



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

NUKU HIVA
06 JUIN 2018

Remerciements

Ce séminaire n'aurait pu être réalisé sans l'organisation, la contribution et la participation de nombreux organismes et institutions via 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;
- ✿ 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 recherches 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 termes 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 participatif et coopératif.

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 - 8H50

La situation du marché agricole polynésien

Toehau LAINE (CAPL)

QUESTIONS - RÉPONSES

8H50 – 9H40

A 'āmui : L'intérêt de travailler ensemble

Maire ARAI (DAG)

QUESTIONS – RÉPONSES

9H40 – 10H00

Présentation de la charte d'engagement « MANGER LOCAL

Marc FABRESSE (CAPL)

10H00 – 10H30

Explication du questionnaire

Marc FABRESSE (CAPL)

10H30 – 10H45

Projection d'un des courts métrages FAA HOTU

PAUSE

11H00 – 11H45

La parole aux professionnels

*Elisabeth Ah-SHA (Présidente de la coopérative
TE OA POHUE O UA POU)*

Sophie MAHEATAPU (Représentante de de la société KAIPEKA)

13H00 – 13H30

PAUSE DÉJEUNER

13H30 – 14H00

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

14H00 – 14H45

Atelier 1 : Problématiques liées à la production

RESTITUTION

14H45 – 15H30

Atelier 2 : Problématiques liées à la commercialisation

RESTITUTION

15H30 – 16H00

Les mots de la fin

FIN DU SÉMINAIRE

La situation du marché agricole polynésien et marquisien



LAINE Toehau

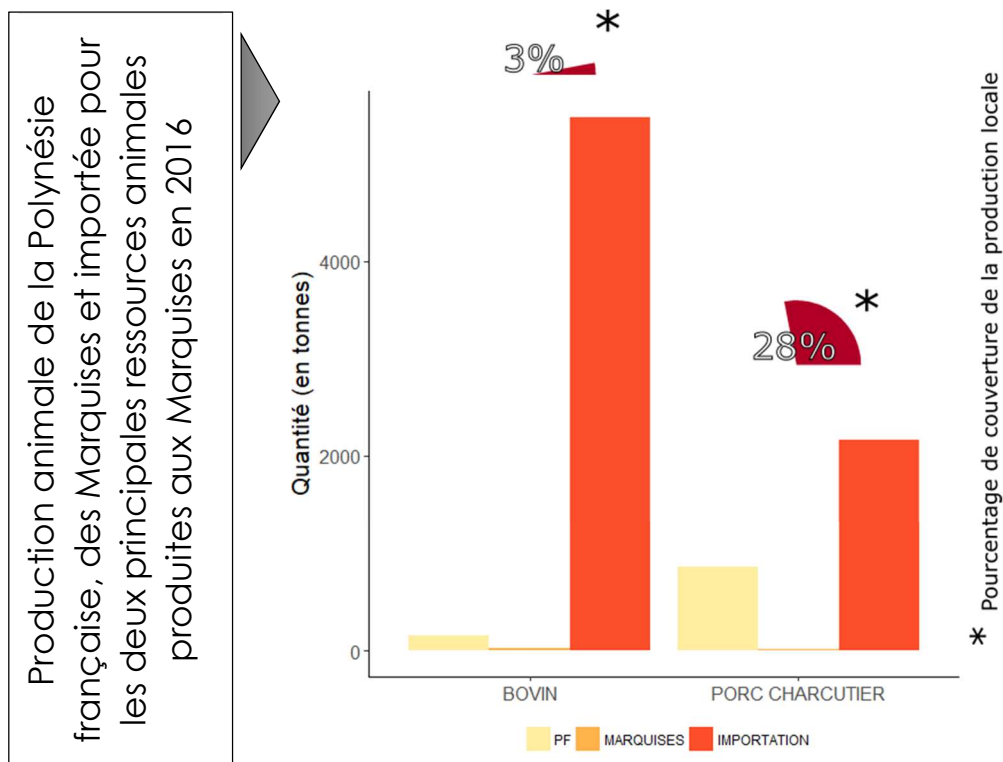
Agent **CAPL**

Contexte

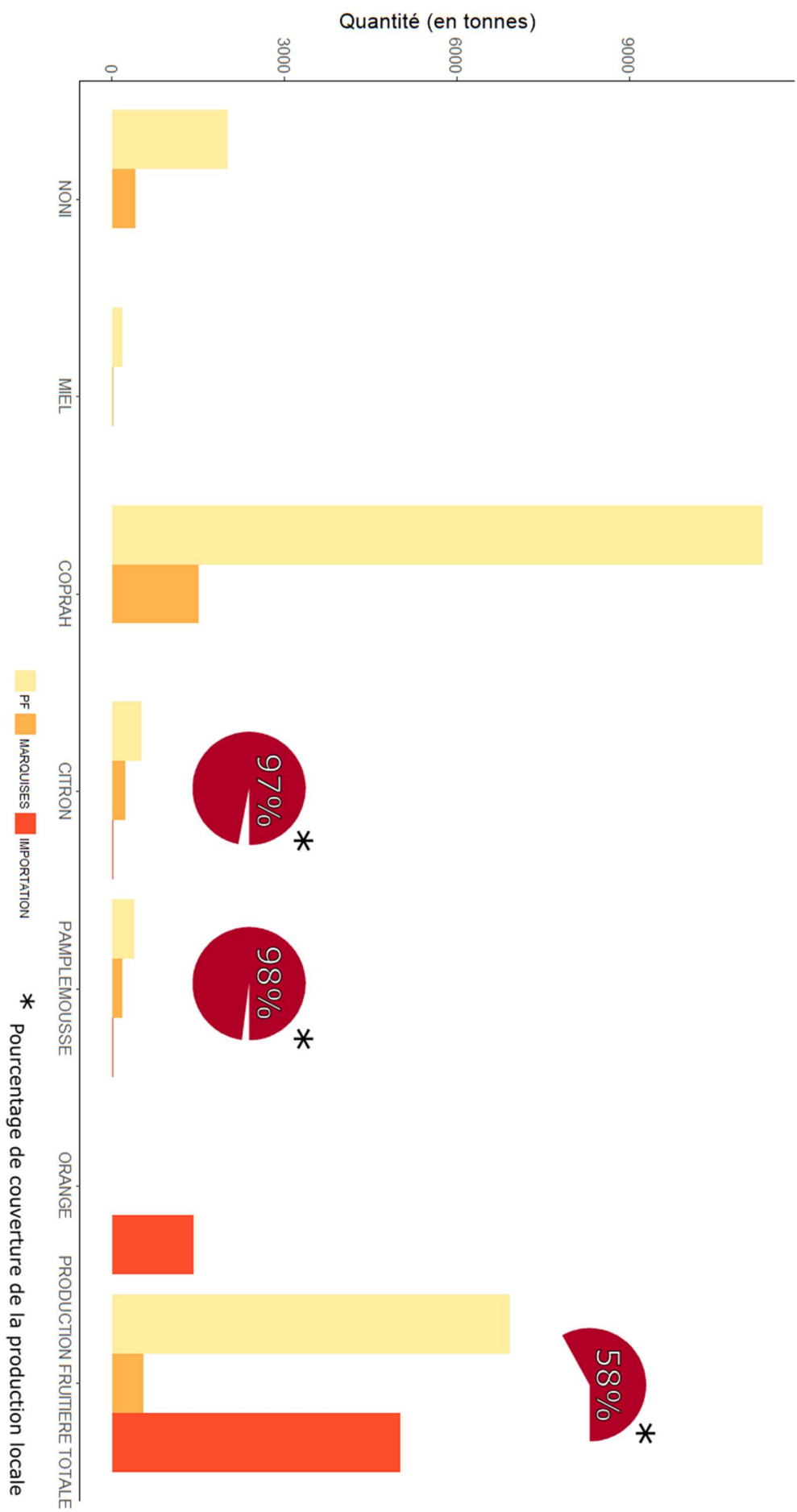
En 2016, les importations de produits liés à l'agriculture ont représenté 45,5 milliards de francs, contre seulement 3 milliards de francs pour les exportations. Du fait de l'importation en grande quantité de produits concurrents, les productions du fenua ne suffisent pas à couvrir les besoins de la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

L'archipel des Marquises, dont le coprah est la première filière produite, possède des conditions environnementales favorables à la production fruitière tout particulièrement pour les agrumes. Ces îles produisent en effet près de la moitié des citrons et des pamplemousses de Polynésie française. Cependant, la demande des consommateurs se diversifie, favorisant l'importation en grande quantité de certains agrumes pas ou peu cultivés localement. Ainsi, 1741 tonnes d'oranges et de mandarines ont été importées en 2016 pour un coût de 323 millions de francs).

La production en quelques chiffres



Production agricole de la Polynésie française, des Marquises et importée pour les principales ressources agricoles produites aux Marquises 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 besoin, 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 agrumes en 2016

PRODUIT	CONSOMMATION EN PF	PREVISIONS DE RECOTES EN PF	TAUX DE COUVERTURE	PRODUCTIONS IMPORTEES
