



Fiche de synthèse

Les principaux constats et problématiques du système de commercialisation des produits biologiques en Nouvelle-Calédonie

Septembre 2023

Cette fiche synthèse présente de manière non exhaustive les principaux constats et problématiques du système de commercialisation des produits biologiques en Nouvelle-Calédonie. Les éléments relatés ci-après proviennent de sources diverses : Rapport de l'Autorité de la Concurrence 2018, Diagnostic du système alimentaire en NC, Agrinnov Livre Blanc 2019, Rapport d'activité de Biocalédonia 2021 et 2022 ainsi que des échanges avec différents acteurs de la filière. Les constats suivants rejoignent les problématiques générales des filières en conventionnel.

Une absence de logistique efficace et adaptée à un réseau dispersé de petits producteurs

Sur une grande partie du territoire, l'absence de moyens de transport pour livrer les productions périssables freinent la commercialisation. Les distributeurs ne mettent pas en place de circuit de récupération des produits car les volumes sont trop faibles et irréguliers pour que cela soit rentable. Les petits producteurs ont aussi une forme de méfiance envers les colporteurs car leur pouvoir de négociation est faible et ils peinent à obtenir une juste rémunération pour leurs produits. L'éloignement des marchés et l'absence d'information neutre sur les prix pratiqués renforcent cette méfiance envers les colporteurs ou tout autre acheteur. Auparavant, la mercuriale du marché de gros éditée par la Chambre d'agriculture figurait dans le Journal. Les producteurs y avaient accès. Cette publication s'est arrêtée quelques années avant l'arrêt d'édition du quotidien « Les Nouvelles ».

Un mode de vie en autoconsommation pour une partie des producteurs labellisés

En tribu, une partie conséquente de la production est autoconsommée, échangée dans le cadre des coutumes ou non récoltée, par manque d'accès aux débouchés. Ainsi, une partie de la production labellisée n'est pas commercialisée.

Une absence de débouchés facilement accessibles pour les petits producteurs

En Nouvelle-Calédonie, une poignée de producteurs à grande échelle approvisionnent les centrales d'achats et la GMS. Pour les autres producteurs, en l'absence d'intermédiaire, la commercialisation des productions est extrêmement chronophage et implique de démarcher un à un tous les points de vente potentiels (magasins, stations-services, marchés, etc). Ainsi, il est souvent peu rentable de rouler les produits et démarcher tous les points de vente lorsque l'on a que des volumes restreints de produits à proposer. Les producteurs s'orientent donc vers des points de vente à proximité dans leur commune ou vers la vente directe.

Des producteurs répartis sur toute la Nouvelle-Calédonie et un bassin de consommation essentiellement à Nouméa

Géographiquement, les producteurs bio sont dispersés sur toute la Nouvelle-Calédonie et font face aux coûts de transport élevés, que ce soit notamment en Brousse ou encore plus fortement dans les îles. Des dispositifs d'aide au transport sont proposés par la Province des Îles et la Province Nord mais elles ne sont pas toujours sollicitées par les petits producteurs.

Un très faible développement des groupements de producteurs et d'outils de première mise en marché

Structurellement, seuls quelques groupements et coopératives (UCPA, GAPCE, Coop1, IPA WAKE, WAKE CHAA) collectent les produits conventionnels et/ou bio pour assurer la première mise en marché. Les producteurs Bio n'y sont que très peu représentés, limitant ainsi les volumes et l'offre en bio. Pour ces groupements et selon les dires des représentants de Wake Chaa à Canala, l'exigence de traçabilité et de différenciation qu'implique la commercialisation de produits biologiques constitue un des freins.

