

#### IV. ECHANGES AGRICOLES VANUATU – NOUVELLE-CALEDONIE : APPROCHE PAR FILIERE.

Cette partie présente pour les principales filières identifiées, kava, café, coprah, tourteau de coprah, tubercules tropicaux, viande bovine, épices et noix, bois d'œuvre, artisanat et pêche :

- l'état des échanges et le potentiel, avéré ou estimé d'après les enquêtes effectuées (évaluations « à dire d'experts ») ;
- les principaux atouts et contraintes liés au développement des échanges ;
- les conclusions et recommandations par filière.

##### 1. La filière kava.

###### 1.1. État et potentialités des échanges agricoles.

Le kava représente 3/4 des exportations du Vanuatu en Nouvelle-Calédonie.

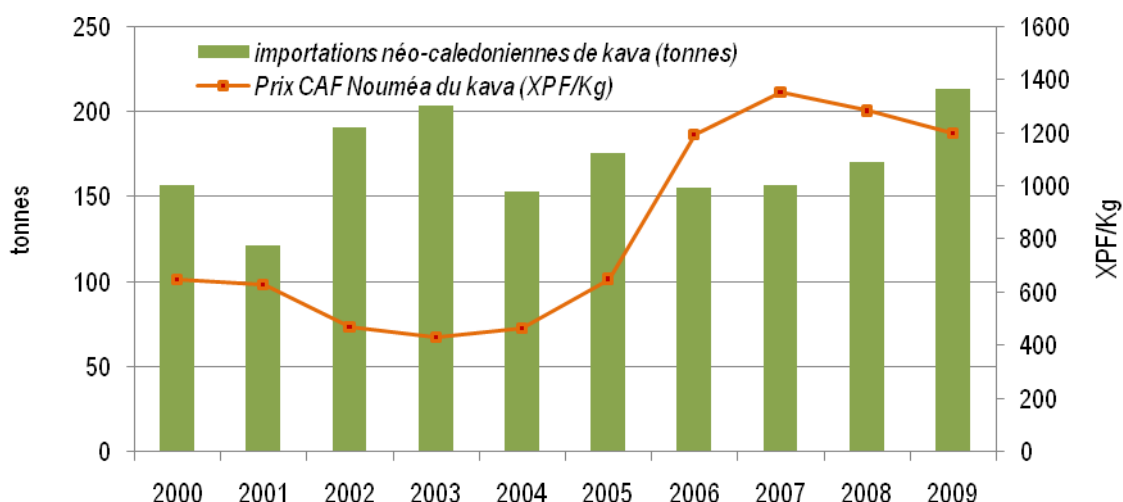
En 2009, ces exportations représentaient :

- 256 millions de XPF (soit 325 millions de VUV) pour 213 tonnes de kava sec ;
- soit 17 tonnes/mois.
- Le Vanuatu est le seul exportateur de kava vers la NC.

Le marché calédonien s'est stabilisé autour de 12 à 15 tonnes /mois depuis l'année 2000 (Figure 16). Le kava est exporté principalement « sec » sous la forme de *chips* (base des tiges). Des importateurs calédoniens demandent parfois un peu de racines séchées - pourtant plus concentrées en substance active - et de kava sec en poudre - quelques centaines de kilos par an.

Le marché a atteint en 2009 un pic, comparable aux années 2002 et 2003, avec 17 tonnes/mois. Les importateurs calédoniens estiment que le marché du kava en Nouvelle-Calédonie peut encore se développer pour atteindre les 20 tonnes /mois (240 tonnes/an), soit une hausse de 20 à 30 % par rapport au niveau du marché actuel (entre 15-17/tonnes).

Figure 16 : Évolution des importations (volume et prix) néo-calédoniennes de kava du Vanuatu de 2000 à 2009