Citron	360 t/an 30 t/mois	341,5 t/an 28,5 t/mois	94,9 %	15,4 t Oct/Nov
Mandarine	420 t/an 35 t/mois	6,7 t/an 558 kg/mois	1,6 %	324 t
Orange	1 200 t/an 100 t/mois	70,9 t/an 6 t/mois	5,9 %	1 417 t
Pamplemousse	180 t/an 15 t/mois	112,9 t/an 9,4 t/mois	62,7 %	8 t Aoû/Oct/Nov

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 réglementée :

- 35 % du prix producteur pour les produits PPN (Produits de Première Nécessité) ;
- 120 XPF/kg pour la tomate ;
- 35 % du prix producteur auxquels 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



ARAI Maire

Agent DAG

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.

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, etc ;
- ✦ 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 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



FABRESSE Marc

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 parole aux professionnels



AH-SHA Elisabeth

Directrice de la
coopérative

TE OA POHUE O
UA POU

Ua Pou : le portrait d'une coopérative en perpétuel développement

« La coopérative **TE OA POHUE O UA POU** a été créée en 2008, et la commercialisation a débuté en 2011. Au début, nous étions peu nombreux et notre production était principalement vendue dans les petits magasins de Ua Pou. Avec le temps, nous avons essayé de nous développer. En 2013, nous avons donc fait une demande au pays pour disposer d'un hangar à Ua Pou pour nous permettre de conditionner nos produits. À ce jour, nous louons un hangar de 158 m² à 100 francs le m² où nous accueillons une coopérative de pêche depuis maintenant 3 ans. Cependant, nous n'avons pas le droit de leur sous-louer le hangar.

En 2014, nous avons mis en place notre propre petit marché où nous avons un bureau et du matériel afin de favoriser la communication avec l'extérieur. En effet, la communication est **INDISPENSABLE** lorsqu'on crée une coopérative, c'est même la première chose à faire : posséder un bureau et un ordinateur. Dans ce centre, nous avons organisé la transformation et la vente de produits tels que des jus, des confitures et des sorbets. Malheureusement, ces produits n'ont pas été assez rentables et nous nous sommes alors tournés vers la restauration. Chaque jour, un agriculteur et une agricultrice apporte son repas, ainsi nous mangeons déjà local à Ua Pou !

Afin de poursuivre notre développement, nous avons demandé un terrain d'un hectare au pays que nous avons obtenu. Cette parcelle a été mise à disposition de nos jeunes agriculteurs associés dans la coopérative qui y font maintenant du maraîchage.

Nous avons également mis en place une centaine de ruches d'abeilles réparties autour de l'île de Ua Pou. Les ruches apportent un bénéfice important au faapu et ont permis aux jeunes agriculteurs de se lancer dans la production de miel. Ils ont bénéficié de deux formations. Aujourd'hui, nous venons d'achever le projet car nous avons obtenu récemment notre miellerie collective et la production a démarré. Nous produirons donc du miel dans les années à venir.

