



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

RANGIROA
24 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 et son vice-président Monsieur Jean TAMA présent à Rangiroa ;
- ✚ 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 concernées 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, 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

7H30 - 8H00

Ouverture des portes et accueil des invités

8H00 – 8H50

Présentation du programme et des objectifs du séminaire

8H50 - 9H15

La situation du marché agricole polynésien

Marc FABRESSE (CAPL)

9H15 – 9H55

Potentiel et perspectives pour les cocoteraies de Polynésie

Philippe COURAUD (DAG)

9H55 – 10H20

L'Huilerie de Tahiti : un acteur majeur de l'économie du pays

Henri LEDUC (Huilerie de Tahiti)

10H20 – 10H40

La parole aux professionnels

Frédéric TARIATETOOFA (Producteur d'huile de coco vierge et de bois de coco sur Tikehau)

10H40 – 10H50

La gestion des pêches lagonaires

Jonas TUAHINE (DRMM)

10H50 – 10H55

La parole aux professionnels

Roland LAINE (Président de la coopérative de pêche KAUKURA)

10H55 – 11H05

Projection d'un des courts métrages FAA HOTU

11H05 – 11H15

A 'āmui : l'intérêt de travailler ensemble

Maire ARAI (DAG)

11H15 – 12H00

QUESTIONS — RÉPONSES

PAUSE DÉJEUNER

13H00 – 13H30

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

13H30 – 16H00

Atelier

Problématiques liées à la production et la commercialisation

RESTITUTION

16H00 – 16H30

Les mots de la fin

FIN DU SÉMINAIRE

La situation du marché agricole polynésien



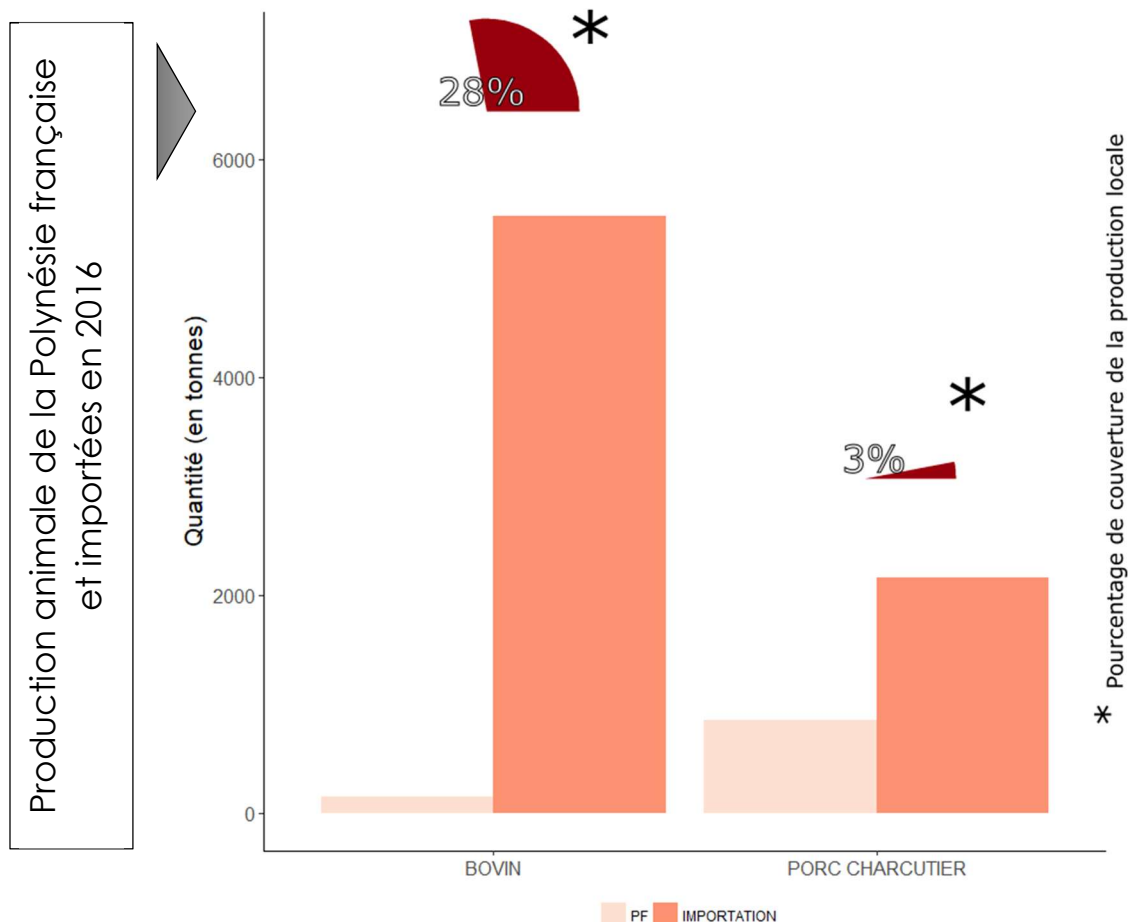
Contexte

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.

