permaculture (65 %) ;
- A13 : gestion d'une entreprise agricole (65 %) ;
- A11 : bonne utilisation des pesticides (63 %) ;
- A18 : machinisme agricole (61 %) ;
- A16 : agriculture raisonnée et responsable (61 %) ;
- A10 : fertilisation (59 %) ;
- A25 : agrotransformation (57 %) ;
- A23 : techniques de marketing (50 %) ;
- A22 : techniques d'élevage avicole (50 %).

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

- A1 : gestion d'un élevage bovin (4 %) ;
- A19 : techniques d'élevage bovin (15 %) ;
- A2 : gestion d'un élevage porcin (35 %).

Les formations les plus essentielles semblent donc concerner les aspects administratifs, commerciaux et financiers d'une part, avec une demande quasi unanime pour apprendre à monter des dossiers d'aide et/ou de crédit. Une formation sur la facturation et les règles de vente est également souhaitée pour une grande majorité des agriculteurs.

Les techniques générales d'optimisation, d'évaluation et d'entretien des sols cultivés ainsi que leur suivi font également partie des formations souhaitées. En outre, les agriculteurs sont sensibilisés à la protection de leurs terres et sont désireux d'être formés à l'agriculture biologique, raisonnée, responsable, à la permaculture et à la bonne utilisation des intrants.

Enfin, les agriculteurs aimeraient apprendre à gérer une coopérative/entreprise agricole.

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

Les thèmes importants voire prioritaires pour les agriculteurs sont :

- B3 : transport (81 %) ;
- B11 : définition du prix de vente (76 %) ;
- B8 : trésorerie (76 %) ;
- B7 : facturation (74 %) ;
- B5 : vente (72 %) ;
- B2 : zones de stockage (70 %).

La majorité des agriculteurs interrogés ont besoin d'agir sur l'ensemble des thèmes proposés pour améliorer la commercialisation de leurs produits (au moins 56 % des agriculteurs).

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

Les freins principaux au regroupement des agriculteurs sont :

- C5 : outils communs (74 %) ;
- C4 : relations clients (74 %) ;
- C1 : prix (achat, vente...) (69 %) ;
- C9 : planification des productions en fonction des commandes des clients (65 %).

Pour plus de 57 % des agriculteurs, toutes les propositions du questionnaire sont des freins importants au regroupement des agriculteurs.

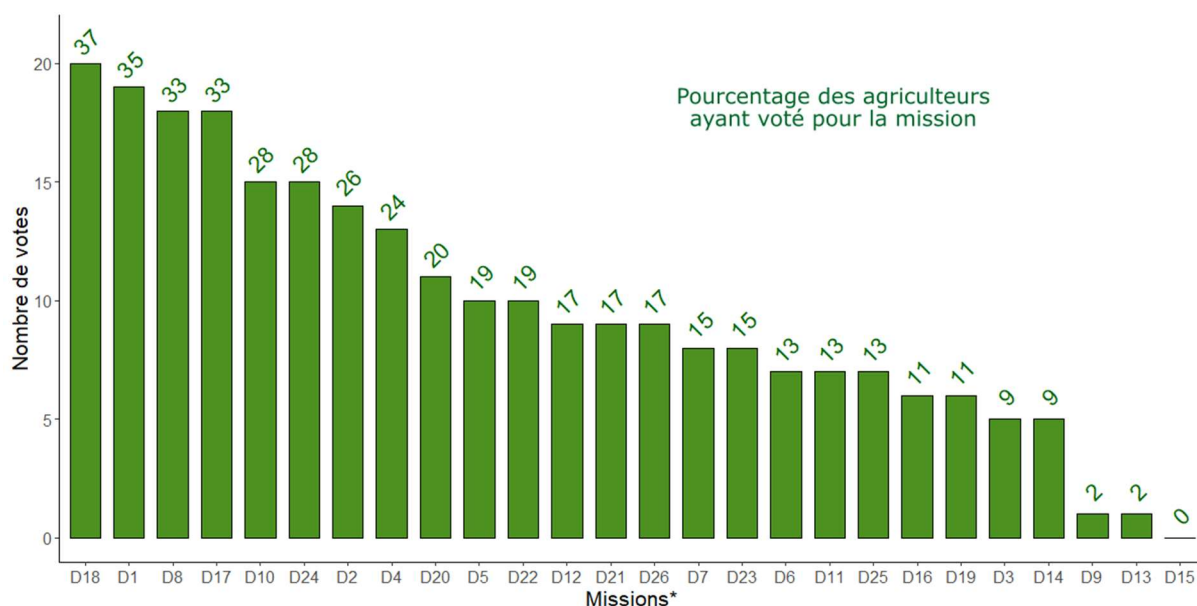
## INTITULÉ DES MISSIONS POUR LA PARTIE 2 :