Malheureusement, nous faisons face à certains dysfonctionnements contre lesquels nous devons lutter chaque jour. Certains de nos produits disparaissent lors de l'acheminement maritime et engendrent des difficultés lors des paiements, La concurrence des patentés est également un frein au développement des coopératives car ils prennent les produits de tous les petits agriculteurs. Nous compensons ces pertes par du travail supplémentaire bénévolement.

Pour intégrer une coopérative, il faut un grand faapu produisant suffisamment pour la commercialisation mais surtout beaucoup de temps et de motivation. Notre coopérative s'est battue et nous avons surmonté les obstacles et les critiques. Si notre coopérative est en bonne santé, c'est aussi grâce à l'engagement de ses membres qui ne comptent pas leurs heures ni leur investissement. Grâce à eux, depuis maintenant 10 ans, la coopérative grandit, de nombreux projets ont été réalisés mais il reste encore beaucoup à faire. »

L'agro-transformation durable : une activité valorisante à la recherche de matières premières

*« Je me présente, Sophie MAHEATAPU, et je représente Monsieur Tamatoa CHAZE directeur de l'entreprise **La compagnie du fruit marquisien (Kaipeka)**. Je suis là pour vous exposer l'activité de l'entreprise et ses projets. »*



MAHEATAPU Sophie

Représentante de la société

LA COMPAGNIE DU FRUIT MARQUISIEN (Kaipeka)

Présentation de l'entreprise

« L'entreprise Kaipeka a été rachetée en 2017 par Tamatoa CHAZE. L'équipe actuelle était déjà présente auparavant et il s'agit d'un partenariat familial. La société produit et innove dans le domaine des jus et purées de fruits (citron, mangue, corossol, goyave, carambole, prochainement pamplemousse et orange) et propose également des fruits découpés (potiron, papaye, meï). Les produits phares de l'entreprise sont le jus de citron et le lait de coco surgelé. Toute notre production est 100 % naturelle, sans engrais, sans pesticides ni additifs. »

Production et objectifs commerciaux

« En 2017, près de 15 t de produits finis ont été préparés par l'entreprise. En 2018, nous avons pour objectifs d'introduire de nouvelles machines pour transformer plus de fruits et ainsi proposer de nouveaux fruits dans notre catalogue afin de fournir la grande restauration, les hôtels, les pâtisseries et les glaciers (40 t de prévisions) mais également les bateaux de croisière et l'industrie agroalimentaire (200 t de prévision). La vente aux particuliers est également envisagée mais nécessite un investissement, un packaging et du marketing. Ces projets s'inscrivent dans une dynamique de développement de l'entreprise. »

Viabilité du modèle économique

« Il n'y a pas ou peu de concurrents locaux mais une forte concurrence des produits importés à des prix bas, comme le lait de coco dilué qui est un concurrent direct du lait

de coco pur que nous produisons, de même pour le jus de citron. La protection des produits locaux est donc une nécessité face à cette concurrence. Nous prôtons également la diversification et l'utilisation optimale des fruits, un fruit pouvant être à l'origine de plusieurs produits transformés.

Afin de réduire les coûts liés à la production, nous devons augmenter notre capacité à produire. C'est pourquoi nous voulons construire une nouvelle usine d'une capacité de transformation allant jusqu'à 300 t de fruits par an et pour un investissement supportable. Nous souhaitons une implication sociale forte et une adhésion de tous. »

Sécurisation de l'apport en matières premières

« Nous comptons principalement sur les agriculteurs de Nuku Hiva et nous souhaiterions une diversification de l'offre en fruits, nouveaux fruits et nouvelles plantes ; l'entreprise souhaite également développer la phyto-transformation. Cela nécessite un aménagement de la filière agricole et des partenaires (agriculteurs et particuliers) avec une organisation par vallée pour la récupération des fruits et l'acheminement vers l'usine. Afin d'assurer des revenus aux agriculteurs, nous souhaitons acheter des fruits divers toute l'année. Et nous considérons la polyculture sur le même plan que l'agriculture. Par ailleurs, nous aimerions développer la pharmaculture sur une vingtaine d'hectare. »

Avantages concurrentiels de Nuku Hiva

« Les produits issus de l'agriculture à Nuku Hiva possèdent de nombreux avantages face aux concurrents :

- l'appellation « Origine des Marquises » est un gage de qualité car les produits Marquises ont une bonne réputation ;*
- les produits sont 100 % naturels, sans conservateurs ni autres ajouts ;*
- les terres cultivables sont peu coûteuses et disponibles ;*
- les parcelles exploitées ont un bon rendement ;*
- les produits peuvent être transformés aux normes biologiques;*
- et la mise en place d'un commerce équitable est possible.*

Rendement et prix des fruits

« Le prix du fruit dépend du rendement du fruit. Par exemple, pour faire un litre de jus de citron quatre kilogrammes de citrons sont nécessaires, et cinq noix de coco permettent de produire un litre de lait de coco. Le prix du fruit devrait être différent entre la filière transformée et la filière de vente aux particuliers car les quantités achetées sont différentes. En outre, il est indispensable d'avoir une stabilité des prix quelle que soit la saison pour la filière de transformation. »

Impact du prix des fruits sur le produit fini

« Pour le citron et le pamplemousse, le prix du fruit représente 50 % du prix de revient. Pour le coco à 50 francs l'unité, c'est 65 %. Or, dans l'industrie du coprah, un kilogramme de coco coûte 140 francs soit environ 27 francs la noix de coco. Avec un prix d'achat de 30 francs la coco, nous pourrions être à 40 % du prix de revient du produit fini. »

Impact écologique et énergétique

« Nous mettons en œuvre une économie circulaire pour l'utilisation optimale de la matière première et le recyclage dans l'agriculture et l'élevage ; l'objectif étant de ne plus produire de déchets. Nous prôtons aussi la permaculture pour la santé des exploitations et des consommateurs, la variété des cultures, l'enrichissement des sols et la sauvegarde de la mer et des récifs. L'utilisation d'énergies renouvelables telle que l'énergie solaire pour procurer jusqu'à 80 % des besoins énergétiques de l'usine fait également parti de nos projets, de même que la gestion de l'eau par recyclage.