Sources : ISEE / Direction Régionale des Douanes de Nouvelle-Calédonie

###### 1.2. Place du marché néo-calédonien dans les exportations de kava du Vanuatu.

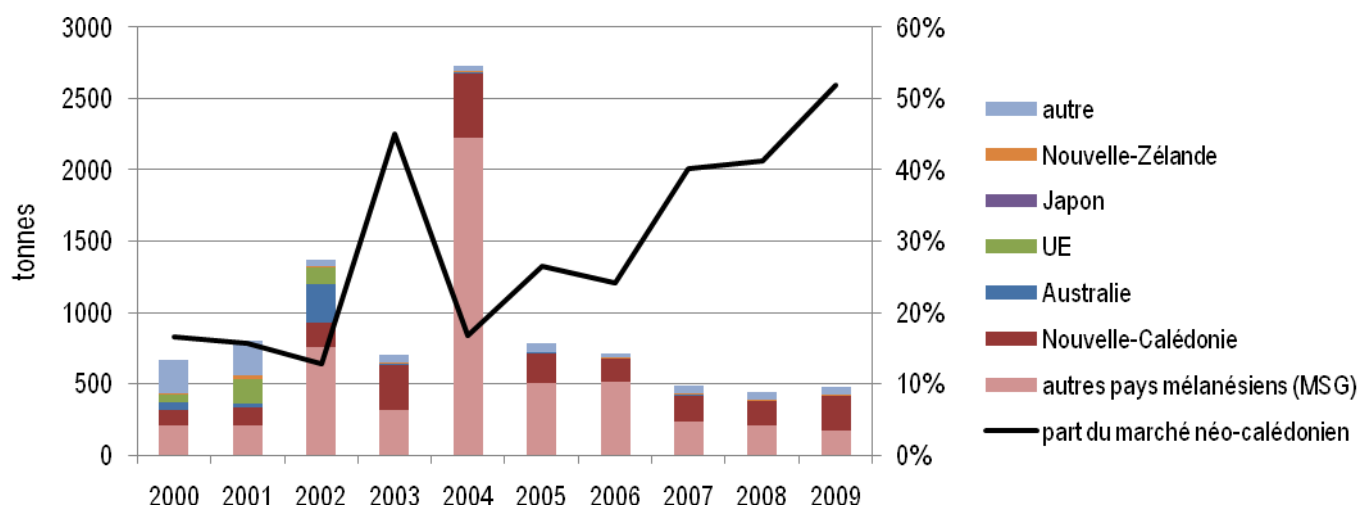
La Nouvelle-Calédonie est un marché important et constant ; en effet, les importations de kava en Nouvelle-Calédonie n'entrent pas en concurrence avec une production locale (contrairement au marché Fidjien).

Les exportations de kava en Nouvelle-Calédonie représentaient en 2009 plus de la moitié de l'ensemble des exportations de kava du Vanuatu (Cf. Figure 17).

La chute des exportations vers Fidji (Fidji a mis en place un programme de développement de la culture de Kava) a contribué à renforcer l'importance du marché néo-calédonien pour la filière kava.

En 2010, face à la baisse des commandes Fidjiennes, les exportateurs prospectent de nouveaux marchés : États-Unis, Chine..., bien souvent avec du kava sous forme de poudre.

Figure 17 : Exportation de kava du Vanuatu de 2000 à 2009



Sources : Bureau des statistiques du Vanuatu

### 1.3. Atouts et contraintes.

#### a. Atouts

- Le kava est une production spécifique ne subissant pas de concurrence d'une production locale - en Nouvelle-Calédonie -, ou régionale - le Vanuatu est (quasiment) le seul pays exportateur<sup>43</sup> de kava -.
- La demande calédonienne en kava est liée à des habitudes de consommation des populations mélanésiennes (en particulier du Vanuatu) mais aussi européennes: depuis 5 ans, la NC a connu un fort développement des « *ready made* » ou *kava bar*<sup>44</sup>, principalement sur la ville de Nouméa. De plus, la consommation progresse hors de l'agglomération de Nouméa, dans les provinces Nord et Sud.
- Ce marché du kava est assuré par la seule vente de boisson préparée à base de kava sec. Mais un potentiel de développement grâce à une diversification des produits à base de kava (boisson, poudre...) serait envisageable.

#### b. Contraintes

- Le contrôle de la qualité est en progression, mais sans réelle appropriation des opérateurs économiques: les problèmes initiaux de qualité variable ont été en partie résolus grâce à un contrôle qualité, assuré par la Quarantaine dans le cadre de l'application du *kava Act*, ou loi kava. De plus, le marché excédentaire à la suite de la baisse de la demande Fidjienne, est venu renforcer l'approche qualité des acheteurs.

<sup>43</sup> Les îles Salomon et la PNG produisent du kava et en exportent mais dans des quantités, pour le moment, limitées. Fidji produit également du kava mais sa production ne suffit pas pour satisfaire sa consommation locale (source : entretien avec Vincent Lebot)

<sup>44</sup> Le *ready made* ou *bar à kava* est aussi parfois appelé abusivement « *nakamal* », qui est la place de danse traditionnelle ou le kava est consommé lors des cérémonies coutumières notamment.

