

COMPTE-RENDU

JOURNÉES INTERRÉGIONALES D'ÉCHANGES SUR LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS BIO

21 AU 24 FÉVRIER 2024



Cadre des journées d'échanges interrégionales

Ces journées ont été organisées dans le cadre du Projet du SPG Bio Fetia "Soutien aux dispositifs de commercialisation (ddc) des produits biologiques" - financé par l'Union Européenne au travers de PROTEGE

Objectifs du projet

Soutenir techniquement les opérateurs du secteur aval des filières bio en accompagnant de manière personnalisée des équipes de 3 dispositifs de commercialisation et en facilitant les échanges d'expériences et de bonnes pratiques entre territoires voisins.

3 ddc accompagnés

- * GAB Raromata'i PF
- * Filière Viande Bio NC
- * Coop1 NC

La commercialisation des produits biologiques locaux

Les territoires de Nouvelle-Calédonie et de Polynésie française concernés

L'objectif de ces journées est de rassembler les acteurs du Bio (agriculteurs et transformateurs, commerçants engagés dans la démarche Bio et conseillers techniques) autour de sujets de discussions clés, tels que les enjeux et les solutions à venir pour améliorer la commercialisation des produits Bio en Polynésie française (PF) et en Nouvelle-Calédonie (NC).

Les journées d'échanges ont été une réussite et ont permis de rassembler jusqu'à 15 personnes en fonction des jours. Parmi les experts et acteurs présents à ces échanges, des représentants de la coopérative calédonienne Coop1 (accompagnée dans le cadre du projet (cf encadré à droite)), Ludovic CARNICELLI et Slavko JIZDNY sont venus à la rencontre des acteurs du Bio de Tahiti et du GAB Raromata'i, présidé par Thierry LISON DE LOMA.

- Plus de détails sur le programme PROTEGE : Annexe 1
- Liste complète des participants : Annexe 2
- Programme détaillé de la semaine : Annexe 3

Environ 13 acteurs ont participé aux journées d'échange pour aborder les questions de la commercialisation des produits Bio en Polynésie française et en Nouvelle Calédonie.

Journée du 21 Février 2024

-Ouverture de la journée avec une présentation du directeur de la Direction de l'Agriculture, Philippe COURAUD, sur la situation de l'agriculture biologique (AB) à l'échelle du territoire et les éléments des dernières années qui permettent de comprendre pourquoi il existe une véritable force de l'AB aujourd'hui (chiffres 2023 de Bio Fetia: 112 certifications, 421 ha de surfaces totales certifiées) ; 157 M XPF de demande d'aide à l'AB en 2023 dont 152 M XPF restent à verser). Voir aussi le site du SPG Bio Fetia : "L'histoire du Bio en Polynésie" ;

-Présentation du Programme PROTEGE (Annexe 4), du projet "Soutenir les dispositifs de commercialisation des produits Bio et locaux en PF et NC" (Annexe 5) porté par le SPG Bio Fetia (présenté en Annexe 6) en collaboration avec le SPG Bio Calédonia, D.A.I. Consulting, Polyvalence, ABCap et OpaO ;

-Présentation des dispositifs de commercialisation accompagnés dans le projet :

- 1- Filière viande Bio en NC (Annexe 7) ;
- 2- Coopérative de fruits et légumes Bio et conventionnels Coop 1 en NC (Annexe 8) ;
- 3- GAB Raromata'i, Groupement d'agriculteurs biologique de Raiatea, future coopérative, en charge de la gestion d'un hangar visant à stocker des produits conventionnels et Bio (Annexe 9) ;

-Présentation des constats et problématiques du Bio en PF et NC (Annexe 10). Voir aussi les fiches synthèses issues de la phase 1 du projet ;

-Résultats de l'étude économique comparative des prix de vente du Bio vs Conventionnel à Tahiti (Annexe 11). Voir aussi la fiche synthèse qui résume le tableau des prix et les principales conclusions ;

-Présentation des kits "Publicités et illustrations sur lieu de vente" (PLV & ILV) développés par le SPG Bio Fetia (Annexe 17) afin de valoriser le label BIO PASIFIKA dans les points de vente et rencontre avec Heiarii TEANINIURAITEMOANA, chef de rayon à Hyper U Pirae qui a mis en place les kits. C'est le SPG qui a contacté des commerçants pour leur demander de bien vouloir tester ce premier kit. Le test a été un succès : le kit, fourni gratuitement, a été accueilli très favorablement par les commerçants. "Aujourd'hui on le retrouve dans les épiceries et l'objectif est de le développer aux supermarchés" - Vairea EBB, chargée de communication au SPG.