*Pour conclure, **la compagnie du fruit marquisien** transforme des matières premières en produits 100 % naturels, favorise une économie de développement durable, respectueuse des Hommes et de l'environnement. Nous souhaitons avoir un impact écologique et social positif par la création d'un SPG (Système Participatif de Garantie) pour adopter la norme Bio-Pacifica et promouvoir ainsi les pratiques agricoles naturelles, permacoles et biologiques sur toute l'île. Nous aimerions que l'on dise des fruits de Nuku Hiva « C'est mieux que bio, c'est 100 % naturel ! ». C'est dans ce cadre que nous souhaiterions grandir avec nos partenaires agriculteurs. »*

Les problèmes rencontrés par les agriculteurs

LA PRODUCTION

Production	Problématiques	Besoins
Agriculture fruitière et maraîchère	<p>Période sèche</p> <ul style="list-style-type: none"> Le manque d'eau peut mettre en péril la production, surtout pendant les périodes de floraison <i>Terre Déserte</i> est une zone non exploitée du fait de la sécheresse 	<ul style="list-style-type: none"> Canalisation et réseau hydraulique pour pallier l'assèchement
	<p>Qualité des sols</p> <ul style="list-style-type: none"> Les sols sont-ils favorables pour certaines cultures ? 	<ul style="list-style-type: none"> Analyse des sols
	<p>Phyto-sanitaire</p> <ul style="list-style-type: none"> Certains insectes perturbent la production (mouches du fruit, charançons) Des maladies sont observées (citron, pamplemousse) 	<ul style="list-style-type: none"> Formation à la détection de l'état de santé des cultures et l'utilisation de produits phytosanitaires Mise en place d'une Bio-sécurité pour les voyageurs (contrôle phytosanitaire)
	<p>Matière première</p> <ul style="list-style-type: none"> Manque de boutures, de semences et de variétés 	<ul style="list-style-type: none"> Plus de pépinières Gestion administrative des semences Reconsidération des prix
	<p>Terres et parcelles</p> <ul style="list-style-type: none"> Certaines parcelles sont difficiles d'accès La délimitation des terres domaniales n'est pas bien définie Le prix des terres est inégal et excessif pour les jeunes agriculteurs 	<ul style="list-style-type: none"> Aménager les accès aux parcelles Établir un cadastre des terres Homogénéiser le prix des terres Aides pour les jeunes agriculteurs
	<p>Gestion</p> <ul style="list-style-type: none"> Beaucoup de produits sont perdus La quantité, qualité et/ou régularité de la production n'est pas bien maîtrisée 	<ul style="list-style-type: none"> Formation pour l'organisation et la planification des cultures Connaitre les besoins du territoire pour chaque produit
Autres		<ul style="list-style-type: none"> Formation sur le « Bio » (vanille, maraichage)

Production	Problématiques	Besoins
Élevage	Période sèche	<ul style="list-style-type: none"> • La sécheresse peut entraîner un manque d'eau pour les animaux mais également pour les plantes dont ils se nourrissent <ul style="list-style-type: none"> ✓ Formation sur la production de fourrage pour tenir pendant les périodes de sécheresse
	Matière première	<ul style="list-style-type: none"> • Les reproducteurs bovins ne sont pas assez nombreux <ul style="list-style-type: none"> ✓ Plus de reproducteurs bovins de races productives
	Autres	<ul style="list-style-type: none"> • Difficultés de production en quantité, qualité et régularité • Les amendes pour les animaux en liberté <ul style="list-style-type: none"> ✓ Réorganisation de la filière d'élevage (chèvre et bovin) ✓ Construction d'un abattoir sur place ✓ Dépénaliser la liberté des animaux
	Technique	<ul style="list-style-type: none"> • Les connaissances de l'élevage et de l'entretien sont limitées <ul style="list-style-type: none"> ✓ Formation pour les jeunes ✓ Formation sur l'élevage de reines ✓ Formations phytosanitaires
Apiculture	Matériel	<ul style="list-style-type: none"> • Le matériel est coûteux <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aide financière pour les jeunes ✓ Aide pour l'achat de matériel
	Tourteau	<ul style="list-style-type: none"> • La répartition entre les îles n'est pas équitable <ul style="list-style-type: none"> ✓ Répartition équitable du tourteau
Coprah	Autres	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Envisager la création d'une petite usine de transformation sur place

Production	Problématiques	Besoins
<h2 style="text-align: center;">Pêche lagonaire</h2>		
	<ul style="list-style-type: none"> • La pêche lagonaire est peu considérée aux Marquises 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Informations sur la pêche lagonaire et hauturière ✓ Formation pour les pêcheurs lagonaire

Terres et parcelles

- La location des terres est cher pour les jeunes

✓ Aides pour le lancement des jeunes

Administratif

- L'éloignement des centres administratifs est un frein au développement
- La main d'œuvre est absente

✓ Agent technique et administratif sur place
 ✓ Augmentation de la durée de validité de la carte CAPL
 ✓ Revaloriser le statut d'agriculteur et les emplois saisonniers pour attirer des travailleurs

Générale

Communication

- La production de chaque agriculteur est trop diversifiée
- Les agriculteurs et coopératives inter- et intra-îles ne communiquent pas suffisamment

✓ Répartition des productions entre les agriculteurs
 ✓ Mise en place d'un réseau de coopérative

Les problèmes rencontrés par les agriculteurs DU TRANSPORT À LA COMMERCIALISATION