- ☒ Le kava fait partie des substances psychotropes, mal connues du grand public, et le récent développement de sa consommation en Nouvelle-Calédonie s'est accompagné de l'émergence d'un questionnement sur les conséquences en matière de santé publique et d'impact social.
  - Social : Ce questionnement en Nouvelle-Calédonie est lié notamment à l'amalgame avec d'autres drogues (alcool, cannabis...). De plus, les bars à kava sont parfois des lieux associés à diverses nuisances (bruits, violences, dégradations...).
  - Santé (DASS) : plusieurs questionnements ont été mis en avant par la DASS:
    - i. La toxicité liée à la consommation de kava en association avec d'autres substances psychotropes (alcool, cannabis...)
    - ii. Les effets sur la santé du bromure de méthyle, utilisé actuellement pour le traitement phytosanitaire pour l'exportation du kava vers la NC.
    - iii. Les risques liés à la conduite d'un véhicule après la consommation de kava
  - Hygiène (SIPRES) : Les conditions d'hygiène des laboratoires de préparation et des bars à kava. Pour la ville de Nouméa, le SIPRES a entrepris un contrôle de tous les établissements<sup>45</sup> auprès desquels sont formulées des recommandations en matière d'hygiène.
- ☒ Le Vanuatu, au travers du VCMB, a une politique très interventionniste sur le marché du kava : attribution des licences, fixation d'un prix minimum, mise en place d'un monopole en n'attribuant qu'une seule licence à l'exportation en Nouvelle-Calédonie en 2009. La fixation d'un prix, sans moyen de tester la qualité du produit, ou sans réel critère pour sa détermination, est risquée pour la filière, d'autant que le prix minimum a été récemment doublé.
- ☒ La Nouvelle-Calédonie interdit à l'importation des produits élaborés à base de jus d'orange ou de cola. Or ces bases de boissons associées à des extraits de kava (kavalactone) seraient des produits potentiellement exportables par le Vanuatu. Ils serviraient alors de base à la fabrication de boissons à base de kava en Nouvelle-Calédonie.

#### 1.4. Conclusions et recommandations

La Nouvelle-Calédonie demeure un **débouché essentiel et stable pour la filière kava au Vanuatu**. L'appropriation, par tous les acteurs, de la notion de « qualité », y compris en ce qui concerne la valorisation des produits, est un élément clé pour pérenniser et développer cette filière sur le marché calédonien.

- **Renforcement du contrôle et de l'identification de la qualité du Kava :**
  - Application des résolutions du kava Act (2008), et clarification des rôles dans le contrôle qualité (symposium filière kava organisé par le MAEQFP prévu fin 2010/début 2011).
  - Étude de la possibilité de mettre en place un cahier des charges pour l'exportation du kava en Nouvelle-Calédonie (sur le modèle fidjien), dans le cadre d'un accord commercial bilatéral.
  - Mise en application des références dans ce domaine: spectrophotométrie (NIRS) et le guide sur la qualité du kava : opération pilote avec des opérateurs du secteur privé, acteur essentiel en ce domaine.

---

<sup>45</sup> Le SIPRES a recensé 180 bars à kava sur la ville de Nouméa.

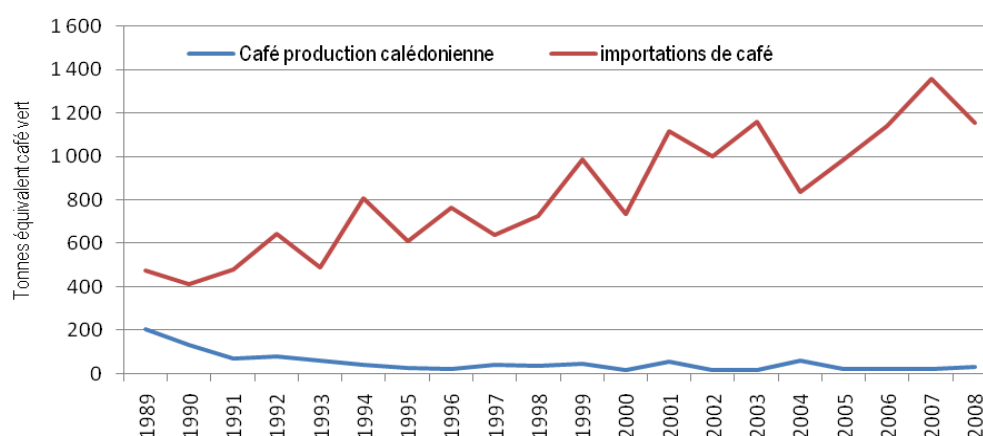
- **Accompagner et promouvoir les initiatives de diversification des produits à base de kava** (kava en poudre, labels de qualité du kava, boissons...) avec une communication/promotion générique objective sur le kava (capitalisation des connaissances dans ce domaine : cf. travaux CIRAD, IRD...) ; utilisation de l'événement *Wiik blong Vanuatu* à des fins de promotion des produits à base de kava (poudre, boissons...) et d'information, en particulier concernant leur qualité.
- **Régulation du marché du kava** : le prix payé au producteur ne doit pas être le seul élément pour guider une politique de filière. Les prélèvements effectués par l'État (actuellement par le VCMB) doivent être dirigés vers des actions de contrôle de la qualité et de diversification des produits (transformation du kava). Là encore, la concertation entre les acteurs économiques au travers du symposium sera une première étape.