"C'est un super Kit que nous voudrions partager à notre SPG Bio Calédonia. Il sera important qu'ils discutent avec vous de votre démarche pour le faire adopter en magasin" - Slavko JIZDNY, Coop 1

Journée du Jeudi 22 Février 2024

-Visioconférence avec Thomas JULLIEN, Responsable "Filières Biologiques" et "Biodiversité" au sein de la fédération des coopératives La Coopération Agricole (LCA) de Ouest. "Porte-voix politique et force de propositions auprès des pouvoirs publics français et européens, des médias et de la société civile, La Coopération Agricole a pour mission de promouvoir le modèle coopératif en valorisant son action économique" (Annexe 12). La visioconférence a permis de découvrir ce qu'est une fédération de coopératives à grande échelle, de connaître le réseau LCA et ses missions et de discuter des unions de coopératives qu'ils accompagnent au sein de leur réseau Bio à travers des exemples de partenariats entre coopératives et associations. "La contractualisation est la clé de voûte de la structuration des filières bio selon nous" précise Thomas JULLIEN. Nos acteurs identifient un besoin de réaliser deux entretiens avec LCA pour bénéficier de conseils concernant un modèle de statut juridique adapté et pour bénéficier d'un retour d'expérience sur la valorisation des services écosystémiques en AB ("Il faut bien distinguer le coût de mise en oeuvre de la pratique VS le service que l'agriculteur rend"- T JULLIEN, LCA Ouest).

-Échanges en groupe : [Quels défis et solutions concernant la valorisation du Label Bio Pasifika dans les circuits de commercialisation ?](#)

De manière non exhaustive, les échanges ont pu concerner le défi d'améliorer la visibilité et les connaissances autour du label Bio Pasifika (plue-value), mais aussi autour de la notion de "biologique" plus généralement ; les défis liés aux connaissances des consommateurs, ceux propres aux agriculteurs (étiquetage, administratif) et ceux propres aux moyens encore limités des SPG. Les solutions évoquées vont de la réalisation d'une future campagne qui serait basée sur la valeur nutritive des produits Bio par rapport aux conventionnels (mettant en avant que pour la même valeur nutritive alors le Bio est moins cher), à la valorisation d'un partenariat des SPG avec les structures d'éducation, en passant par une levée de financements conjointe des deux SPG, ou encore

par une rediffusion du Plan de Développement du SPG Bio Fetia déjà existant aux partenaires Bio et institutionnels.

"Le Label Bio Pasifika, grâce à un plaidoyer du PoetCom, pourrait être reconnu à l'échelle de l'Union Européenne et à l'international" - Laurent Maunas, DAG

-Visite du marché de Papeete qui est un lieu central de la commercialisation des produits locaux en Polynésie française. Vaihere TEIE, Directrice du marché nous accueille et nous explique le fonctionnement du marché et des appels à candidatures aujourd'hui limités aux personnes physiques. Suite aux échanges, elle annonce "nous allons lancer une réflexion avec notre équipe et les juristes de la commune sur « comment introduire des agriculteurs en Bio si ceux-ci sont représentés par une coopérative, une personne morale ».