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

- D1 → créer une Assurance calamités 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 lagonaire
- 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 :

- D18 : subventionner les îles pour les aider à organiser des foires agricoles sur site (37 %) ;
- D1 : créer une Assurance calamités agricoles, épidémies (35 %) ;
- D8 : réaliser des achats groupés type semence, équipement, pour des opérations de production spéciale (33 %) ;
- D17 : faire faire des analyses des sols, de végétaux, etc. pour les détenteurs de cartes (33 %).

## 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) ?

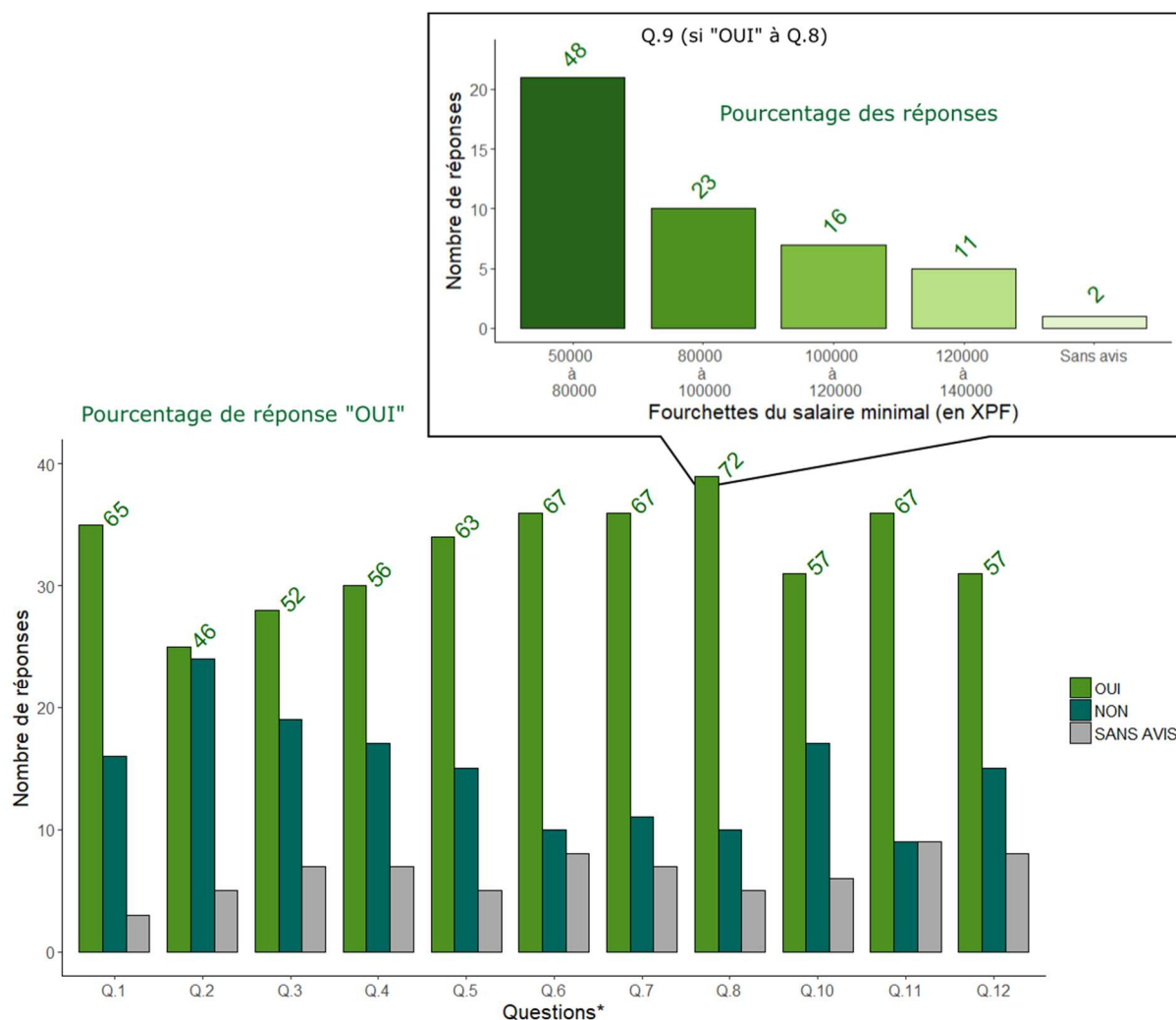
1. Entre 50 000 et 80 000 XPF
2. Entre 80 000 et 100 000 XPF
3. Entre 100 000 et 120 000 XPF
4. Entre 120 000 et 140 000 XPF