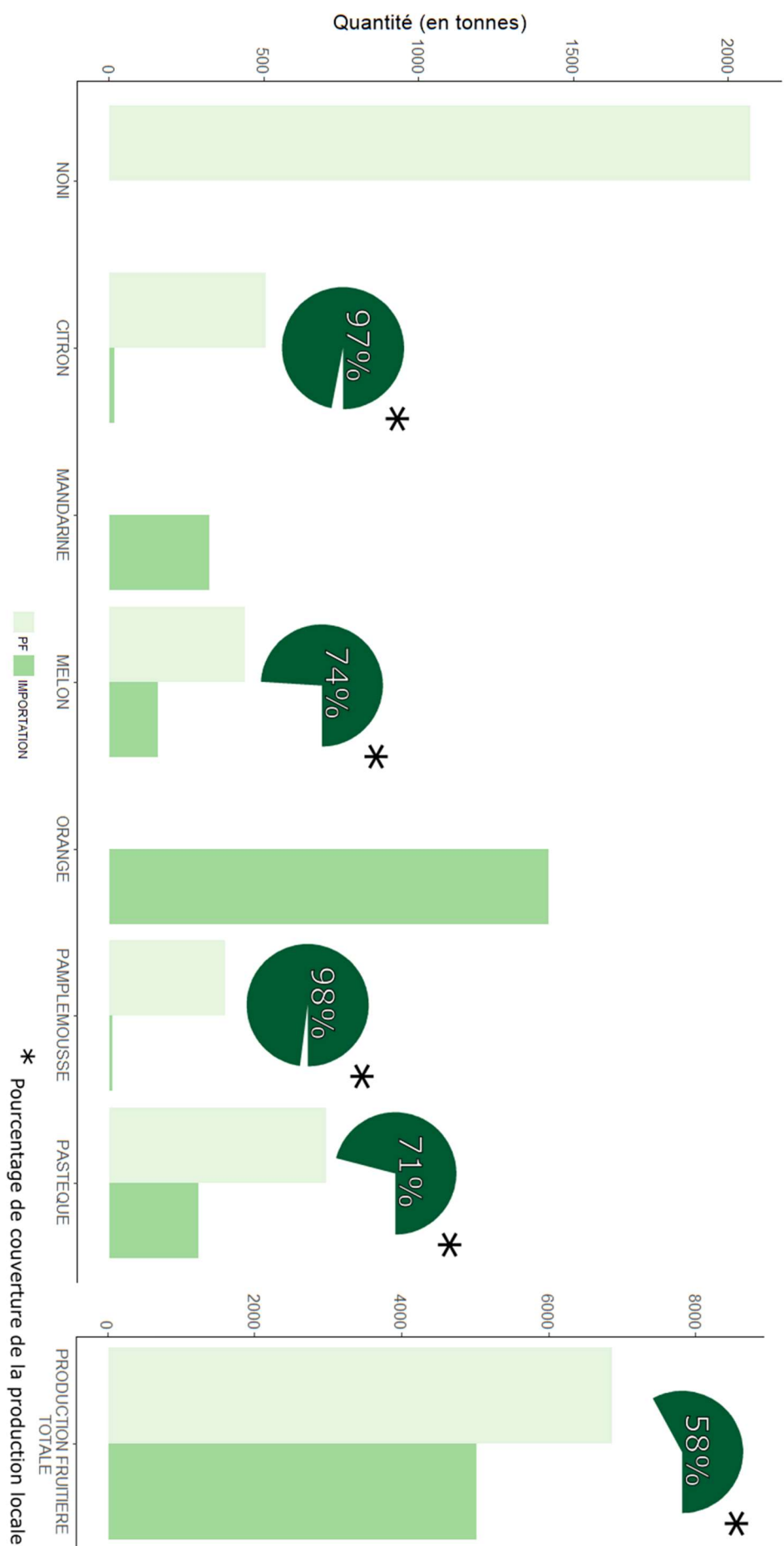
FABRESSE Marc

Agent **CAPL**

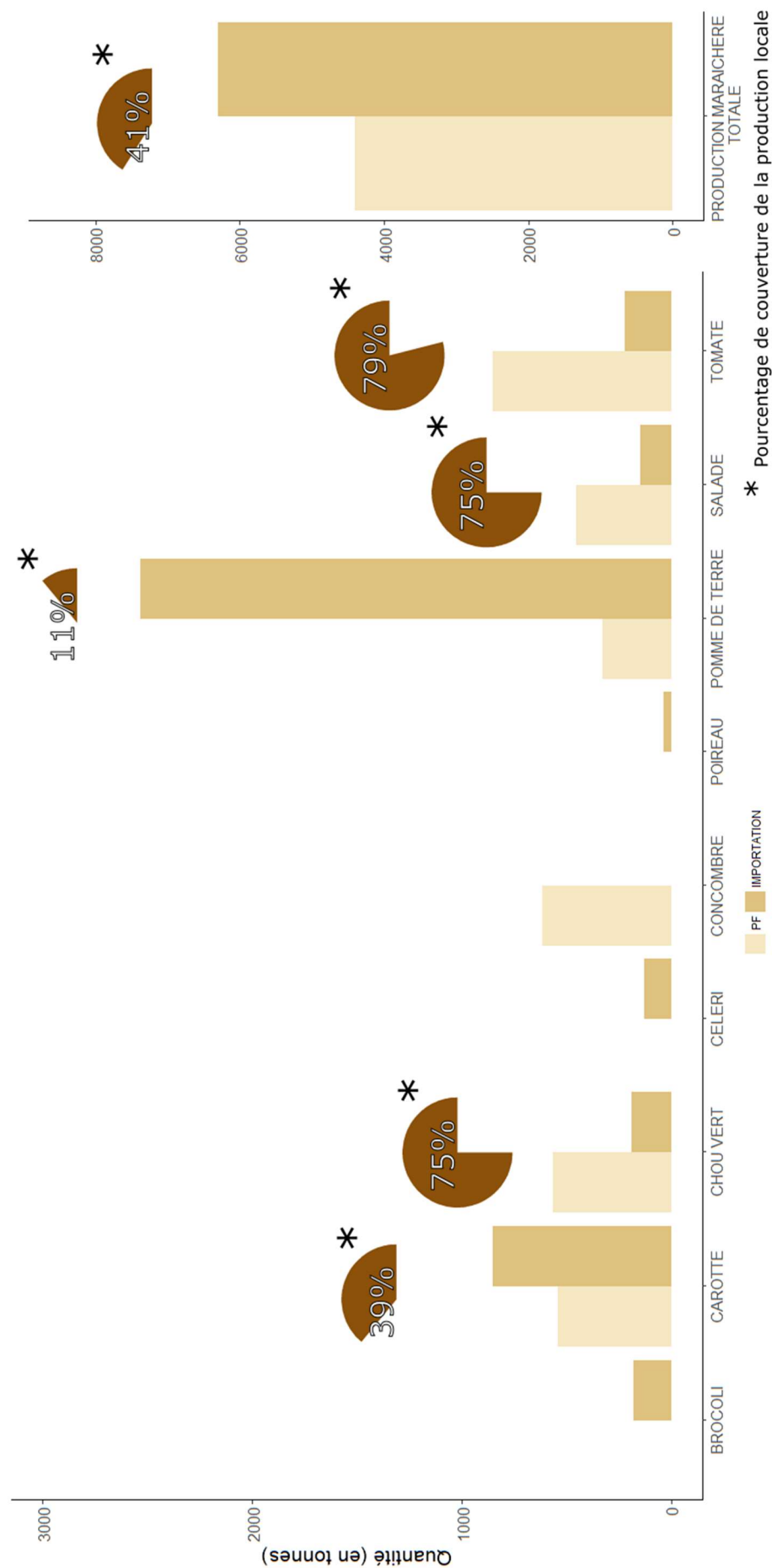
La production en quelques chiffres



Production fruitière de la Polynésie française et importée pour les principales ressources fruitières de Polynésie française produites en 2016



Production maraîchère de la Polynésie française et importée pour les principales ressources maraîchères de Polynésie française produites 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.

LA FILIÈRE COCOTIER



COURAUD Philippe

Président de la **DAG**

Potentiel et perspectives pour les cocoteraies de Polynésie

« Je suis Philippe COURAUD, président de la DAG, et je souhaiterais présenter les grandes lignes des actions qui sont mises en place pour développer la cocoteraie. Vous en connaissez déjà un certain nombre, mais il y a quelques orientations nouvelles dont la DAG souhaiterait vous faire part.

Je vais commencer par vous donner quelques chiffres, car il est important de connaître la place de la cocoteraie dans l'agriculture polynésienne. Sur les 39000 ha de surface agricole utilisée en Polynésie, les deux tiers sont occupés par des cocoteraies, c'est de loin la plus grande part de la culture locale. Et à elles seules, les îles des Tuamotu en possèdent 25000 ha soit 87 % des cocoteraies polynésiennes. La coprahculture est de l'agriculture et on peut donc considérer que les Tuamotu sont le premier archipel agricole de Polynésie. Cependant, les rendements sont peu élevés avec 300 kg/ha. Les sols des atolls sont probablement plus difficiles en termes de qualité, mais des actions vont être mises en place dans les années futures notamment pour améliorer la fertilité des sols.

La production de coprah a été recensée depuis la création de l'Huilerie de Tahiti en 1967. À cette époque, la production avoisinait les 20000 t/an, elle a ensuite diminué dans les années 90 à 10000 t/an et a légèrement augmenté depuis.

Le cocotier est la première filière agricole du pays, mais le maintien de cette activité est permis par un financement public à hauteur de 1,4 milliard pour soutenir le prix du coprah sur les cinq dernières années auxquels s'ajoutent 250 millions pour la prise en charge du fret bateau vers l'huilerie. Cela représente entre un quart et un tiers (selon le court sur le marché international) des dépenses publiques en faveur du secteur agricole.

À ce jour, trois principaux enjeux ont été mis en évidence en ce qui concerne la cocoteraie et qui doivent être considérés pour les prochaines années.

1. Maintenir le potentiel de production comme source de revenus des populations des archipels, notamment aux Tuamotu
 - Poursuite du programme de régénération des cocoteraies ;
 - promotion des bonnes pratiques culturales, notamment en améliorant la fertilité des sols d'atolls grâce à une meilleure gestion de la matière organique ;
 - poursuite de la lutte contre les principaux parasites du cocotier (rat, brontispa, aleurodes...) ;
 - inventaire et caractérisation des principales variétés de cocotiers présentes en Polynésie française ;

- mise en place d'un conservatoire variétal.
2. Diversifier les modes de valorisation des produits de la cocoteraie en aidant les porteurs de projet sur des filières prioritaires
 - Huile de coco vierge ;
 - eau de coco ;
 - produits à base de bourre de coco ;
 - charbon de coques ;
 - bois de cocotier.
 3. Réduire le montant des dépenses publiques liées au soutien du prix du coprah sans diminution des revenus des producteurs.

	Préparateurs de coprah	Propriétaires non-préparateurs	Armateurs	Huilerie de Tahiti	Éleveurs
Part de la subvention totale	45 à 50 %	18 à 22 %	5 à 6 %	25 %	1 à 2 %

L'objectif ici est de faire en sorte que le maximum qui est payé pour le coprah soit destiné aux producteurs et aux préparateurs de coprah.

Il est aussi important de savoir avec qui nous allons travailler et réaliser les différents programmes. La mise en œuvre de toutes ces actions sera réalisée avec des associations de producteurs et de propriétaires, car nous préférons que les gens se regroupent et que les bénéfices profitent au plus grand nombre. Ces associations continueront d'être appuyées par des CAE (Contrat d'Aide à l'Emploi) comme l'ont récemment réaffirmé le gouvernement et le ministre. Les communes sont également des partenaires essentiels dans la mise en œuvre du programme de soutien à la cocoteraie. La DAG ne peut pas être partout et il est nécessaire d'avoir des relais pour nous aider sur la logistique, le contrôle et l'appui, c'est pourquoi toutes nos réunions se font en présence des maires et agents de mairie qui connaissent bien la situation dans les îles. Le troisième partenaire essentiel au développement de la filière du coco est l'Huilerie de Tahiti. Jusqu'à présent, l'huilerie ne faisait que les rachats de coprah, mais nous travaillons actuellement avec eux pour qu'elle devienne à terme une centrale d'achat pour tous les produits issus de la cocoteraie. Enfin, il y a les porteurs de projets, des jeunes et des moins jeunes, qui souhaiteraient démarrer des projets en lien avec la cocoteraie et que nous allons accompagner.