"En attendant, les agriculteurs Bio qui ont la carte CAPL peuvent venir vendre leurs légumes au marché !" - Vaihere TEIE, Directrice

-Visioconférence avec les membres fondateurs de la Coop 1, Méryl CUGOLA, Président de la Coop 1 et Franck SOURY-LAVERGNE, Secrétaire de la Coop 1. L'objectif était d'encourager le partage d'expérience, ainsi les membres de la Coop 1 nous ont présenté leurs réussites et leurs principales difficultés, le financement et la rentabilité pour les coopérateurs, son organisation (collecte, stockage,

commercialisation, acquisition de matériel et d'intrants). Les échanges avec nos acteurs ont principalement porté sur leur modèle pour mutualiser leurs moyens et les commandes d'intrants, sur l'organisation pour mutualiser la commercialisation entre les exploitations agricoles, sur le taux de prélèvement de la coopérative sur les productions vendues pour financer cette organisation, ou encore sur la gestion des pertes.



“On fonctionne comme une coopérative et non comme un grossiste : il n’y a pas de fixation des prix et pas de marge dans le modèle coopératif” - Franck SOURY-LAVERGNE

A l'issue de ces échanges, les points forts retenus par les acteurs sont :

- qu'il est intéressant de voir comment l'opérationnel fonctionne au sein des différentes structures (emplois, responsabilités, gouvernance, etc.) ;
- qu'il existe une grande diversité de fonctionnement en coopérative : “on a autant de modèles pour s'inspirer que de coopératives” ;
- qu'il est important de prendre le temps pour élaborer des statuts adéquats et qu'un accompagnement juridique est indispensable.

Journée du Vendredi 23 Février 2024

-Présentation du projet TAVIVAT “Transition Agroécologique Vivrière et Agro-Transformation”, financé par le Pays et la Banque des Territoires. L'objectif est de viser l'intégration de 25% de produits vivriers servis en restauration scolaire. Pour cela, il s'agit d'appuyer en Polynésie française le développement des productions mais aussi de la

consommation vivrière traditionnelle de produits amyliacés (taro, manioc, uru, bananes, patates douces). TAVIVAT souhaite repose sur des systèmes de productions biologiques ou agroécologiques bien que la majorité des systèmes soient encore en agriculture conventionnelle. Les unités d'agrotransformation servent à approvisionner la restauration scolaire et à plus long terme le public en général, en substitution des produits importés (comme la pomme de terre, le blé ou le riz blanc, moins intéressant d'un point de vue nutritionnel) (Annexe 13).

-Présentation des premières actions du SPG Bio Fetia, partenaire de la CAPL, au sein du projet TAVIVAT : “Diagnostic partagé et typologie fonctionnelle des exploitations vivrières de PF” et “Études de faisabilité des projets privés innovants de production agricole” (Annexe 14).

-Échanges en groupes : **Quels sont les besoins de la COOP 1 et du GAB Raromata'i pour améliorer la commercialisation des produits Bio ?** Les objectifs prioritaires du GAB Raromata'i :

- Définir les modalités d'achat des produits avec les producteurs ;
- Arriver à mutualiser les commandes (intrants notamment), les moyens de production ;
- Arriver à mutualiser les commercialisation des productions (collecte chez les producteurs, équipements pour le stockage, conditionnement, traçabilité et vente).

Ces objectifs passent par l'embauche de personnel (un manutentionnaire et un commercial) et reposent sur la recherche de subvention (ex : demande de subvention exceptionnelle au Pays).

Le GAB Raromata'i et la Coop 1 possèdent tous deux un fort besoin d'accompagnement par un.e juriste afin de définir des statuts de coopérative adaptés à leurs champ d'action propre.

Les membres de la Coop 1 ont également évoqué la volonté de la coopérative de développer leur nombre d'adhérents pour travailler avec davantage de volumes. Ils évoquent avoir ouvert la vente au grand public afin de gagner en visibilité tout en

répondant aux besoins des calédoniens. La rentabilité et la pertinence de poursuivre cet essai restent à étudier.

De manière générale, d'autres besoins ont été évoqués pour améliorer la commercialisation des produits Bio en PF (Annexe 15) comme le fait de développer des magasins de producteurs, d'avoir une nouvelle coopérative 100% Bio, dynamique, sur

Tahiti, d'identifier les besoins des collectivités, de planifier les productions (en NC également), de prioriser les collectivités, d'avoir un point de vente Bio au marché de Papeete, ou encore de prioriser les canaux de distribution pour une meilleure rémunération des agriculteurs.