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, 72 % des agriculteurs sont favorables à la mise en place d'un salaire minimal différent du SMIG pour les employés agricoles, et 71 % d'entre eux proposent un salaire compris entre 50 000 XPF et 100 000 XPF. Cependant, seulement 46 % des agriculteurs interrogés sont favorables à la mise en place d'une cotisation pour une assurance maladie spécifique.

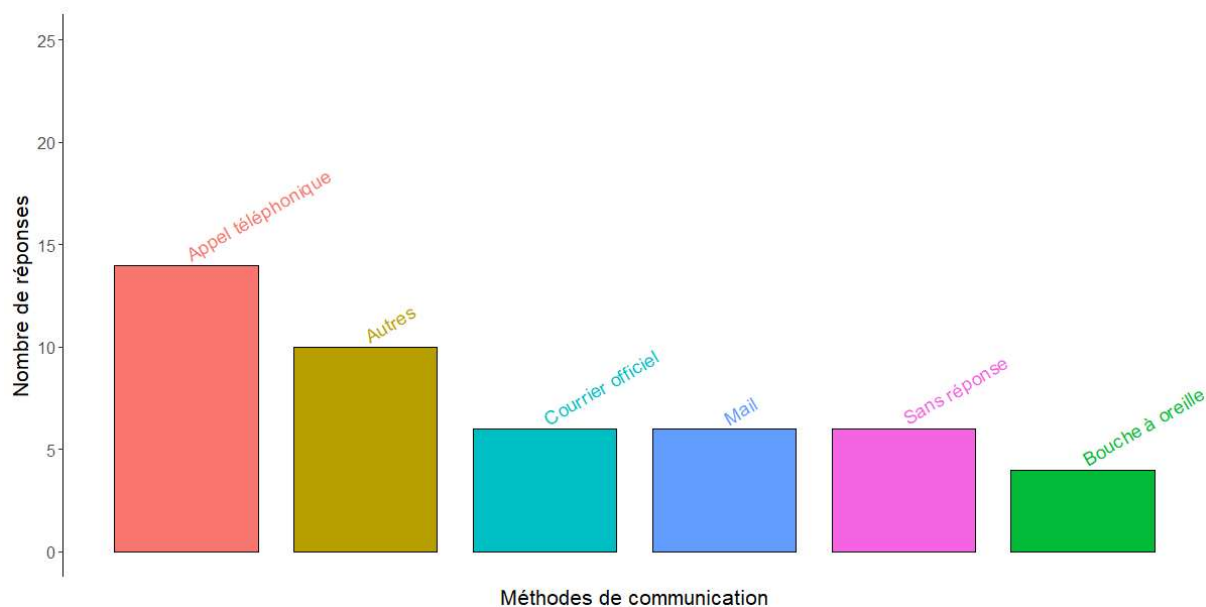




## ANNEXE

### Enquête de satisfaction

#### Comment avez-vous été invité ?



#### Votre avis sur :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
Le programme de la journée	87 %	11 %	2 %	0 %	0 %
Le lieu choisi	52 %	30 %	13 %	0 %	4 %
L'organisation de la journée	67 %	28 %	4 %	0 %	0 %
La logistique de la journée	76 %	20 %	4 %	0 %	0 %
La qualité de la documentation	67 %	26 %	7 %	0 %	0 %
Problématiques développées	57 %	33 %	4 %	4 %	2 %