## 2. La filière café (arabica).

### 2.1. État et potentialités des échanges agricoles.

- Le Vanuatu n'exporte ni café marchand ni café torréfié en Nouvelle-Calédonie (aucune exportation n'est recensée sur la période 2000-2009).
- Il existe très vraisemblablement quelques importations de café torréfié en quantités peu significatives via les retours de touristes et les foires commerciales/promotionnelles.
- Malgré des retours positifs exprimés sur le produit, il n'existe aucune suite commerciale aux événements promotionnels (foires commerciales). TCDC, unique torréfacteur au Vanuatu, affirme n'avoir jamais pu trouver de revendeur en NC.
- Le marché néo-calédonien est porteur : La Nouvelle-Calédonie importe 300 à 400 t. d'équivalent café marchand<sup>46</sup> (café vert et équivalent torréfié), ou 1000 tonnes d'équivalent café marchand, si l'on inclut le café soluble<sup>47</sup>. Une production locale principalement de robusta qui stagne ou régresse depuis 1990 – Cf. Figure 18.

Figure 18 : Importations et production locale de café en Nouvelle-Calédonie de 1989 à 2008



Sources : ISEE/DAVAR

<sup>46</sup> Le café marchand ou café vert est la forme/stade du café la plus communément échangée sur le marché mondial. Le café vert ou marchand est le stade du café avant sa torréfaction.

<sup>47</sup> Ce dernier progresse de façon importante en Nouvelle-Calédonie au détriment du café torréfié.

- Un marché potentiel sur le café marchand car c'est un marché ouvert<sup>48</sup>, non soumis à contingent ou à un régime de taxation spécifique (TSPA), contrairement au café torréfié. La Nouvelle-Calédonie a importé en 2009, 200 tonnes de café vert.
- Un marché du café torréfié difficilement accessible car soumis à contingents<sup>49</sup> (la TSPA ayant été récemment supprimée). Les importations de café torréfié proviennent des grands torréfacteurs européens, dont les offres restent très compétitives.

Figure 19 : Origines des importations néo-calédoniennes de café marchand en 2009

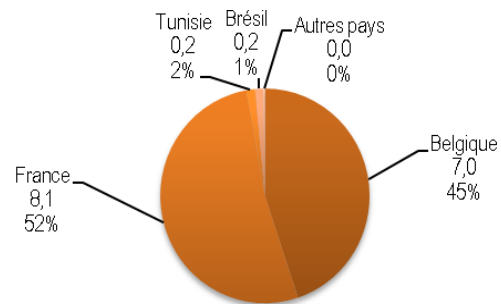
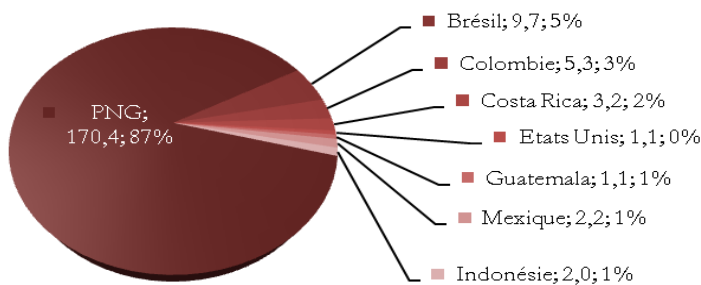


Figure 20 : Origines des importations néo-calédoniennes de café torréfié (sauf dosettes individuelles) en 2009

Importations exprimées en tonnes et en pourcentage  
Sources : ISEE/ Direction Régionale des Douanes de Nouvelle-Calédonie