Des relations très hétérogènes entre les acteurs de l'offre et de la demande selon les segments de marché

Selon les segments de marché, la qualité des relations entre producteurs et opérateurs de l'aval diffère et impacte significativement le marché. Les liens sont relativement étroits entre les producteurs et les points de vente spécialisés (Biomonde, Naturalia, Yorita au marché Moselle) alors qu'à l'opposé, ils sont très distants avec les grossistes ou distributeurs voire inexistantes. En effet, les principaux acheteurs de fruits et légumes ne jouent pas le jeu de la différenciation par la

qualité et la certification : ils n'acceptent pas de payer plus cher les produits bios et ne font pas les efforts nécessaires à une valorisation de ces produits dans les points de vente. Pourtant, ils affichent une volonté de développer le bio qui ne se retrouve pas dans leurs négociations avec les producteurs ni dans l'organisation de leurs points de vente. Or, le lien de confiance et la qualité de la relation sont primordiaux aux échanges commerciaux en Calédonie.

Une quasi-absence de planification de la production

Le nombre de structures de première mise en marché bio étant extrêmement réduit, la faible culture d'anticipation et le déséquilibre du marché (sous offre généralement) conduisent la plupart des producteurs bio à ne pas planifier leurs productions (espèces, variétés, volumes) selon les attentes des opérateurs de l'aval et selon les autres producteurs. C'est aussi le cas en conventionnel.

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

L'absence d'information sur les attentes du marché (espèces, variétés, volumes, prix) ne contribue pas à améliorer l'adéquation offre/demande ni à construire de relations de confiance. Le bulletin mensuel des prévisions de fruits et légumes (DAVAR) ne distingue pas les producteurs bio.

Une offre inférieure à la demande

Jusqu'à 2019, les périodes de surproduction étaient très rares voire inexistantes. Le marché du bio était continuellement en sous offre. Depuis 2020 et l'accroissement de production de certains producteurs, des périodes ponctuelles de surproduction ont été subies mais cela reste très ponctuel et mono produits. Globalement, le marché des fruits et légumes est en sous offre, en conventionnel et d'autant plus en bio, d'après les revendeurs. Par ailleurs, il semblerait qu'une partie de l'offre bio qui n'est pas valorisée comme telle, en termes d'affichage et en termes de prix.

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

Les centrales d'achat et acheteurs de la GMS, en position de force sur le marché, imposent des contraintes importantes à leurs fournisseurs: horaires de livraison très réduit, paiement à long terme, exigence de volume conséquent, de prix bas et de régularité et parfois de calibrage de produits. Les agriculteurs biologiques, souvent de petite échelle et éloignés du marché, peinent à se plier à ces exigences, ce qui les exclut de ces débouchés majeurs.

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

En GMS, un des principaux freins au développement d'une offre de produits locaux biologiques est la difficulté à contrôler et encadrer la présence en magasin de la même référence en bio et en non-bio. Le problème se pose de la même manière sur les autres signes de qualité. L'absence

d'offre en continu ne permet pas d'y dédier un rayon spécifique en GMS. Cette problématique est commune à la filière biologique partout dans le monde, ce qui engendre un suremballage des produits biologiques, peu en adéquation avec les attentes des consommateurs. Cependant, des acteurs de plus petite taille, comme Boko, la COOP1 ou la Coop à nous, se sont organisés et savent très bien gérer différents statuts de certification différents sur la même référence produit.

Une production peu adaptée à la demande

Un des fondements de l'agriculture biologique est de travailler avec des espèces adaptées à son environnement. Ainsi, l'offre de produits biologiques est conséquente sur les tubercules, les fruits, certains légumes tropicaux ou légumes feuilles. Elle est beaucoup plus réduite sur les produits maraîchers les plus commercialisés, à l'instar des carottes, choux ou oignons, plus difficiles à produire. Or, les consommateurs de produits biologiques de Nouméa sont en demande de ce type de produit.

Un manque de traçabilité lors de la collecte ou du transport

La plupart des opérateurs transportant ou collectant à la fois des produits biologiques et conventionnels ne sont pas formés et/ou informés ou équipés pour assurer une bonne traçabilité des produits. Ce point peut décourager les producteurs.

L'absence de filière de transformation

Aujourd'hui, l'absence de filière de transformation (hors production animale) limite le développement de la consommation, malgré le potentiel, notamment pour la restauration collective et l'hôtellerie. Les faibles volumes de production corrélés à la très forte volatilité des prix restreignent le développement de filières de transformation.

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@biocaledonia.nc

Fiche rédigée par MUVA : marjolainemitaut@gmail.com