## Votre avis sur le contenu de la journée :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
<b>MATIN</b>					
Qualité des interventions	74 %	22 %	4 %	0 %	0 %
Pertinence des informations présentées	67 %	26 %	4 %	0 %	2 %
<b>APRÈS-MIDI</b>					
Qualité des ateliers	70 %	24 %	4 %	0 %	2 %
Pertinence des informations présentées	48 %	30 %	4 %	0 %	17 %
Qualité des débats	57 %	24 %	2 %	0 %	17 %

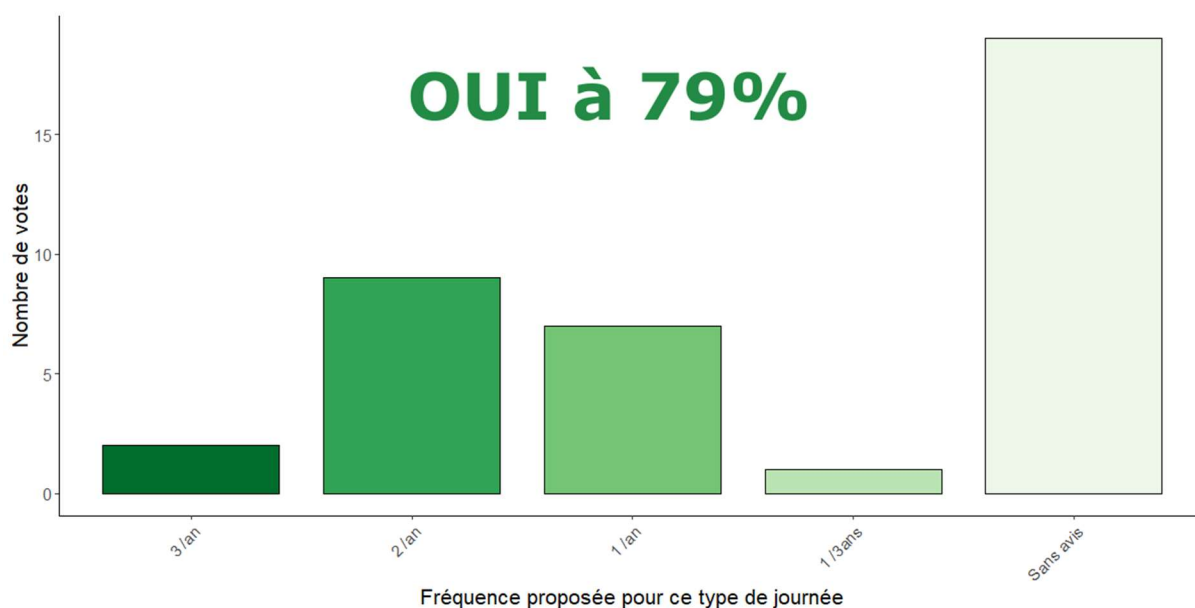
## Ce que cette journée vous a apporté :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
Une meilleure compréhension des coopératives	43 %	35 %	9 %	0 %	13 %
De nouvelles perspectives de développement	48 %	37 %	2 %	0 %	13 %
La possibilité d'échanger avec les autres participants	52 %	30 %	4 %	0 %	13 %
Une meilleure compréhension des réseaux de vente	52 %	24 %	9 %	2 %	13 %

## Une telle journée doit-elle être renouvelée ?

**NON à 4%**

**SANS AVIS à 7%**



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 biologique, la lutte contre les insectes ravageurs, la commercialisation ou encore les activités liées à la pêche.

Les agriculteurs interrogés semblent dans l'ensemble très satisfaits de ce séminaire.

### Pour finir :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
Êtes-vous satisfait de cette journée ?	<b>82 %</b>	7 %	4 %	0 %	7 %