## 2.2. Atouts et contraintes.

### a. Atouts

- ☑ Le Vanuatu bénéficie d'un café d'origine (Tanna), qui correspond aux attentes d'une catégorie de consommateurs sur des segments précis du marché du café (cafés gourmets, cafés « origine »,...). Le café du Vanuatu est potentiellement valorisable au travers de certifications « agriculture biologique » ou « commerce équitable ». Néanmoins la faisabilité et la rentabilité de ce type de certification doit impérativement être étudiée.
- ☑ Le marché du café néo-calédonien est un marché important et rémunérateur<sup>50</sup>, où une part de la production du Vanuatu (50t. en 2010) peut trouver sa place.
- ☑ La production de café du Vanuatu, moribonde au début des années 2000, est aujourd'hui, en plein développement (Tanna et Vati : hypothèse de production de 100 tonnes en 2013).
- ☑ Un rapprochement entre groupements de producteurs (GAPCE/INIK) s'est traduit en 2010 par une demande formalisée pour l'achat de 15 tonnes (soit 1 container de 20 pieds) de café vert de Tanna suite à une mission conduite à Tanna en juillet 2010<sup>51</sup> ; le prix proposé est de 500 à 600 XPF /kg FOB Port-Vila.

<sup>48</sup> La Nouvelle-Calédonie ne protège pas sa production locale de café (limitée et constituée principalement de robusta), compte tenu du décalage entre l'offre locale et la demande. En revanche, elle protège ses entreprises de torréfaction via la mise en place de ces quotas d'importation et de taxes sur le café torréfié, mais pas sur le café vert.

<sup>49</sup> En 2010, ces quotas de café non décaféiné et torréfié, sont de 10 t. pour le café en grain et 10 t. pour le café moulu. Il est question de relever de 50% ces deux quotas (entretien avec l'ERPA). Après avoir été supprimés, décision du tribunal administratif du 21 octobre 2010, les quotas sur le café torréfié ont été rétablis par le gouvernement de NC, mais la TSPA sur ces importations a été supprimée. De plus, le quota sur le café torréfié décaféiné, devrait être supprimé très prochainement (Cf. Compte rendu de la réunion hebdomadaire du gouvernement du 2 novembre 2010).

<sup>50</sup> Le café arabica torréfié est vendu par les torréfacteurs à environ 1 750 XPF/kg, prix comparable au prix pratiqué par TCDC sur Port-Vila

<sup>51</sup> Le consultant a pris part à cette mission afin d'en faciliter le déroulement.

### b. Contraintes

- ☒ Le marché du café torréfié demeure difficile en raison du système de contingentement : Dans ce cadre réglementaire, l'offre de café torréfié du Vanuatu (café d'origine) ne correspond pas à l'offre recherchée par les importateurs calédoniens, notamment en raison de sa faible compétitivité face aux « poids lourds » européens (Cf. Figure 20).
- ☒ La filière café à Tanna a connu un développement chaotique suite aux différentes initiatives dans ce domaine (TCDC joint venture (avec le gouvernement du Vanuatu), TCDC société privée, TCDC/TAMC Coop, TCDC/COV, TCDC/TCP/INIK....) et reste en pleine structuration<sup>52</sup> : la production d'un excédent pour l'exportation est relativement récente (marché local du café de Tanna: 12-15 tonnes/an).
- ☒ Face aux offres régionales (PNG en particulier) et ce, à qualité équivalente, le café vert de Tanna présente une compétitivité plus faible : le prix du café marchand de PNG rendu à Nouméa est comparable au prix du café marchand de Tanna rendu au Port de Lenakel (Tanna) – Cf. Figure 21.

Figure 21 : Comparaison du prix du café marchand de Tanna et de PNG (rendu Nouméa)

	Vanuatu	Nouvelle-Calédonie
<b>Prix du café marchand</b>	310 VUV/Kg FOB Lenakel (prix de la COV à TCDC en 2006-2007)	246 à 369 VUV/Kg (origine PNG) CAF Nouméa (soit 300 à 450 XPF/Kg)
<b>Prix du café parche</b>	220 VUV/Kg rendu usine de Tanna (Lenakel)	Sans objet

*Le Port de Lenakel est l'unique Port de l'île de Tanna.*

*Sources : ISEE, Direction Régionale des Douanes de Nouvelle-Calédonie, TCDC, COV.*

- ☒ Un questionnaire sur la qualité : l'hétérogénéité des lots due aux opérations post-récolte réalisées par de multiples petits producteurs d'une part, et au manque d'appui technique des services de vulgarisation d'autre part, pourra-t-elle satisfaire la demande d'un marché désormais, tourné vers l'exportation, exigeant et concurrentiel ?