Le cocotier est une culture d'avenir et pas une culture du passé, il y a beaucoup de choses à faire, et les Tuamotu ont un réel potentiel étant donné l'étendue des surfaces en cocoteraie. Vous avez une vraie richesse entre les mains, ce sont vos cocoteraies et il faut continuer de les exploiter. »



LEDUC Henri

**Directeur de
L'Huilerie de Tahiti**

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

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 réglementée 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 connaissance. »

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, moisiss, 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 :

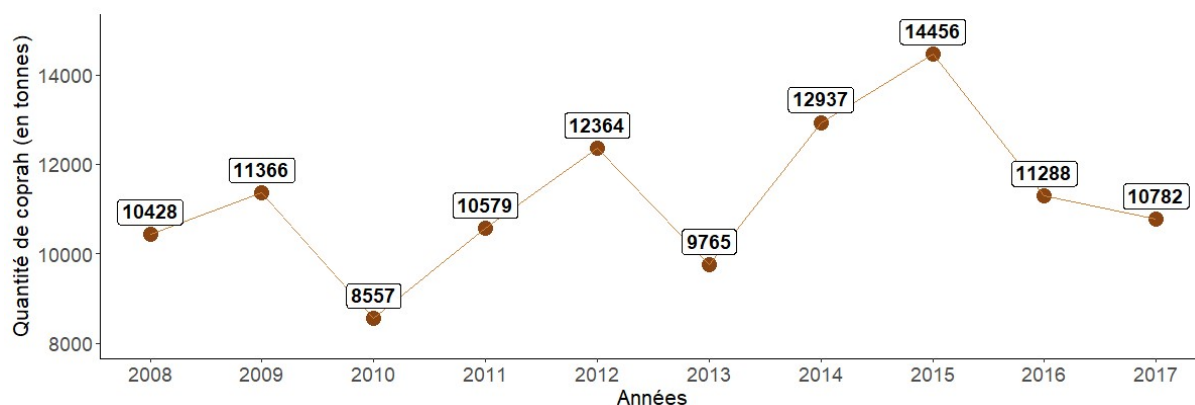
- provenant du traitement de noix de cocotiers sains et récoltés à complète maturité ;
- de couleur blanche, gris clair, rougeâtre, avec ou sans liseré ocre ;
- n'ayant pas subi l'action de la fumée ;
- présentant un taux d'humidité inférieur ou égal à 8 %.

Production et prix du coprah

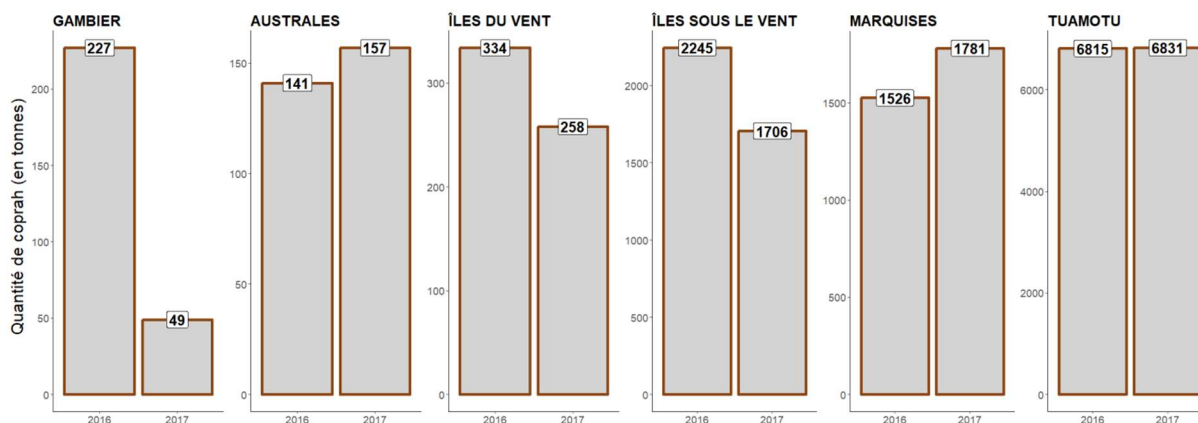
« Les chiffres montrent une diminution importante de la production de coprah entre 2015 et 2017 à l'échelle de la Polynésie française. Je ne sais pas si les causes sont environnementales ou bien économiques, mais il faut savoir que le pays finance énormément la coprahculture pour permettre aux gens de 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. »

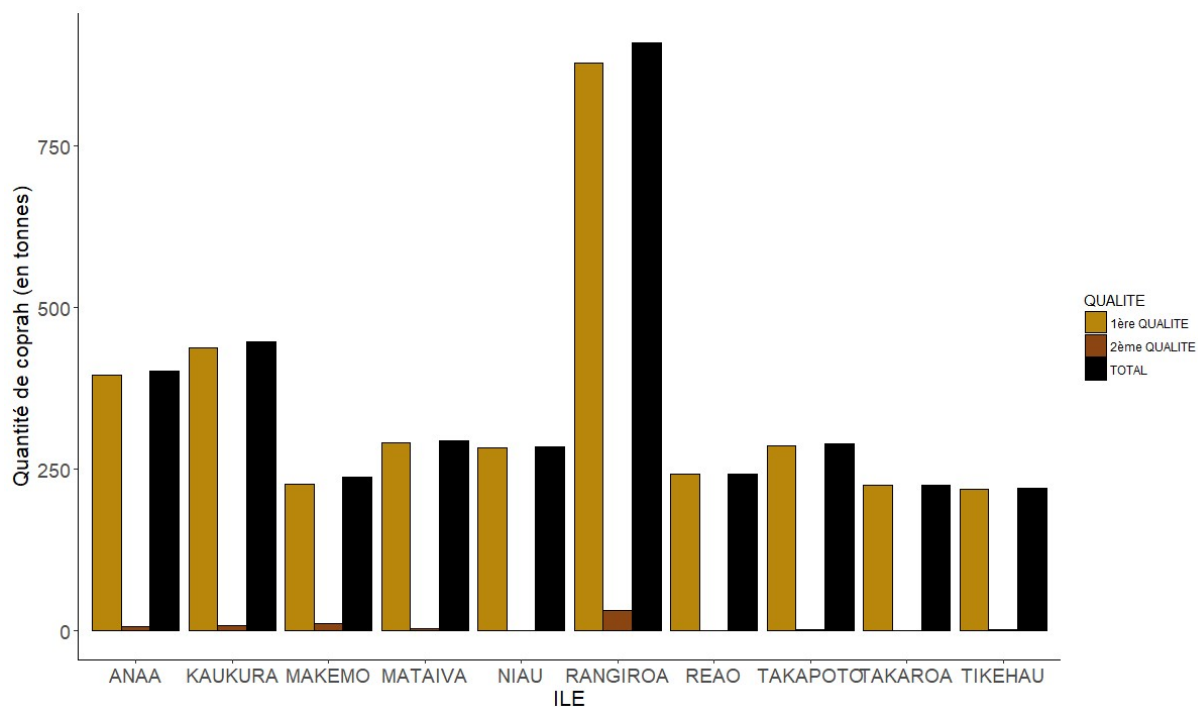
Évolution de la production totale de coprah en Polynésie française entre 2008 et 2017



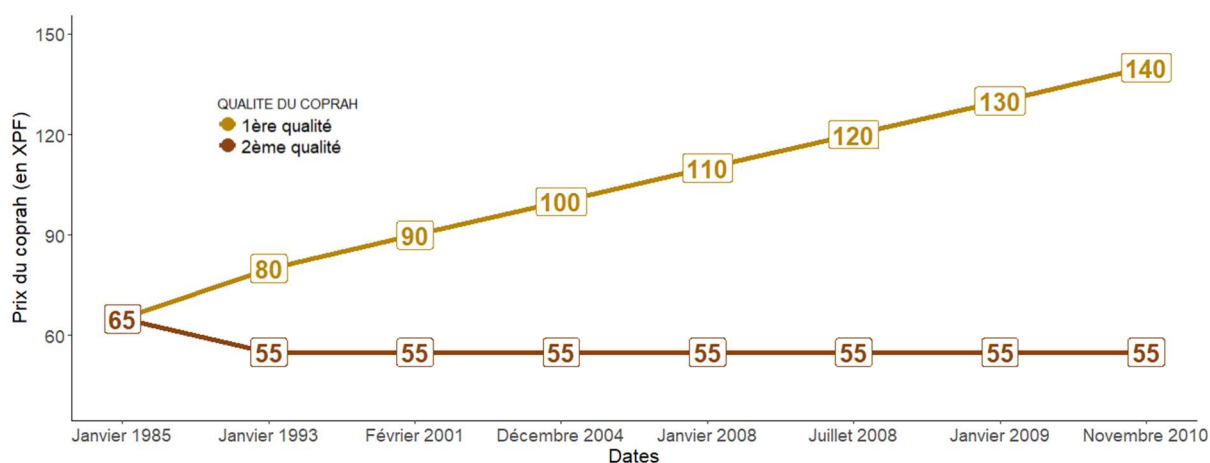
Évolution de la production de coprah entre 2016 et 2017 pour chaque archipel de Polynésie française



Production de coprah en 2017 pour les principales îles de l'archipel des Tuamotu selon la qualité



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





TARIATETOOFA
Frédéric

Producteur d'huile de coco vierge et de bois de coco sur Tikehau

Valorisation des cocotiers : production de l'huile de coco vierge

Le cocotier : un arbre de la providence

Ne pose surtout pas ce paquet à terre avant d'être arrivée chez toi, et plante-le au centre de l'enclos de ton marae. Cette tête d'anguille contient de grands trésors. Tu en tireras de quoi construire ta maison, de quoi boire et de quoi manger.