Étapes	Problématiques	Besoins
Conditionnement et stockage	<ul style="list-style-type: none"> Le transport aérien nécessite un conditionnement particulier 	
	<ul style="list-style-type: none"> Beaucoup de produits sont perdus lors du stockage pour le fret 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Installation de chambres + et – pour le stockage des produits
	<ul style="list-style-type: none"> Le réseau routier est de mauvaise qualité et les produits sont touchés 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Améliorer les routes et les accès aux parcelles
	<ul style="list-style-type: none"> Des produits disparaissent lors de l'acheminement en bateau 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Améliorer la traçabilité des produits ✓ Assurer les produits des agriculteurs
Transport	<ul style="list-style-type: none"> Les îles et archipels sont mal desservies par le fret 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Optimiser l'itinéraire du fret entre et au sein des archipels ✓ Prise en charge du fret inter-île
	<ul style="list-style-type: none"> La prise en charge du fret n'est pas équitable 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prise en charge du fret pour les produits de la filière « pêche lagonaire » ✓ Prise en charge du fret aérien pour les produits fragiles
	<ul style="list-style-type: none"> Le transport maritime abîme les produits 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Utilisation de bacs adaptés pour conserver les fruits ✓ Prise en charge du retour des bacs depuis Tahiti

Étapes	Problématiques	Besoins
	<ul style="list-style-type: none"> • Clients insuffisants ou non connus 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Orientation des producteurs vers les acheteurs par la CAPL ou la DAG ✓ Élaboration et communication d'une liste de clients ✓ Relancer l'activité des grossistes dans les îles
	<ul style="list-style-type: none"> • Concurrence des produits importés 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Limiter l'importation de produits et favoriser les produits locaux
	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité des produits d'origine animale 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contrôle sanitaire pour la filière « élevage »
	<ul style="list-style-type: none"> • Utilisation illégale de l'appellation « Origine Marquises » 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contrôle et traçabilité des produits
	<ul style="list-style-type: none"> • Les échanges inter-archipels sont limités 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ventes de fruits aux Tuamotus
	<ul style="list-style-type: none"> • Le marketing n'est pas maîtrisé par les agriculteurs 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Formation en marketing pour les produits et la transformation
	<ul style="list-style-type: none"> • Les acheteurs profitent du manque de connaissance des agriculteurs sur la valeur des produits 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Accompagnement des agriculteurs pour fixer les prix ✓ Déterminer des prix fixes pour chaque produit
	<ul style="list-style-type: none"> • Certains produits, par leur forme et leur couleur, sont écartés de la vente et perdus 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Valoriser ces produits de bonne qualité ✓ Développer la filière transformation pour les produits légèrement abîmés
	<ul style="list-style-type: none"> • Les procédures judiciaires sont difficiles à mettre en œuvre 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Accompagnement et aide pour agir en justice
	<ul style="list-style-type: none"> • Les paiements et les délais sont parfois trop longs 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mise en place d'emballage durable et recyclable

Autres

Commercialisation

QUESTIONNAIRE

Les besoins de 66 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 → agro-transformation
- 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