### 2.3. Conclusions et recommandations

- Il semble prioritaire de rétablir un climat constructif et de confiance entre les acteurs (TCDC, INIK, TCP, DARD) dans la filière café à Tanna.
- Hors accord commercial bilatéral, le Vanuatu peut très difficilement exporter du café torréfié vers la Nouvelle-Calédonie.
- Des échanges commerciaux sont envisageables sur le café vert, même s'il convient donc de suivre et accompagner, le cas échéant, les contacts commerciaux INIK/TCP et GAPCE entamés fin juillet. Suite à un premier échange commercial, un retour d'expériences de la part des distributeurs sera porteur d'enseignements.
- Développer en parallèle des liens commerciaux et des échanges techniques (volonté exprimée par le GAPCE) avec les services techniques des provinces (DDR) et le GAPCE (visite de responsables d'INIK au GAPCE en province Nord).

<sup>52</sup> Les récents événements conflictuels entre TCDC et INIK/TCP ne font que davantage recommander la prudence et la nécessité de retrouver un climat apaisé afin de pouvoir travailler sur des marchés à l'export exigeants.

### 3. La filière coprah

#### 3.1. État et potentialités des échanges agricoles

- L'importation de coprah du Vanuatu est relativement récente en Nouvelle-Calédonie. Durant les dix dernières années, l'ISEE ne recense des exportations de coprah qu'en 2009 qui se sont d'ailleurs arrêtées la même année.
- Les exportations de 2009, en provenance exclusivement du Vanuatu, représentent 201 tonnes de coprah pour une valeur de 14 millions de XPF (soit 17,8 millions de VUV). Ces exportations de coprah, relativement modeste, représentent cependant une part non négligeable (4%) des échanges Vanuatu/Nouvelle-Calédonie.
- Le marché potentiel est d'environ 100 tonnes/mois de coprah de qualité pour l'huilerie d'Ouvéa : Ce coprah permet de compléter la production locale insuffisante pour alimenter, à Ouvéa, d'une part un générateur à huile de coco, d'autre part une savonnerie.

#### 3.2. Atouts et Contraintes

##### a. Atouts

- La Nouvelle-Calédonie (CAAPO/SODIL) a un réel besoin d'approvisionnement complémentaire en coprah pour l'huilerie d'Ouvéa de 1 500 tonnes/an, soit environ 100 tonnes /mois. De plus, en 2008, les opérateurs avaient souhaité s'approvisionner au Vanuatu.

L'insuffisance de la production locale a déterminé le gouvernement à supprimer la TSPA sur les importations de coprah (cf. *Compte-rendu hebdomadaire de la réunion du Gouvernement du 20 avril 2010*)

- Les acteurs économiques et institutionnels de la filière coprah à Ouvéa (CAAPO, SODIL, ERPA) avaient clairement indiqué, à l'occasion d'une visite en octobre 2008 pour rencontrer les fournisseurs potentiels, leur volonté de s'approvisionner au Vanuatu.
- Le Vanuatu a la capacité de production pour fournir ce marché (1 200 à 1 500 tonnes/an en comparaison des 25 000 t. /an d'équivalent coprah exportées par le Vanuatu en 2009) La production de coprah vert ou sec demeure une production de rente bien établie dans les îles du Nord de l'archipel.
- Le Vanuatu possède différents opérateurs en capacité de fournir un coprah répondant au cahier des charges de l'huilerie d'Ouvéa.
- Le marché offert par la Nouvelle-Calédonie est rémunérateur, gommant ainsi les contraintes liées à l'export (transport, ensachage...). Le prix proposé en 2009 était de 70 000 XPF FOB/t., soit 85 000 VUV/t. Le prix actuel (période de juin à novembre 2010) sur Santo varie entre 30 000 et 40 000 VUV, la tonne rendue Luganville<sup>53</sup>.

##### b. Contraintes

- L'expérience menée en 2009, qui s'est soldée par l'arrêt des importations de coprah en provenance du Vanuatu, a fait ressortir le manque de transparence<sup>54</sup> dans la filière au Vanuatu en dépit des moyens mis en œuvre dans cette opération commerciale.
- Enfin, des questions administratives (financement) en suspens entre la CAAPO et la SODIL retardent également la reprise des importations de coprah.

<sup>53</sup> Ce prix varie entre 48 000 VUV/tonnes (prix en 2008 qui était particulièrement élevé) et moins de 20 000 VUV/tonnes comme en 2006-2007.