« L'huilerie Marotea de Tikehau est une association de propriétaires fonciers créée en 2009 qui a pour but d'exploiter et de valoriser les ressources naturelles de l'atoll. Ce projet a été réalisé en partenariat avec l'association Tamarii Taravaia et le Ministère du Développement rural.

Il existe plusieurs méthodes utilisées de par le monde pour obtenir de l'huile de coco vierge.

1. La voie sèche

Cette technique requiert le séchage de la chair fraîche de la noix de coco au préalable et l'utilisation de la méthode par pressage :

- ✦ presse linéaire verticale ;
- ✦ pressage discontinu artisanal ;
- ✦ pressage à vis (dits expellers qui tournent en continu avec un système de refroidissement intégré).

2. La voie humide

Cette technique repose principalement sur l'extraction du lait de coco à partir de la chair fraîche de la noix de coco. L'huile est ensuite séparée de l'eau :

- ✦ par ébullition ;
- ✦ par fermentation (Tahiti, Tahaa, Huahine et Bora bora) ;
- ✦ par réfrigération ;
- ✦ par séparation enzymatique ;
- ✦ par centrifugation mécanique (Tikehau et Niau).

À Tikehau, nous produisons donc l'huile de coco vierge par centrifugation dont voici les étapes :

- ✦ débouillage du coco ;
- ✦ râpage de la chair fraîche de la noix de coco (décoquage et broyage) ;
- ✦ pressage de la chair ;
- ✦ extraction du lait de coco ;
- ✦ première centrifugation (séparation primaire des phases lipidiques et aqueuses) ;
- ✦ conditionnement par réfrigération (solidification de la phase lipidique) ;
- ✦ deuxième centrifugation (purification de l'huile) et filtration.

Le matériel que nous possédons (centrifugeuse SIGMA 6-15) supporte quatre nacelles dont chacune possède une bouteille de 750 mL. En supposant que ces bouteilles soient remplies à 700 mL, chaque centrifugation primaire de 15 min traiterait 2,8 L de lait de coco (la capacité de la centrifugation secondaire sera du même volume). En 4 heures, nous pouvons espérer traiter environ 25 L de lait de coco (soit près de 100 noix de coco) et produire 7,5 L d'huile vierge. Les prévisions de production au mois, en considérant des journées de 7 heures de travail, sont de 260 L par machine.

Pour développer notre production, nous avons besoin de 5 employés (4 employés dans le local et 1 technico-commercial) et d'un bâtiment de 20 m² (avec table de travail et plonge) supporté par la commune. Les 7 800 000 CFP d'investissement devraient être amortis en 8 ans.

L'huile de coco est un marché prometteur dont le prix varie entre 2 500 et 23 000 CFP le litre d'huile vierge bio centrifugée. En Europe, la demande a été estimée à 300 000 L par an et l'Huilerie de Tahiti a produit seulement 20 000 t d'huile en 2015 ce qui laisse de la place sur le marché de l'huile de coco vierge polynésienne.

L'huilerie de Tikehau produit trois formats de bouteille d'huile (250, 500 et 1000 mL), mais également des produits dérivés tels que des savons 100% huile vierge de coco, des crèmes de jour et de nuit contenant également de l'aloë vera et de la cire d'abeille ainsi que des lotions. L'huile que nous produisons est considérée par tous les sites de comparaison comme la meilleure huile vierge de coco et elle sort du lot notamment, car la centrifugation humide est très rare sur le marché mondial. Les analyses réalisées par le laboratoire ITERG en 2015 (expertise en corps gras) ont montré un état oxydatif irréprochable et une résistance importante à l'oxydation, un profil en acide gras conforme à la nature du produit ainsi qu'une teneur en eau très faible (0,1 g pour 100 g) ce qui confirme l'efficacité du protocole.

Étant donné le potentiel de l'huilerie de Marotea, la société souhaiterait se développer pour atteindre une production de 250 L par jour (60 000 par an) d'huile par jour en transformant l'usine actuelle et en s'équipant du matériel adéquat (machine à débourrer, décoquer, broyer ; centrifugeuse de grande capacité). Nous avons également besoin de main d'œuvre. Afin d'obtenir la matière première nécessaire au fonctionnement de l'usine, nous souhaiterions négocier avec les propriétaires fonciers, mettre en place des opérations de nettoyage et de régénération des cocoteraies de l'atoll. En effet, nos besoins en noix de coco sont estimés à 20 000 cocos par semaine soit 960 000 par an.

La production que nous aimerions atteindre est trop importante pour le marché local et a vocation à être exportée. Le développement du marché extérieur nécessite l'implication forte de la volonté politique locale dans le développement de la filière :

- ✊ par le soutien financier au développement des usines de production d'huile vierge de coco dans les îles ;
- ✊ par la mise en place d'une réglementation pour encadrer la filière ;
- ✊ par la transformation de l'huilerie en centrale d'achat ;
- ✊ par la mise en place d'une tarification unique du prix de l'huile vierge de coco au litre ;
- ✊ par la mise en place d'une seule technique de production garantissant une qualité supérieure de notre huile (la centrifugation est préconisée) ;

- ✚ par la mise en place d'une labélisation 100 % naturelle et d'une certification protégée IGP (Indication Géographique Protégée) ou AOP (Appellation d'Origine Protégée) ;
- ✚ par la mise en place d'une appellation protégée auprès de l'INPI (huile vierge de Tahiti, huile extra-vierge de Tahiti).

Il existe d'autres possibilités pour valoriser les produits du cocotier comme la noix de coco râpé, le lait de coco ou encore l'eau de coco. Le bois, les feuilles et la bourre de coco peuvent également être utilisés dans de nombreux domaines, de la construction à l'artisanat en passant par l'agriculture.

Le cocotier est donc une richesse incroyable que nous possédons et qui offre de nombreuses possibilités. »

LA FILIÈRE PÊCHE LAGONAIRE



TUAHINE Jonas
Agent **DRMM**

La gestion des ressources marines

« Bonjour à tous, Alexandra GRAND et moi-même sommes des agents de la DRMM, et nous sommes présents pour vous parler des ressources marines du lagon, et uniquement du lagon. Le directeur de la DRMM, Monsieur Cédric PONSONNET, n'est pas présent, mais vous transmet ses salutations.

Je vais commencer par vous parler des parcs à poissons. Pour la commune de Rangiroa qui regroupe les atolls de Rangiroa, Tikehau et Mataiva, 36 licences ont été données pour des parcs à poissons. C'est beaucoup ! Mais certaines personnes sont venues nous voir pour nous dire qu'il y avait de moins en moins de poissons, probablement à cause de la surpêche. Il existe une

solution que la DRMM propose et qui était utilisée par nos ancêtres en Polynésie : c'est le rahui. Cette méthode de gestion repose sur une séparation de l'espace où une partie sera exploitée et utilisée tandis qu'une autre sera protégée pour laisser la nature se régénérer. Par exemple, pour les langoustes, la pêche est interdite de février à avril. En outre, les langoustes capturées ne doivent pas mesurer moins de 20 cm. Un autre exemple, le bénitier dont la taille minimum des prises doit être de 12 cm. Tout est dans la brochure mise à votre disposition, conservez-là et respectez-là pour la préservation de nos ressources.

Ces règles et ces interdictions ne sont pas seulement destinées à Rangiroa, mais à l'ensemble de la Polynésie. Ici à Rangiroa, il y a une ZPR (Zone de Pêche Règlementée) qui regroupe l'ensemble du Lagon bleu et une partie à Fenua roa. La pêche de subsistance est autorisée, mais pas celle destinée à la commercialisation. À Mataiva, le maire a mis en place une ZPR, et à Tikehau des discussions sont en cours pour en posséder une également. Je vous invite, si vous avez des idées et des avis à venir m'en faire part lors des ateliers qui auront lieu cet après-midi.

Il y a 70 personnes qui ont fait une demande de carte CAPL de pêcheur lagonaire. Ces personnes ne peuvent pas aller pêcher en dehors du lagon, car il faut un permis de navigation ainsi qu'une licence de pêche côtière. Les DCP (Dispositifs de Concentration de Poissons) sont donc réservés aux pêcheurs côtiers ! Il y en a un à Tikehau et un à Mataiva.