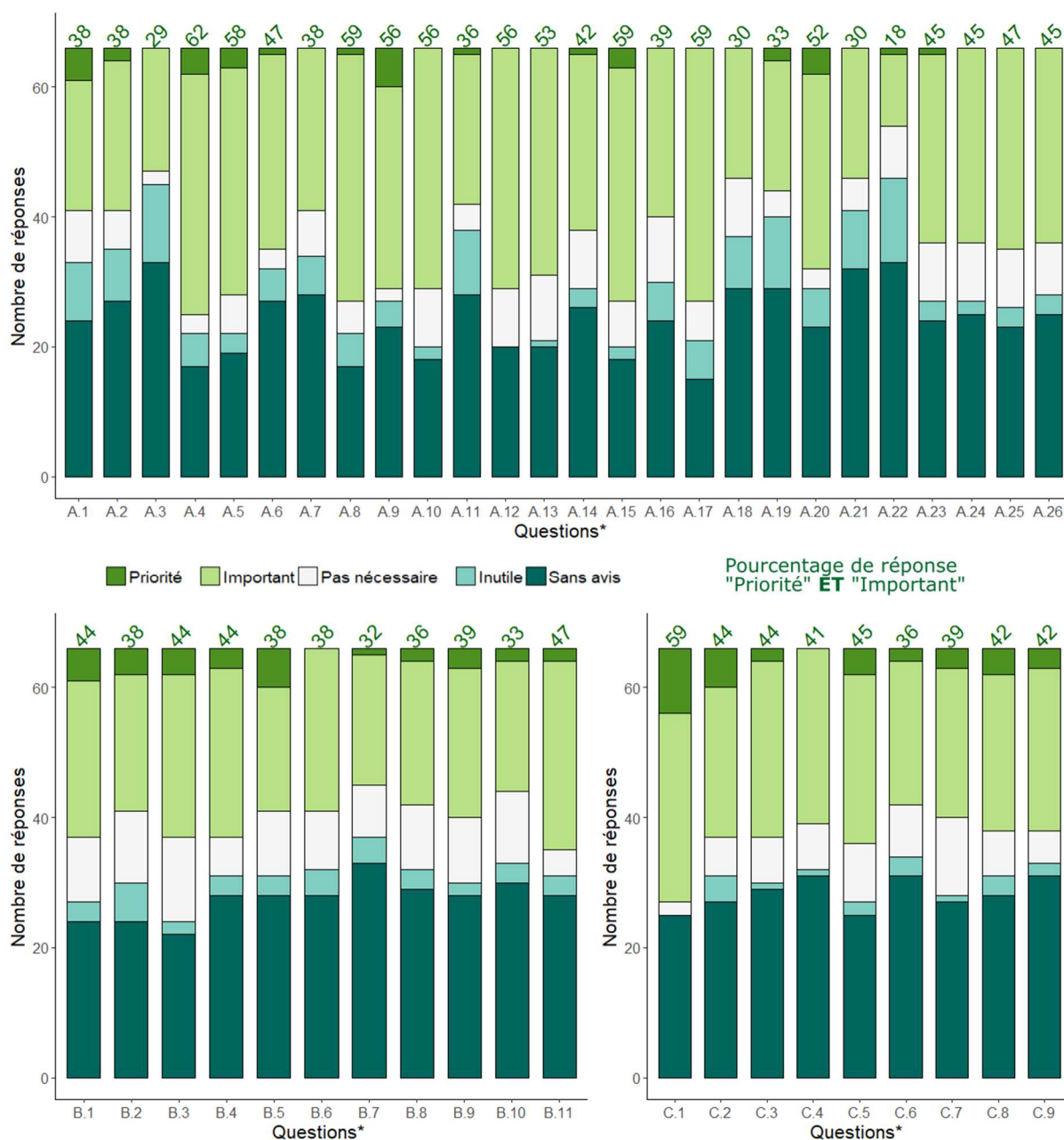
Divers

- 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.

Certains agriculteurs ont également formulé d'autres besoins :

- **Thème A** : Choix et dimensionnement des équipements de captage, stockage et irrigation/Abatage des bêtes/Greffe et marcottage/Apiculture approfondie/Langues étrangère (tourisme)/Foire agricole
- **Thème B** : Lister les clients, distributeurs, magasins/Renforcer l'hygiène
- **Thème C** : Matériel agricole/Règles au sein des coopératives/Absence d'objectifs

Thème A : Quelle formation souhaiteriez-vous avoir ?

Les formations qui sont importantes voir prioritaire pour les agriculteurs sont :

- A4 : la gestion d'une coopérative agricole avec (66 %) ;
- A8 : les partenaires financiers pour monter des dossiers d'aide ou de crédit (59 %) ;
- A5 : la comptabilité d'une exploitation agricole (58 %) ;
- A9 : la réalisation d'un diagnostic agronomique de l'exploitation (56 %) ;
- A10 : la fertilisation (56 %) ;
- A12 : la préparation des sols (56 %) ;
- A13 : la mise en place d'un suivi des cultures (53 %) ;
- A20 : les techniques d'élevage en apiculture (52 %).

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

- A22 : les techniques d'élevage avicole (18 %) ;
- A3 : la gestion d'un élevage avicole (29 %) ;
- A16 : l'agriculture raisonnée et responsable (30 %) ;
- A18 : le machinisme agricole (30 %).

Les formations les plus essentielles semblent donc concerner principalement les aspects administratifs de l'agriculture et de la coopérative, mais également des travaux techniques généraux d'évaluation et d'entretien des sols cultivés ainsi que de leur suivi.

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

Aucune des propositions faites dans le questionnaire n'a obtenu la majorité des voix en tant que besoin important ou prioritaire. Cependant les agriculteurs ont été nettement plus favorables aux propositions d'amélioration de B11 (la définition du prix de vente ; 47 %), B1 (la planification des cultures ; 44 %), B3 (le transport ; 44 %) et B4 (le conditionnement ; 44 %).

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

Selon les agriculteurs, le principal frein au regroupement est le prix d'achat et de vente des produits (C1 ; 59 %). Les choix C5 (les outils communs, 45 %), C2 (la gestion administrative, 44 %) et C3 (la gestion commerciale, 44 %) n'ont pas la majorité mais semblent toutefois concerner une grande partie des agriculteurs.

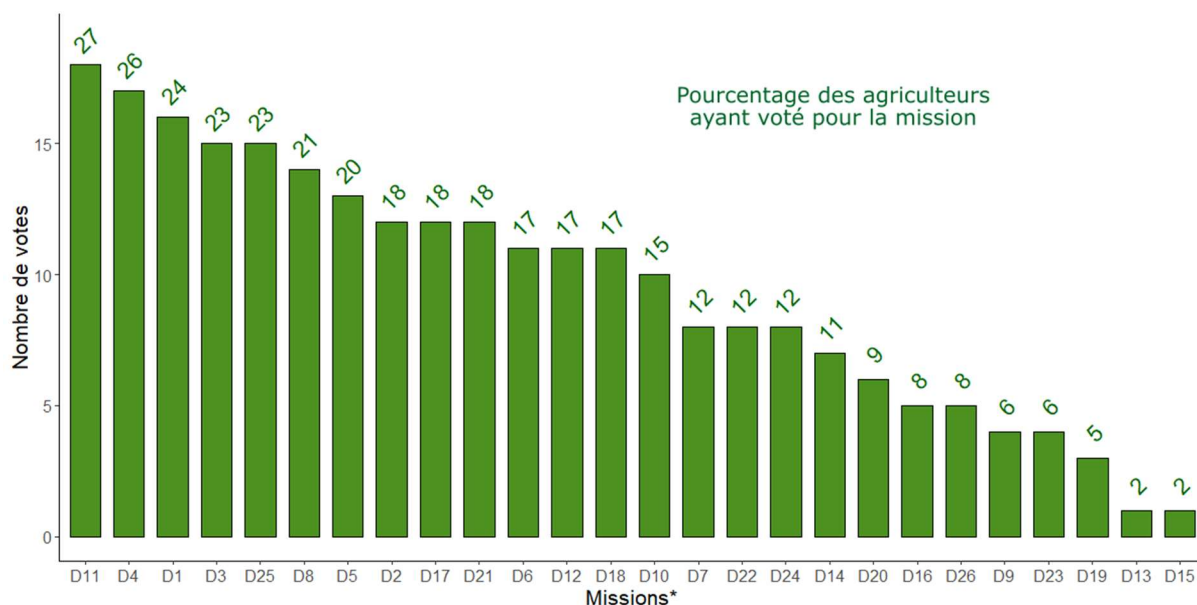
INTITULÉ DES MISSIONS POUR LA PARTIE 2 :

Thème D : Parmi les missions proposées, choisissez-en 5 que vous souhaiteriez voir réalisées 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 spéciales
- 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 bovine 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 malettes « 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 réalisées par la CAPL



Les résultats mettent en évidence qu'aucune mission n'a obtenue la majorité des voix des agriculteurs. Toutefois, cinq missions ont été choisie par près d'un quart des individus ayant participé à ce questionnaire :

- D11 : Assurer le montage des dossiers d'attribution des terres agricoles (27 %) ;
- D4 : Assurer la réception des dossiers de demande d'aides agricoles et leur transmission à la DAG (26 %) ;
- D1 : Créer une assurance calamités agricoles, épidémies (24 %) ;
- D3 : Créer une cellule « accompagnement au montage de dossiers » (23 %) ;
- D25 : Acquérir et louer aux groupements des producteurs des chambres froides dans les îles pour stocker les productions avant envoi sur Tahiti (23 %).