Un partenariat solide entre les SPG Bio Fetia et Bio Caledonia ou entre les coopératives actives des deux territoires pourrait permettre de faciliter la captation de financements.

A noter que la CAPL propose un service pour accompagner les coopératives (logistique et stockage).

-Animation : "Imaginons une feuille de route pour les dirigeants pour améliorer la commercialisation des produits Bio ?" L'objectif est d'identifier des solutions concrètes pour soutenir l'organisation des filières de commercialisation de produits Bio en distinguant bien ce qui pourrait être fait en interne à l'échelle d'action des acteurs et ce qu'ils aimeraient que les pouvoirs publics leur donnent comme soutien pour pouvoir mieux se développer. Cinq demandes clés sont ressorties et feront l'objet d'un courrier du SPG Bio Fetia aux instances concernées :

-Délivrer l'aide à la formation, l'animation et la gestion des coopératives agricoles qui est une subvention de fonctionnement prévue dans le SDA "Orientation 1.3, A1316" qui prévoit la prise en charge des charges de main d'oeuvre ou des coûts de prestations destinées à réaliser des opérations de formation, d'expérimentation, d'expertise, et/ou

l'animation, la gestion et l'administration des coopératives". Budget prévu 50 Millions de XPF / an pour 10 coopératives.

-Développer les aides pour compenser les prix des produits Bio via une réflexion concernant les taxes qui pourraient être affectées sur l'alimentation et une prise en compte et une rémunération des services rendus à la santé et l'environnement par les agriculteurs (Action 6.4 du Plan de Transition Alimentaire).

-Revoir la Loi du Pays (n°2022-5 du 11 janvier 2022) relative à la promotion des produits locaux dans la restauration scolaire pour permettre de prioriser l'achat de produits locaux ET Bio pour les collectivités et les magasins.

-Permettre un accompagnement administratif et juridique de tout acteur volontaire, à la création d'une coopérative, comme c'est normalement prévu au SDA via : l'Orientation 5.2, A523 : Relance de l'animation coopérative". Cela prévoit pour la DAG un ingénieur et un technicien affectés avec un budget pour des déplacements (indicateurs de réussite : 30 coopératives mises à niveau et 30 coopératives à créer).

-Consolider les aides d'achat de matériel pour les groupement d'agriculteurs.



L'ensemble des éléments issus de ces échanges seront mobilisés et retravaillés pour constituer un plaidoyer à destination des pouvoirs publics pour les interpeller à soutenir la commercialisation des produits Bio locaux.

En Nouvelle Calédonie, dans le cadre du projet PROTEGE, deux documents de plaidoyer ont été réalisés :

- Une note a été envoyée à Mme Wateou, élue au Congrès, suite à sa sollicitation pour avis de la Coop1 sur l'avant-projet de Loi du pays relative au développement de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) en Nouvelle-Calédonie, et plus largement sur les défis de l'ESS dans le secteur des coopératives, le soutien aux acteurs de ce secteur, les premières mesures à entreprendre et la consolidation du périmètre de l'ESS.

- Une note sur les besoins en accompagnement de la Commission Viande Bio de NC, créée dans le cadre de l'accompagnement PROTEGE au sein du SPG Bio Calédonia, a été rédigée et transmise à l'Agence Rurale pour appuyer une demande de financement.



- Visite de l'Épicerie Tahiti qui commercialise des produits biologiques locaux et importés et possède le Kit PLV et ILV. Caroline GEOFFREY, Gérante de la structure, nous évoque son envie de développer (volumes et diversité) le rayon de produits locaux frais et Bio bien que les volumes écoulés dans son

magasin soient anecdotiques pour l'ensemble de la filière. Elle souhaiterait avoir des livraisons régulières et diversifiées pour achalander son magasin et invite les agriculteurs Bio de Tahiti à rejoindre l'Épicerie Tahiti, Punaauia.