<sup>54</sup> Le non respect du cahier des charges par les opérateurs ni-vanuatais lors des premières opérations commerciales ont contribué à l'arrêt des importations.

### 3.3. Conclusions et recommandations

L'expérience sur le coprah est révélatrice. En effet, cette opération commerciale, qui ne présentait pas de contraintes particulières (taxes, quota, sanitaires), a été très affectée par les problèmes de qualité et de sérieux des opérateurs (non respect du cahier des charges).

Ceci renvoie à la question de la structuration des filières et de leur transparence. Les freins existant, notamment douaniers (quota et taxes) ne doivent pas occulter certaines difficultés au spécifiques des filières au Vanuatu, auxquelles il est essentiel de remédier (autres exemples : le café ou les tubercules).

Il paraît important également de souligner que le coprah, compte tenu du potentiel avéré, peut représenter 20% des échanges (en valeur) Vanuatu/Nouvelle-Calédonie, avec 70 millions XPF FOB ou 77 millions XPF CAF<sup>55</sup>

- Le dossier « coprah » doit être considéré comme prioritaire et devenir un modèle d'échange entre le Vanuatu et la Nouvelle-Calédonie, car il n'existe pas de frein structurel.
- Il est impératif de regagner la confiance des importateurs en Nouvelle-Calédonie
- il est recommandé d'organiser une rencontre entre les parties prenantes (Ministère de l'agriculture du Vanuatu, exportateurs, SODIL, CAAPO, ERPA...) pour évaluer l'expérience 2009 et définir un cadre de travail assurant transparence et équité de l'opération.

## 4. La filière tourteaux de coprah

### 4.1. État et potentialités des échanges agricoles

- Les exportations de tourteaux de coprah demeurent limités depuis 2000: quelques tonnes en 2003, en 2008 (5t.), en 2009 (13 t.), puis en 2010 : 41 tonnes exportées provenant de l'huilerie appartenant à Socometra/Unelco (source pour 2010 : Pacific Genetic) - cette filière tente de se mettre en place depuis 2009, au travers d'une entreprise Vanuataise, Pacific Genetic.
- le marché potentiel du tourteau de coprah (utilisé pour l'alimentation animale) reste limité, en raison d'une demande encore ponctuelle et saisonnière (saison sèche).
- La principale huilerie du pays, basée à Santo (ex-COPV), exporte son tourteau de coprah en Nouvelle-Zélande à 12 VUV/Kg FOB (production d'environ 5 000 tonnes/an).

### 4.2. Atouts et contraintes

#### a. Atouts

- Il existe un marché d'aliment complémentaire pour l'élevage en Nouvelle-Calédonie, notamment en période de sécheresse.
- Au Vanuatu, une filière se met en place en s'appuyant sur le développement de la production d'huile de coprah dans les usines de Socometra/UNELCO à Port-Vila et Mallicolo et donc l'utilisation des coproduits des presses.

#### b. Contraintes

- Le secteur des aliments protéiques pour l'alimentation animale est très concurrentiel en raison des possibles substitutions entre coproduits (notamment ceux issus de la minoterie) et des formulations modulables prenant en compte la disponibilité des matières premières et leur coût.

<sup>55</sup> Le coprah peut être taxé à 10% avec la suppression de la TSPA et sans les Droits de Douanes (via le formulaire EUR1)



- ☒ Pour ces coproduits ayant une faible valeur pondérale, les frais liés au conditionnement et au transport affectent fortement leur compétitivité : la valeur du tourteau du Vanuatu est multiplié par 4 en raison des frais portuaires, de transport et autres coûts d'exportation (taxes douanières, transitaire...).
- ☒ Le manque de régularité des approvisionnements en coprah des usines de Socometra/UNELCO, ainsi que la variabilité de l'organisation du transport pour livrer le coprah sur Vaté sont deux contraintes majeures.

#### 4.3. Conclusions et recommandations

Les contraintes se trouvent renforcées lorsque l'on travaille avec des coproduits à faible valeur. Le transport apparaît comme un frein majeur au développement de ce type d'échanges, puisqu'il pèse de façon importante sur le prix final du produit.

Même si cette recommandation peut être élargie à d'autres produits, et dans la mesure où la régularité des approvisionnements en coprah est assurée au niveau des usines Socometra, il est simplement recommandé de négocier des tarifs avec les transporteurs/dockers/transitaires sur la base d'un flux régulier et croissant.