Je suis là pour répondre aux questions lors des ateliers, lisez les brochures, elles contiennent toutes les informations sur les demandes d'aide et la réglementation. »

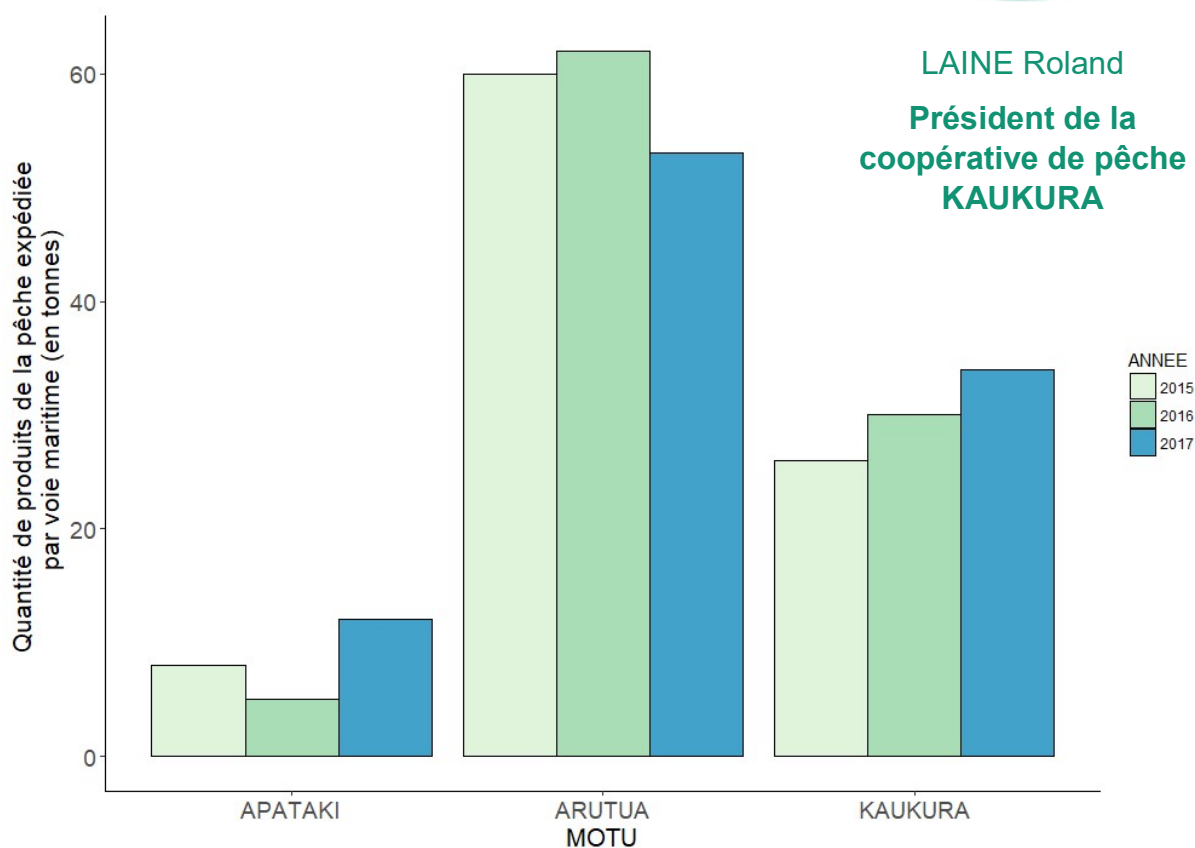
Kaukura : une coopérative qui souhaite avancer

« Je vais parler pour la coopérative de pêche de Kaukura. Comment en est-on venu à créer la coopérative ?

Tout d'abord quelques chiffres sur les trois motu concernés : Arutua, Apataki et Kaukura. »



LAINE Roland
Président de la
coopérative de pêche
KAUKURA



« Cette coopérative a été créée, car les pêcheurs de chez nous ont des difficultés pour commercialiser leurs produits. Les objectifs étant :

- de pouvoir équiper les pêcheurs en matériel pour la pêche et le stockage des produits (équipements frigorifiques). Nous avons fait une demande d'aide au territoire, mais nous ne savons pas encore où en est le dossier ;
- de regrouper la production des pêcheurs et que chacun ne travaille pas pour soi. Cela permet de ne plus subir les prix des grossistes de Papeete ;
- de valoriser la production de pêche et de garantir sa traçabilité. La ciguatera est présente chez nous et il est nécessaire de pouvoir identifier les zones ou espèces à risque afin de garantir notre production ;
- et d'améliorer le transport de la production vers Papeete en ayant du matériel adapté au transport des produits de la mer tels que des bacs étanches ou en favorisant l'expédition par le fret.

La coopérative souhaiterait à présent que les pêcheurs bénéficient de formations et d'informations spécifiques à leur activité. La mise en place d'une centrale d'achat pour le petit matériel de pêche serait également profitable à tous les pêcheurs.

Enfin, Jonas Tuahine a parlé tout à l'heure de gestion des ressources et la coopérative serait intéressée pour mettre en place un Rahui à Kaukura, ce qui nécessite des discussions et des études. »

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.

Les problèmes rencontrés par les COPRAHCULTEURS

Production	Problématiques	Besoins
Coprah	Qualité des sols	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analyse des sols ✓ Formation et aides pour la fertilisation (engrais, compost, terreau) ✓ Aides au défrichage (matériel)
	Matière première	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aides pour les semences ✓ Mise en place d'une pépinière sur place
	Terres et parcelles <ul style="list-style-type: none"> • Les cocoteraies sont mal entretenues • Beaucoup de terres en indivision • Les parcelles sont parfois trop éloignées du village (motu) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Valoriser les cocoteraies existantes avant d'en créer de nouvelles (régénération, entretien, engrais, dératissage) ✓ Récupération des terres domaniales inutilisées à la DAG ✓ Prévoir des zones agricoles dans le PGA ✓ Étudier le cadastre pour trouver des parcelles libres à proximité du village ✓ Défiscalisation des moteurs hors-bord pour le transport du coprah ✓ Aides pour l'essence et les bâches

Production	Problématiques	Besoins
<p>Matériel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque de séchoirs • Le matériel lourd est trop coûteux (broyeur, engins agricoles ...) • Les sacs de coprah sont chers 		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aides pour l'acquisition ou le prêt d'engins ✓ Mise à disposition du matériel de la DAG ✓ Aides pour les consommables (engrais, bagues ...) ✓ Baisser le prix des sacs de coprah
	<p>Autres</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les centres administratifs et techniques sont éloignés • Quelle distance entre les cocotiers ? • Les dossiers d'aide pour le coprah sont difficiles à remplir 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Besoin d'agents pour faire des formations ✓ Création d'une antenne CAPL à Rangiroa ✓ Création d'une filière agricole (apiculture, vanille, aquaculture et/ou pisciculture) au CETAD pour les jeunes ✓ Besoin de fiches techniques sur la cocoteraie ✓ Accompagnement dans les demandes d'aides
	<p>Transport</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pris élevé de la barge pour le transport du secteur au village 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Revoir et contrôler la tarification des barges ✓ Prise en charge des barges par le pays et pas la commune
<p>Huile vierge</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque d'information sur la situation du marché de l'huile vierge • Quelles sont les réglementations sur la production et la commercialisation 		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aides au développement de la filière de l'huile vierge

Coprah

Les problèmes rencontrés par les PÊCHEURS

Production	Problématiques	Besoins
	<p>Matériel</p> <ul style="list-style-type: none"> Le matériel consommable est coûteux (glace, essence, hameçons, glacières...) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aide ou prise en charge du petit matériel de pêche (ADAPTÉ au type de pêche) ✓ Accès au carburant avec la carte CAPL comme pour les pêcheurs côtiers ✓ Aides pour un broyeur de poissons
	<p>Zones de pêche</p> <ul style="list-style-type: none"> Les plongeurs empiètent sur les zones de pêche (fuite des poissons, danger) Compétition pour le marché avec les pêcheurs d'autres îles (pillage de lagon) Des thoniers empiètent sur les zones de pêche côtière 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Respecter ou réglementer les sites de plongées et de pêche ✓ Interdire le shafreeing ✓ Moyen de contrôle des pêcheurs par une autorité maritime
	<p>Environnement</p> <ul style="list-style-type: none"> Pollution du lagon Concessions maritimes mal entretenues, à l'abandon ou males situées Problème de santé des poissons (ciguatera) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contrôle des concessions maritimes par les autorités

