



Fiche de synthèse

Les principaux constats et problématiques du système de commercialisation des produits biologiques en Polynésie française

Septembre 2023

Cette fiche synthèse présente de manière non exhaustive les principaux constats et problématiques du système de commercialisation des produits biologiques en Polynésie française. Les éléments relatés ci-après proviennent de sources diverses : (1) [CHADEBECH L., \(2021\), Rapport de diagnostic de durabilité du système alimentaire de Polynésie française](#) ; (2) Dires d'experts et résultats d'un stage au SPG Bio Fetia (2022).

Une gestion chronophage de la commercialisation pour les agriculteurs

- Difficultés à gérer la partie commercialisation pour les agriculteurs (commande, transport, vente).
- Initiatives de vente directe (jugé comme étant un circuit plus rémunérateur) encore peu nombreuses (1).

Une économie impactée par le manque de structuration de la filière bio

- Certains producteurs bio subissent des pertes ou ne vendent pas leurs produits abîmés faute de structuration de la commercialisation.
- Difficultés d'écoulement à un prix juste et rémunérateur pour les producteurs en cas de surproduction (2).

Des producteurs répartis sur toute la Polynésie française et un bassin de consommation essentiellement à Tahiti

-L'insularité et l'éparpillement géographique des îles de PF avec un bassin de consommation principal à Tahiti engendrent une gestion et un coût supplémentaires pour le transport des produits

-Les points de ventes du bio sont variés en PF (des supermarchés aux marchés de proximité en passant par les points de vente alternatifs de produits en vrac et/ou biologiques) et leur répartition n'est pas homogène (concentrée à Tahiti et proche de Papeete) de par l'éclatement géographique du territoire et la répartition de la population au sein de ce territoire (1).

Une faible structuration des groupements de producteurs

-Manque de développement de coopératives dédiées à la commercialisation active, qui répondent à certaines contraintes d'écoulement (manque de volumes, manque de régularité) pouvant être modèle sur Tahiti, Moorea et Raiatea.

-De nombreuses coopératives ont vu le jour mais n'ont pas subsisté par manque d'accompagnement, de subventions qui permettraient de gérer les organisations et de formation à la gestion de groupement (1). A l'inverse, certaines coopératives ne fonctionnent qu'avec le bénévolat des membres dirigeants car elles n'ont pas encore pris conscience de la nécessité d'avoir des salariés dédiés à la bonne marche de la coopérative.

Une quasi-absence de planification de la production

-Absence de « Planification » collective de la production de chacun pour ne pas subir la concurrence (2).

Un manque d'informations et de visibilité sur le marché du bio

-Absence de connaissance de l'offre en produits bio et des volumes respectifs des circuits de commercialisation (2). Absence d'information sur les attentes du marché (espèces, variétés, volumes, prix).

-Méconnaissance du bio : les consommateurs enquêtés disent consommer peu de produits bio frais locaux en justifiant un prix élevé, une trop grande distance à parcourir pour en trouver, une méconnaissance des points de vente (2).

Des exigences des principaux acheteurs peu adaptées à la réalité de l'agriculture biologique

-Majorité des produits bio semble captée par la grande et moyenne surface (GMS), qui capte l'essentiel des parts du marché alimentaire (1).

-La commercialisation via les GMS représente un avantage pour écouler d'importants volumes, mais possède des inconvénients comme : les retours liés aux invendus, la négociation des tarifs, la concurrence, le rayonnage à la charge des agriculteurs, les horaires de livraison très réduits, le paiement à long terme, les exigences de volumes conséquents, la régularité et parfois le calibrage de produits.

-Les produits locaux accessibles en grande surface sont soumis aux règles de la grande et moyenne distribution qui n'hésitent pas à privilégier la vente de leurs propres produits (GMS avec leur propre production) et instaurent des marges importantes (exception pour quelques produits locaux PPN) (1).

Une difficulté de distinction des produits bio en vrac, en GMS notamment

-Le manque d'identification des produits bio locaux via les GMS est factuel (éclatement de l'offre noyée au milieu du conventionnel et des produits importés ; manque de lisibilité, de visibilité et d'harmonisation) et les efforts de démarcation sont à fournir par les producteurs (1, 2).

Une absence de débouchés garantis pour les producteurs

-Les marchés, canaux d'écoulement du bio ne sont pas garantis : absence de critère biologique (et donc santé) dans la Loi du Pays 2021 pour la restauration scolaire ; aucunes recommandations ou obligations du bio pour la restauration publique et privée (marchés publics avec des critères bio ? Loi Egalim en PF). A noter que lors de l'adoption de la Loi du Pays 2021 sur la restauration scolaire, la question du bio a été débattue au niveau ministériel et il a été décidé que les volumes étaient encore trop faibles pour en faire une obligation pour les services de restauration. Ainsi, il est libre à chaque commune ou établissement scolaire d'inscrire l'obligation du « bio » dans le cahier des charges de leurs fournisseurs.

-Faible développement de la transformation bio qui limite le développement de la production et de la consommation, malgré le potentiel, notamment pour la restauration collective et l'hôtellerie.

-Difficulté d'atteindre les marchés en répondant à des appels d'offres (cahiers des charges et critères de sélection non adaptés aux petits producteurs, procédures administratives lourdes).

-Les épicerie et autres points de vente alternatifs représentent des petits marchés, ne sont pas en mesure d'écouler une partie significative de la production des agriculteurs (2).

Une collecte et un transport non adaptés à la filière bio

-Les armateurs ont des trajets de circulation indépendants des saisons agricoles / de pêche et ne sont pas bien équipés en structures de stockage au frais/froid et de différenciation des produits conventionnels ou bio, pour permettre la coopération inter-îles (1).

Le Projet PROTEGE



Financé par l'Union européenne et mis en œuvre par la Communauté du Pacifique, , il est une occasion de fournir aux Pays et Territoires d'Outre-Mer du Pacifique (PTOM) un soutien d'ampleur au bénéfice d'opérations contribuant au renforcement de la durabilité des systèmes alimentaires de leurs territoires. Le projet PROTEGE permet notamment d'optimiser la commercialisation des produits biologiques via un accompagnement des dispositifs de commercialisation (ddc) en Polynésie française et en Nouvelle-Calédonie.

Plus d'informations : <https://protege.spc.int/fr>

Regardez les vidéos du projet : [Project: PROTEGE \(CCES\) - YouTube](#)

Le Projet du SPG Bio Fetia : “Soutien aux dispositifs de commercialisation (ddc) des produits biologiques”

L'objectif du présent projet consiste à **soutenir techniquement les opérateurs du secteur aval des filières bio** en accompagnant de manière personnalisée les équipes de chaque dispositif de commercialisation et en facilitant les échanges d'expériences et de bonnes pratiques entre territoires voisins, **au sein d'un réseau à initier**.

Objectifs du projet :

- réaliser un bref état des lieux du système de commercialisation et planifier les actions à développer pour améliorer le fonctionnement des ddc ;
- mettre en place et suivre les actions avec les acteurs des ddc ;
- estimer l'impact des actions sur le système de commercialisation.

Référents projets en PF : daiconsulting2018@gmail.com, direction@biofetia.pf ; en NC : noab@biocalédonia.nc

Fiche rédigée par DAI Consulting