Un quart des agriculteurs souhaiteraient donc que la CAPL soit plus investi dans les tâches administratives liées à l'agriculture (attribution de terres, demandes d'aides, assurance) et soit plus disponible pour aider les agriculteurs dans le montage de dossiers.

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 salariés, 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) ?

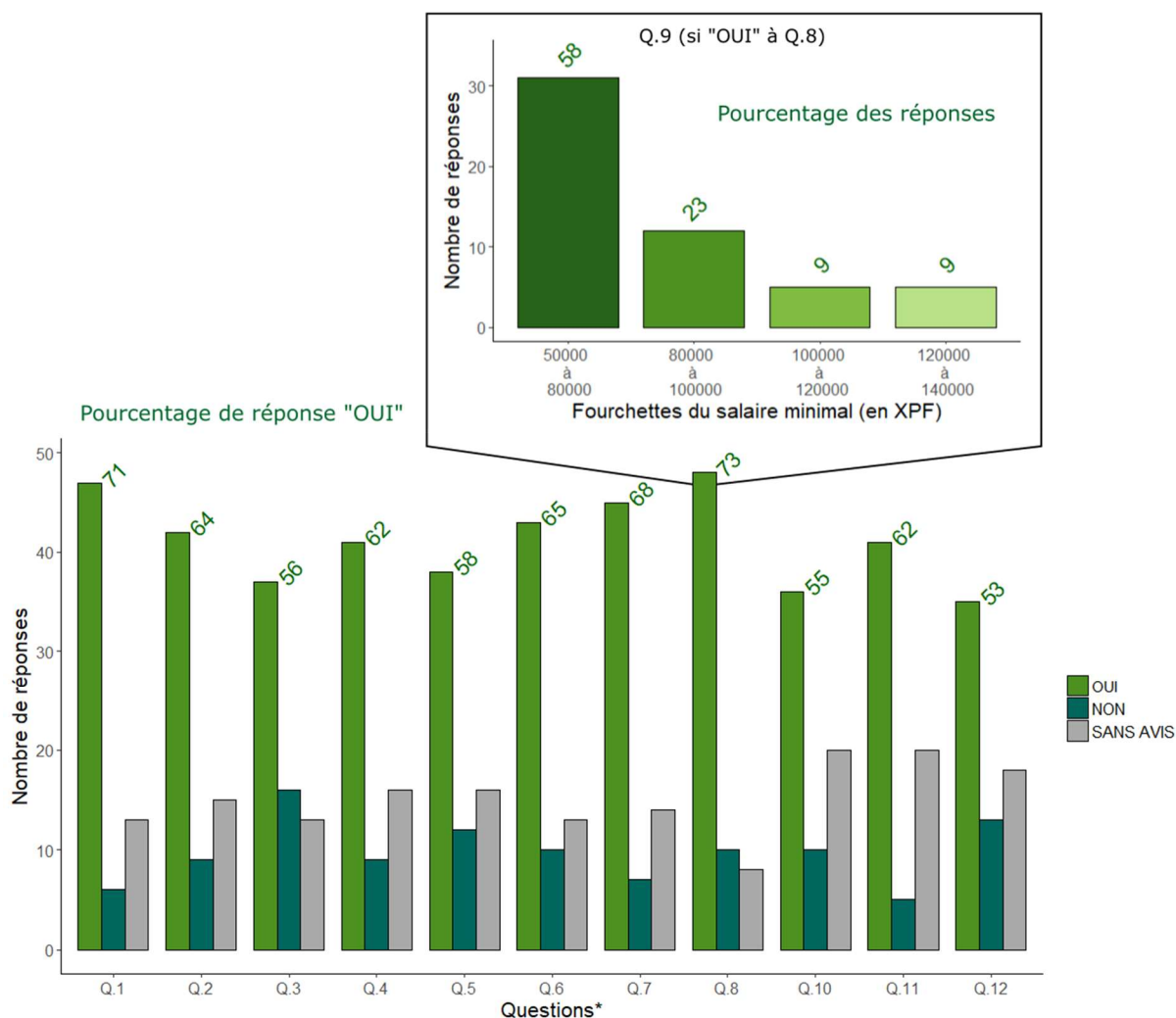
1. Entre 50 000 et 80 000 XPF
2. Entre 80 000 et 100 000 XPF
3. Entre 100 000 et 120 000 XPF
4. Entre 120 000 et 140 000 XPF

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 réduit liés aux intempéries) ?