Pêche lagonaire

Production	Problématiques	Besoins
	<p>Accompagnement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque de proximité entre les centres administratifs et la population des Tuamotu (conseils techniques, suivi des dossiers...) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Besoins d'agents présents sur place ✓ Accompagnement pour monter des dossiers
	<p>Statut</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il n'y a pas de statut particulier pour les pluriactifs 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Permettre aux pluriactifs d'utiliser le matériel pour toutes leurs activités (transport du coprah avec des bateaux obtenus avec les aides de la DRMM)
	<p>Transport</p> <ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Accorder le fret maritime et le fret avion aux coopératives de pêche
	<p>Autres</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mauvaise entente entre les pêcheurs qui empêche la création de coopératives 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Présence d'un médiateur qualifié pour accompagner la création de coopératives ✓ Formation sur la création d'une coopérative

Pêche lagonaire

Les problèmes rencontrés par les AGRICULTEURS

Production	Problématiques	Besoins
Agriculture	Matériel	<ul style="list-style-type: none"> • L'agriculture est difficile aux Tuamotu • Manque d'eau • Les sacs de terreau sont trop chers et trop petits <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aides et formation pour créer des structures et installations agricoles (serre, hors-sol...) ✓ Aides pour l'acquisition de citernes d'eau ✓ Aides pour les clôtures (poules en divagation)
	Développement	<ul style="list-style-type: none"> • L'agriculture est peu présente aux Tuamotu • Les produits importés coûtent cher • Manque d'autonomie alimentaire <ul style="list-style-type: none"> ✓ Formation sur l'agriculture, l'apiculture, la vanille ✓ Formation sur le bouturage, le marcottage et la greffe ✓ Formation à l'agriculture biologique ✓ Demande d'un terrain domanial sur Tiputa destiné à la production de compost et la vente aux agriculteurs ✓ Créer une coopérative agricole ✓ Développement de l'agriculture pour nourrir les habitants des atolls et fournir les hôtels et restaurants
	Phytosanitaire	<ul style="list-style-type: none"> • La pastèque est touchée par une maladie <ul style="list-style-type: none"> ✓ Besoin d'un agent pour identifier la maladie et proposer des solutions

Production	Problématiques	Besoins
Agriculture	Stockage	<ul style="list-style-type: none"> • Les produits fragiles (fruits et légumes) s'abîment vite ✓ Besoin d'une chambre froide pour le stockage des produits (à l'arrivée et au départ des îles)
	Transport	<ul style="list-style-type: none"> • Les échanges interîles et interarchipels sont limités ✓ Prise en charge du fret entre les îles et les archipels
	Autres	<ul style="list-style-type: none"> • Les magasins préfèrent les produits de Tahiti qui sont plus chers (cas des œufs) • Les fruits et légumes sont hors de prix dans les magasins ✓ Valoriser la production de proximité auprès des commerçants ✓ Vérifier du prix des produits importés de Tahiti par la DGAE ✓ Quelle est la situation des aides agricoles ADA ?

QUESTIONNAIRE

Les besoins de 46 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

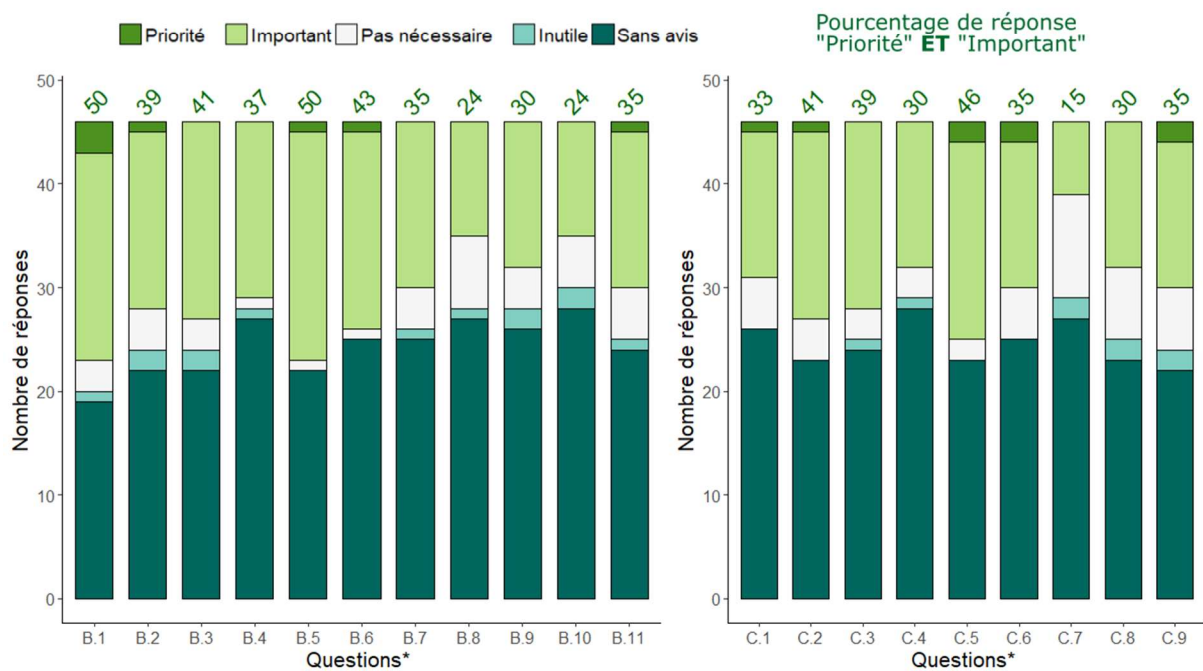
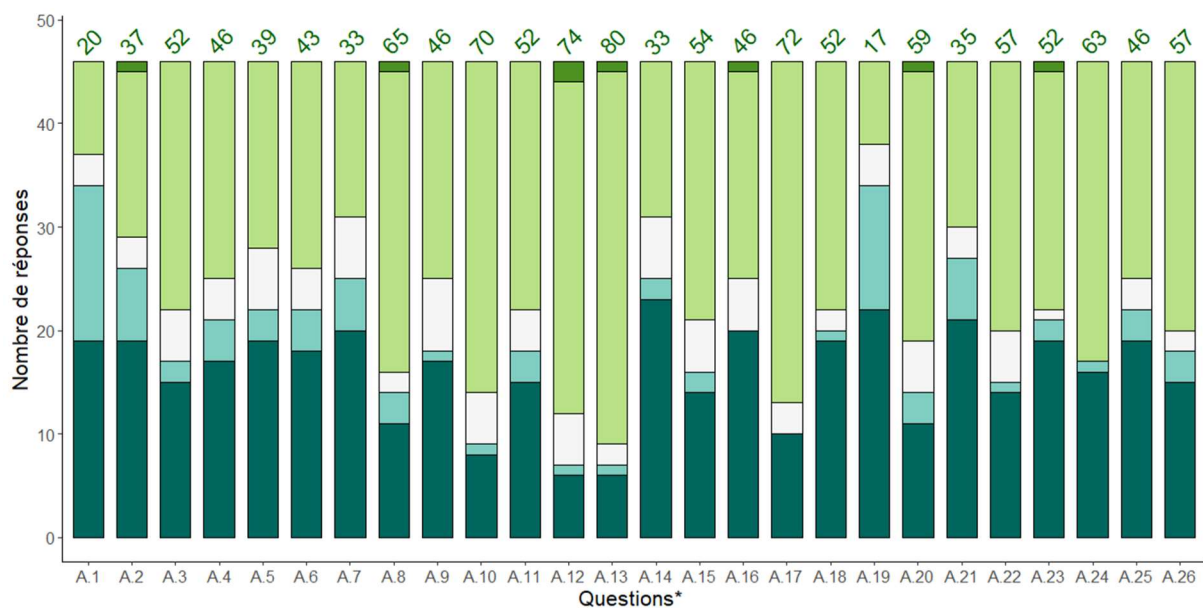
Divers

- 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 voir prioritaires pour les agriculteurs sont :

- A13 : mise en place d'un suivi des cultures (80 %) ;
- A12 : préparation des sols (74 %) ;
- A17 : compostage (72 %) ;
- A10 : fertilisation (70 %) ;
- A8 : partenaires financiers pour monter un dossier d'aide ou de crédit (65 %) ;
- A24 : techniques de commercialisation (63 %) ;
- A20 : techniques d'élevage apiculture (59 %) ;
- A22 : techniques d'élevage avicole (57 %) ;
- A26 : facturation et règles de vente (57 %) ;
- A15 : agriculture biologique (54 %) ;
- A23 : techniques de marketing (52 %) ;
- A18 : machinisme agricole (52 %) ;
- A11 : bonne utilisation des pesticides (52 %) ;
- A3 : gestion d'un élevage avicole (52 %).

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

- A19 : techniques d'élevage bovin (17 %) ;
- A1 : gestion d'un élevage bovin (20 %) ;
- A7 : obligations fiscales, sociales et patronales de l'employeur (33 %) ;
- A14 : permaculture (33 %) ;
- A21 : techniques d'élevage porcin (35 %).