Journée du Samedi 24 Février 2024

- Ouverture de la journée avec une présentation du directeur de l'antenne de la DAG de Raiatea, Vincent VAUCHEROT, sur l'historique du hangar situé sur le quai d'Uturoa. Le hangar, dont la gestion est depuis janvier 2024 assurée le GAB Raromata'i, a été restauré et aménagé par la DAG dans l'optique d'améliorer le maillage du territoire en outils de stockage et commercialisation des produits agricoles locaux (rapprocher les points de vente des producteurs).



- Visite du hangar de 300 m² et présentation de son fonctionnement en compagnie des membres du GAB Raromata'i. Le hangar doit servir les intérêts des agriculteurs biologiques et conventionnels et pour cela deux personnes doivent être recrutées.

Les services associés à l'usage du hangar en cours de spécification incluent :

- *Collecte des productions ;
- *Stockage : 2 chambres pour stockage au frais, 1 chambre de congélation et le reste du hangar pour stockage à température ambiante ;
- *Conditionnement des produits ;
- *Vente des produits Bio et réflexion quant à une demande des producteurs conventionnels souhaitant que le GAB représente leur centrale d'achat ;
- *Mise en commun du matériel ;
- *Commercialisation des produits.



-Visite de l'exploitation agricole Vaihuti Fresh. Thierry LISON DE LOMA nous invite à visiter sa micro-ferme pour inspirer les acteurs calédoniens présents : 2 ha de maraîchage à plat, constitués de 40 parcelles identiques de 30m* 10m chacune.

Il nous présente un projet qui prend place dans le cadre de TAVIVAT, visant à réaliser des semis en motte, adaptés, productifs, et locaux, qui

permettent l'amélioration des sols. Un produit fini, pour les agriculteurs, constitué de compost, tourbe de coco, bio charbon, et ensemencé en bactéries et champignons symbiotiques.



"Aujourd'hui on va inclure du matériel biologique dans les semis pour améliorer la qualité du sol" - Thierry LISON DE LOMA

-Échanges en groupe : "L'union de coopérative et la coopération interrégionale"

Après une brève présentation des principes coopératifs et de ce qu'est une union de coopératives (Annexe 16), les acteurs soulignent l'intérêt de développer sur Tahiti une coopérative Bio en mesure de s'unir avec le GAB Raromata'i pour, pourquoi pas, mutualiser les importations d'intrants et commercialiser les produits Bio. Il demeure nécessaire d'établir une feuille de route pour la création d'une future coopérative sur Tahiti.

Les acteurs ont également échangé sur le fait de développer une coopération à l'échelle régionale (Coop 1 - GAB Raromata'i et autres acteurs de PF et de NC) et les sujets de coopération d'intérêt évoqués sont les suivants :

Connaissances et bonnes pratiques

*Réaliser des échanges comme ceux de cette semaine pour favoriser le partage d'expériences sur les pratiques agricoles, sur les semences, etc ;

*Échanger sur les avancées concernant l'accompagnement juridique de chaque structure (statuts).

Collaboration en matière de recherche et d'innovation

*Développer des partenariats avec les centres de recherche de NC pour bénéficier d'un appui technique (Ex : lutte contre les phytopathogènes).

Renforcement des capacités et formation

*Réfléchir à une Union de Coopérative interrégionale qui permettrait de bénéficier plus facilement de formations diverses, via par exemple le futur instrument européen dédié à la coopération régionale dont la thématique devrait porter sur les systèmes alimentaires ;

*S'organiser en Union de Coopérative interrégionale pour mutualiser les commandes d'intrants et ainsi espérer notamment diminuer les coûts sur les deux territoires ;

*Se regrouper pour donner davantage de poids à des sujets régionaux nécessitant de l'expertise, notamment la rémunération des services écosystémiques.

Retrouve la liste et les contacts des participants
en Annexe 2



Référents projet PROTEGE en PF : aureliet@spc.int



Référents projet "Soutenir les dispositifs de commercialisation des produits Bio et locaux en PF" : direction@biofetia.pf , daiconsulting2018@gmail.com ; Référents projet "Soutenir les dispositifs de commercialisation des produits Bio et locaux en NC" : direction@biocaledonia.nc , cfontfreyde@opao.nc