RÉPONSES DES AGRICULTEURS POUR LA PARTIE 3 :



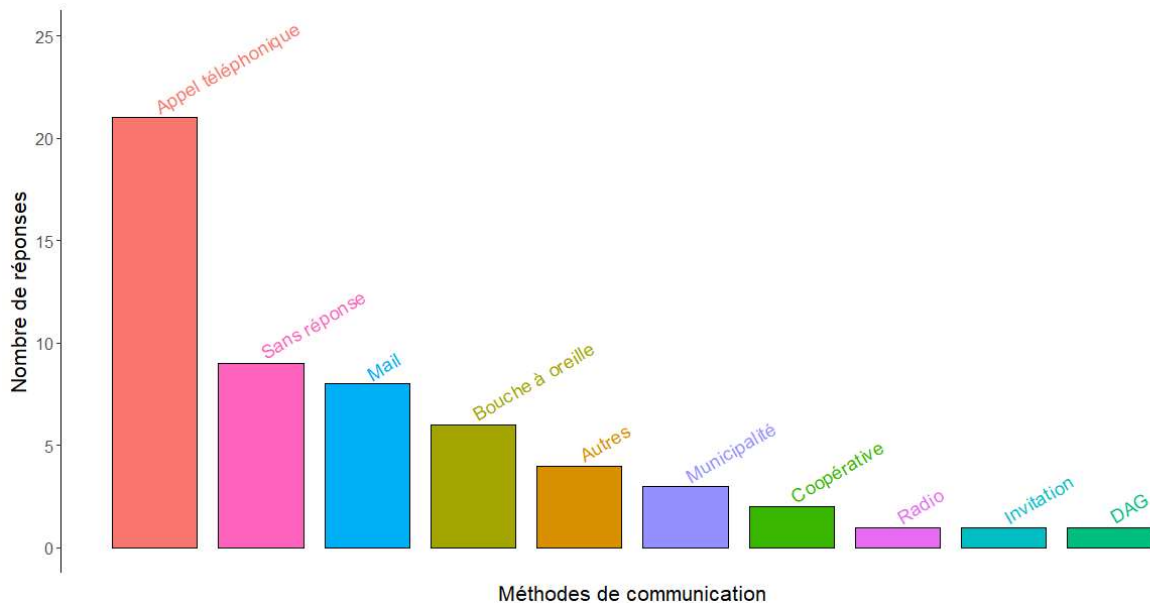
* l'intitulé des missions et questions est référencé sur les pages ci-après.

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, 73 % des agriculteurs sont favorables à la mise en place d'un salaire minimal différent du SMIG pour les employés agricoles, et 81 % d'entre eux propose un salaire compris entre 50000 XPF et 100000 XPF.

ANNEXE

Enquête de satisfaction

Comment avez-vous été invité ?



Votre avis sur :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
Le programme de la journée	34 %	46 %	12 %	0 %	7 %
Le lieu choisi	34 %	41 %	18 %	0 %	7 %
L'organisation de la journée	43 %	34 %	12 %	0 %	11 %
La logistique de la journée	48 %	27 %	14 %	2 %	9 %
La qualité de la documentation	25 %	43 %	14 %	4 %	14 %
Problématiques développées	11 %	48 %	18 %	5 %	18 %

Votre avis sur le contenu de la journée :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
MATIN					
Qualité des interventions	21 %	52 %	14 %	2 %	11 %
Pertinence des informations présentées	23 %	39 %	23 %	0 %	14 %
APRES-MIDI					
Qualité des ateliers	21 %	46 %	21 %	0 %	11 %
Pertinence des informations présentées	11 %	48 %	27 %	0 %	14 %
Qualité des débats	11 %	39 %	36 %	2 %	12 %

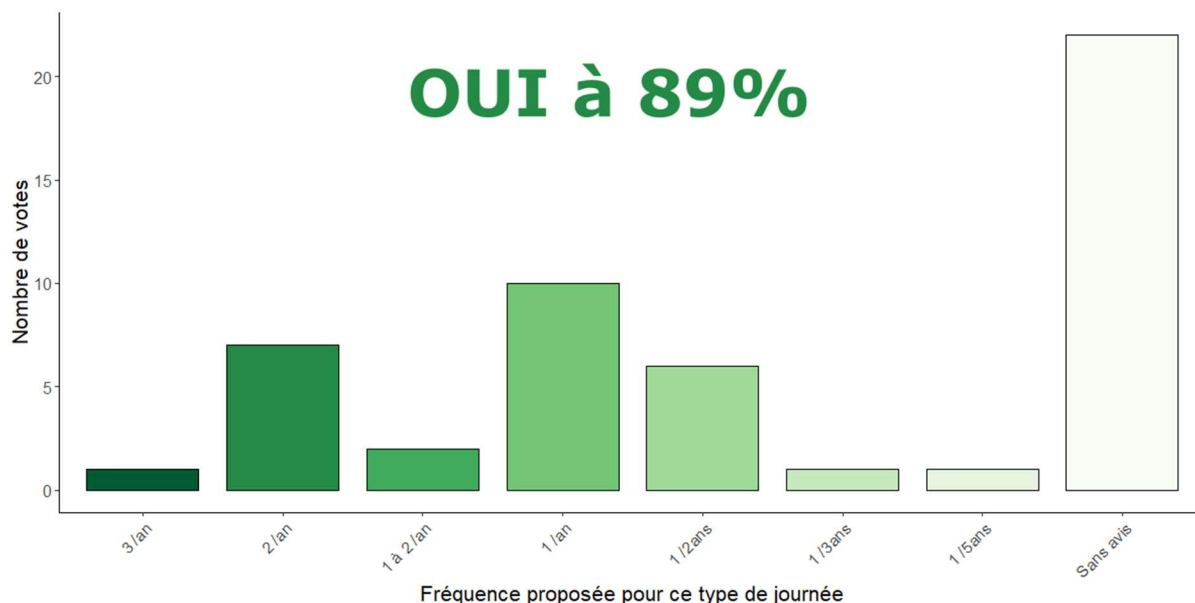
Ce que cette journée vous a apporté :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
Une meilleure compréhension des coopératives	34 %	46 %	12 %	0 %	5 %
De nouvelles perspectives de développement	34 %	41 %	18 %	0 %	14 %
La possibilité d'échanger avec les autres participants	43 %	34 %	12 %	0 %	5 %
Une meilleure compréhension des réseaux de vente	48 %	27 %	14 %	2 %	5 %

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 ou encore l'agro-transformation. D'autres préféreraient que ces journées soient directement consacrées à la formation.

Pour finir :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
Êtes-vous satisfait de cette journée ?	41 %	39 %	14 %	0 %	5 %