Les formations les plus essentielles semblent donc concerner principalement les domaines techniques d'optimisation, d'évaluation et d'entretien des sols cultivés ainsi que leur suivi. Les agriculteurs semblent également désireux de recevoir des formations sur les aspects administratifs comme le montage de dossiers pour des demandes d'aides ou de crédits. Les techniques de commercialisation, la facturation et les règles de vente présentent également un intérêt. Enfin, des formations sur l'apiculture, l'aviculture et l'agriculture biologique seraient souhaitées par une majorité des agriculteurs interrogés.

Certains agriculteurs ont également formulé le besoin d'être formés à la culture de la vanille, à l'apiculture, à la conception d'huile vierge de coco et à la culture hors-sol afin de pouvoir travailler sur les motu. En ce qui concerne les ressources marines, des formations sur la gestion et les techniques d'un élevage aquacole (chevrettes, bénitiers, holothuries) ont été demandées. La présence de formateur de la DAG, de la CAPL ou de la DRMM dans les îles semble souhaitée pour faciliter ces formations.

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

Les thèmes importants voir prioritaires pour les agriculteurs sont :

- B1 : planification des cultures (50 %) ;
- B5 : vente (50 %).

Inversement, les thèmes les moins intéressants pour les agriculteurs sont les thèmes B10 (prospection de nouveaux clients ; 24 %) et B8 (trésorerie, 24 %).

Globalement, les agriculteurs interrogés n'ont pas répondu à cette partie du questionnaire. Malgré cette abstention, la planification des cultures et la vente ont obtenu une majorité des voix en tant que thèmes importants sur lesquels il faut agir pour améliorer la commercialisation. En outre, certains participants proposent d'agir sur les échanges commerciaux interîles, et d'autres aimeraient pouvoir exporter leurs produits à l'international.

Les différences de prix entre les produits de Tahiti et ceux des îles poseraient également problème.

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

Les freins principaux au regroupement des agriculteurs sont :

- C5 : outils communs (46 %) ;
- C2 : gestion administrative (41 %).

Cette partie du questionnaire a également eu un fort taux d'abstention, c'est pourquoi les résultats supposent qu'il n'y a pas de freins importants et unanimes au regroupement des agriculteurs ou pêcheurs. Cependant, près de 50 % des participants suggèrent que l'absence d'outils communs et la gestion administrative limitent le travail coopératif.

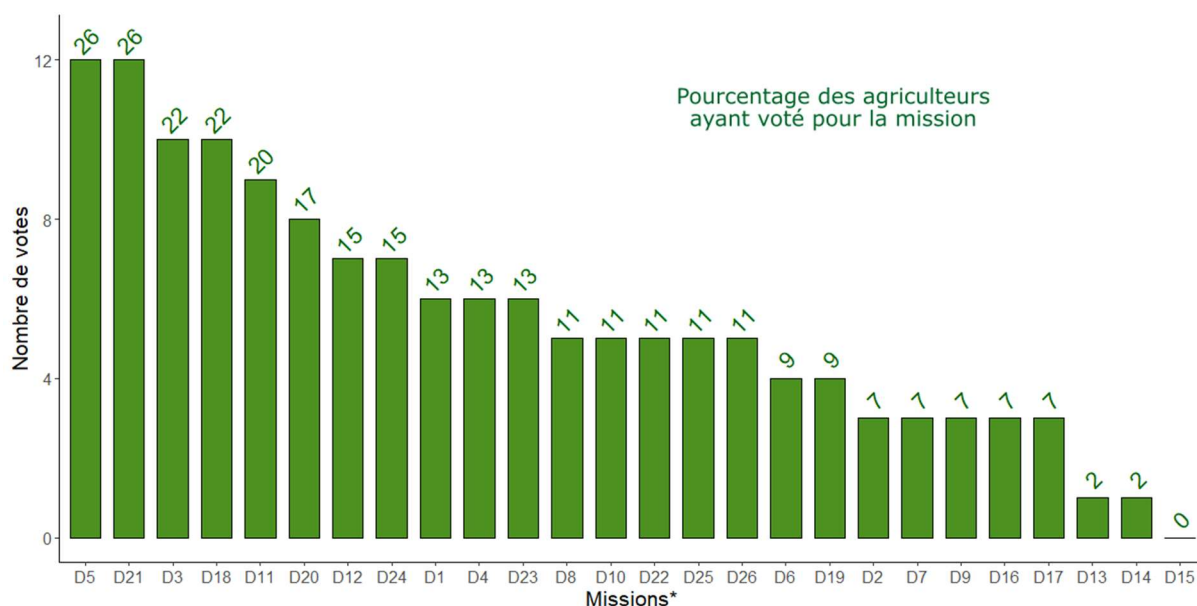
INTITULÉ DES MISSIONS POUR LA PARTIE 2 :

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 près d'un quart des individus ayant participé à ce questionnaire :

- D21 : organiser des formations sous forme de ½ journée thématique (26 %) ;
- D5 : avoir une antenne avec au moins un agent de la CAPL dans chaque archipel (26 %) ;
- D18 : subventionner les îles pour les aider à organiser des foires agricoles sur site (22 %) ;
- D3 : créer une cellule « accompagnement au montage des dossiers » (22 %).

Plus d'un quart des agriculteurs souhaiteraient que la CAPL organise des formations pour les agriculteurs. Moins d'un quart d'entre eux souhaiterait également que la CAPL soit plus investie dans les tâches administratives et le suivi des agriculteurs (présence d'agent sur place, accompagnement dans le montage des dossiers).

Un agriculteur a également proposé que la CAPL mette en place un dispositif pour permettre aux agriculteurs de vendre leur produit à l'international tel qu'un site internet.

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) ?

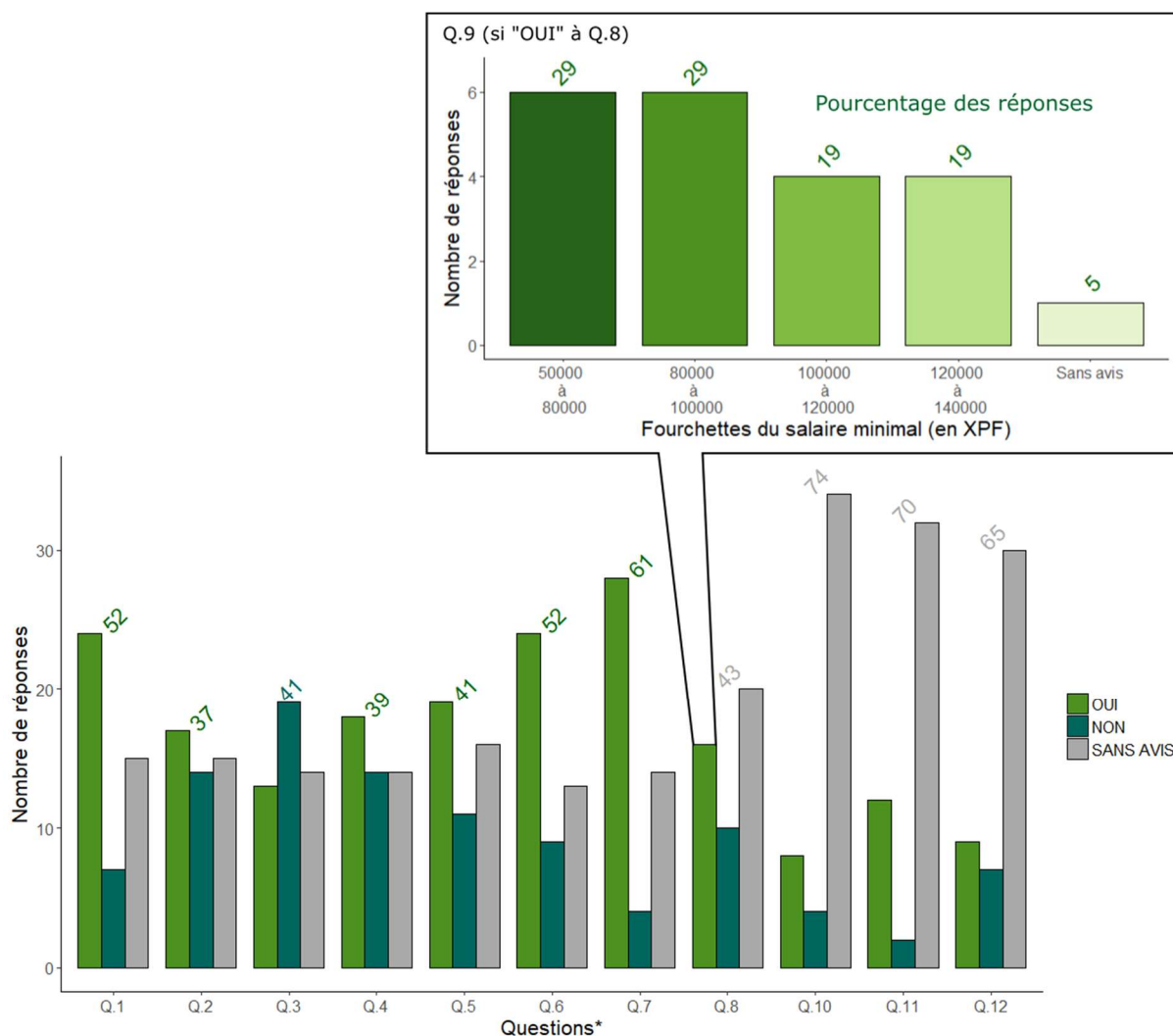
1. Entre 50 000 et 80 000 XPF
2. Entre 80 000 et 100 000 XPF
3. Entre 100 000 et 120 000 XPF
4. Entre 120 000 et 140 000 XPF

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 :

- à la mise en place d'une carte CAPL obligatoire pour la commercialisation en circuits formels (52 %) ;
- pour permettre au conjoint qui travaille sur l'exploitation de bénéficier de la carte et d'une protection sociale (52 %) ;
- et à la présence d'un professionnel technique de chaque filière à la CAPL (61 %).

Par ailleurs, les participants ne semblent pas vouloir cotiser pour assurance calamités et épidémies agricoles (41 % de NON).

Pour toutes les questions de la partie « Statut des salariés agricoles », la majorité des agriculteurs n'ont pas d'avis (abstention volontaire ou questionnaire non complet ?). Toutefois, 35 % des participants sont favorables à la mise en place d'un salaire minimal différent du SMIG pour les employés agricoles, et 58 % d'entre eux proposent un salaire compris entre 50 000 et 100 000 XPF.

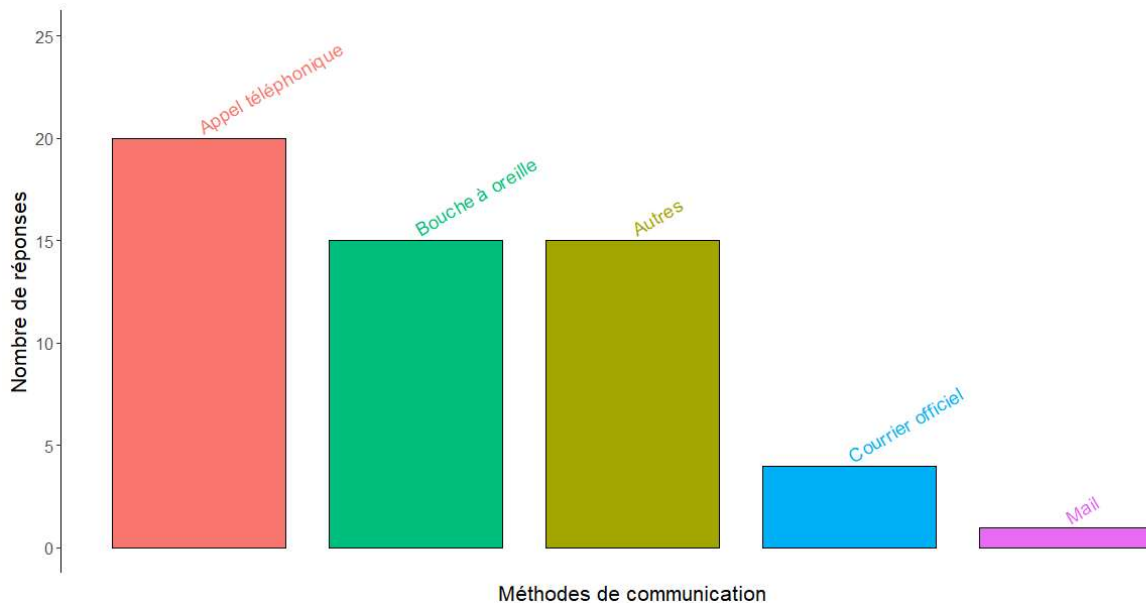
Enfin, les agriculteurs sont relativement indécis quant aux questions de :

- cotisation pour assurance maladie spécifique (37 %) ;
- cotisation pour une retraite spécifique (39 %) ;
- transmission de facturiers ou de relevés annuels des ventes pour un encadrement économique de la commercialisation (41 %).

ANNEXE

Enquête de satisfaction

Comment avez-vous été invité ?



Votre avis sur :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
Le programme de la journée	65 %	27 %	7 %	0 %	0 %
Le lieu choisi	47 %	38 %	7 %	0 %	7 %
L'organisation de la journée	64 %	27 %	5 %	0 %	4 %
La logistique de la journée	67 %	27 %	2 %	0 %	4 %
La qualité de la documentation	58 %	33 %	5 %	0 %	4 %
Problématiques développées	40 %	36 %	9 %	4 %	11 %

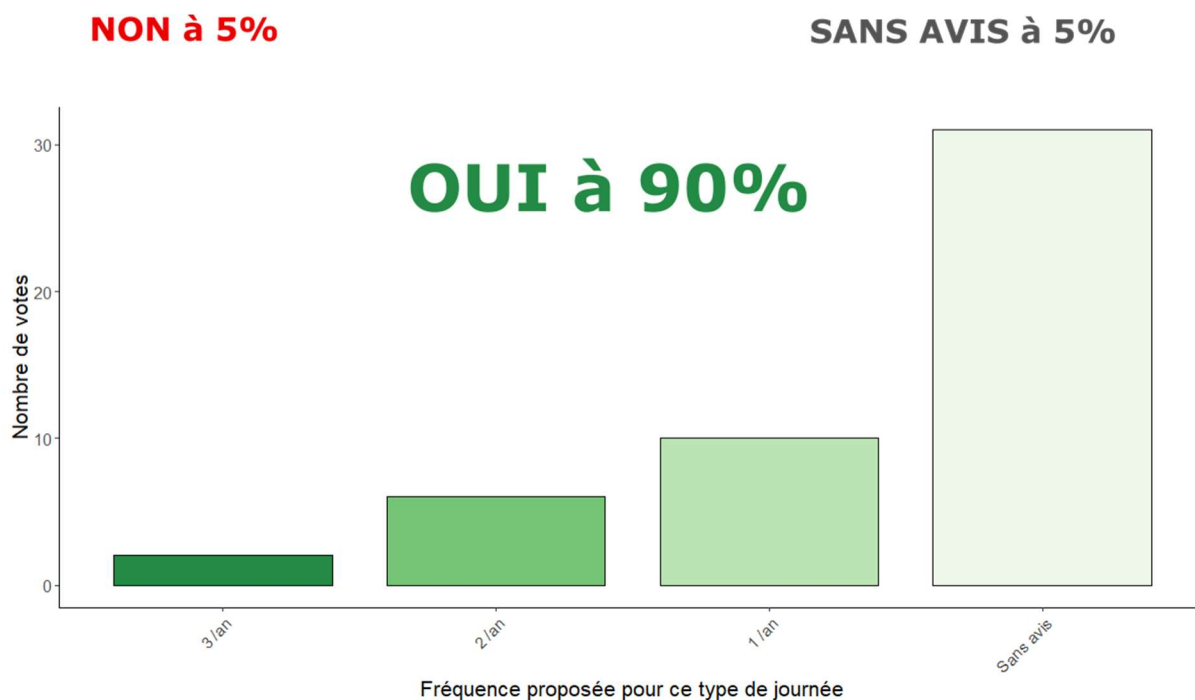
Votre avis sur le contenu de la journée :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
MATIN					
Qualité des interventions	58 %	40 %	2 %	0 %	0 %
Pertinence des informations présentées	45 %	40 %	5 %	0 %	9 %
APRÈS-MIDI					
Qualité des ateliers	53 %	33 %	11 %	2 %	2 %
Pertinence des informations présentées	36 %	42 %	7 %	0 %	15 %
Qualité des débats	42 %	33 %	7 %	2 %	16 %

Ce que cette journée vous a apporté :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
Une meilleure compréhension des coopératives	36 %	42 %	20 %	0 %	2 %
De nouvelles perspectives de développement	44 %	38 %	13 %	4 %	2 %
La possibilité d'échanger avec les autres participants	44 %	36 %	15 %	5 %	0 %
Une meilleure compréhension des réseaux de vente	35 %	38 %	16 %	7 %	4 %

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'apiculture et la culture de la vanille, la production d'huile de coco vierge et la régénération des cocoteraies, l'agriculture biologique et la permaculture ou encore la fertilisation des sols. Des pêcheurs lagunaires proposent quant à eux de faire le même type de séminaire, mais dédié uniquement à la pêche, l'aquaculture et l'exploitation des ressources marines en générale. D'autres préféreraient que ces journées soient dans la continuité de ce séminaire afin d'aborder plus en détail les thèmes soulevés dans le questionnaire.

Pour finir :

	Très bien	Bien	Satisfaisant	Insatisfaisant	Sans avis
Êtes-vous satisfait de cette journée ?	64 %	24 %	7 %	0 %	5 %