## 5. La filière tubercules tropicaux

### 5.1. État et potentialités des échanges agricoles

- Les tubercules tropicaux (manioc, taro, patate douce et igname) sont frappés d'une interdiction d'importation depuis 1996 (en frais ou en congelés), à l'exception du taro « kape ».
- Les statistiques d'importations calédoniennes fournissent les données suivantes sur les tubercules tropicaux en provenance du Vanuatu: *92 kg d'ignames en 2003 et 350 kg de Taro « kape » en 2008.*
- Un potentiel existe : Des opérateurs économiques calédoniens souhaitent pouvoir s'approvisionner en tubercules du Vanuatu afin de combler leur offre de contre-saison sans venir concurrencer la production locale ou encourager la baisse des prix sur ces produits.
- La demande porte principalement sur l'igname et la patate douce<sup>56</sup>, dont les durées de conservation permettent des exportations en frais, contrairement au manioc et au taro.

Il existe deux types de demandes:

- Une demande commerciale (Groupe Casino, GAPCE...) pour compléter leur offre notamment en contre saison.
- Une demande « variétale » : Sénat coutumier, ou encore l'IAC qui sont intéressés par les cultivars du Vanuatu (collections du CTRAV) afin d'enrichir la diversité génétique des tubercules de Nouvelle-Calédonie.

### 5.2. Atouts et contraintes

#### a. Atouts

- ☒ Le Vanuatu possède une diversité génétique de cultivars aux qualités visuelles, gustatives et nutritives supérieures (cf. travaux du CTRAV), et dont le mode de production

---

<sup>56</sup> Les opérateurs rencontrés n'ont pas évoqué de besoin en taro (relativement disponible) et ont indiqué ne pas (ou peu) commercialiser de manioc sur Nouméa.

« naturel » (proche du cahier des charges « bio »), ainsi que l'origine (Vanuatu ou terroirs du Vanuatu) peuvent être valorisés.

- ☑ La demande est calédonienne et émane d'opérateurs majeurs (Groupe Casino, GAPCE, Sénat coutumier...) qui ont conscience d'une part des réalités de l'offre du Vanuatu, d'autre part de l'importance de ne pas déstructurer la production locale.
- ☑ Il existe une complémentarité géo-climatique entre les deux pays qui permettrait de combler le déficit de production en contre-saison (fin & début d'année) en Nouvelle-Calédonie par des importations du Vanuatu.
- ☑ Au niveau phytosanitaire, des protocoles ont été validés (SIVAP) pour permettre l'importation de tubercules tropicaux en Nouvelle-Calédonie.

#### *b. Contraintes*

- ☒ L'interdiction d'importation a été mise en place pour protéger les producteurs calédoniens face à l'apparente abondance de tubercules bon marché au Vanuatu ou éventuellement en provenance d'autres pays de la région Pacifique.
- ☒ Au Vanuatu, la filière tubercules n'est pas encore structurée, la commercialisation passe essentiellement par des réseaux informels : seules quelques expériences de structuration autour d'acteurs économiques ont été réalisées avec plus ou moins de succès, Lapita Café (Vaté) notamment : production pour le marché local, (ou des créneaux à l'exportation à développer<sup>57</sup>) de farine de tubercules (manioc) et Localex (Santo) : exportations de tubercules congelés vers l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Actuellement les exportations de tubercules du Vanuatu sont négligeables.

#### **5.3. Conclusions et recommandations.**

La question des tubercules est un point essentiel et à haute valeur symbolique pour le développement des échanges entre les deux pays.

- Les tubercules (igname et taro) se rattachent à une notion coutumière.
- Ce sont des produits mélanésiens qu'il convient d'encourager (habitudes alimentaires, valeur nutritive, valeurs sociales, plats traditionnels...) face à la prédominance d'un régime basé sur le riz et la farine de blé.

Il existe de réelles opportunités, par conséquent un marché à satisfaire. Cependant, il ne faut pas négliger d'une part le besoin de structuration de la filière tubercules au Vanuatu, d'autre part, l'organisation des importations (quotas et périodes), ainsi que le suivi des impacts sur le marché des tubercules et auprès des producteurs calédoniens (prix, accord interprofessionnel le cas échéant comme cela existe pour d'autres filières...)

- La possible levée d'interdiction d'importation, dans un cadre d'échange défini, doit être évoquée et discutée entre responsables politiques des deux pays.
- En cas de levée de l'interdiction, l'objectif serait de mettre en place une opération pilote (quotas, période définie...) afin de permettre la structuration de la filière, au Vanuatu, et de mesurer l'impact économique de ces importations en Nouvelle-Calédonie.

---

<sup>57</sup> Cf. *Étude de marché pour la commercialisation de la farine de manioc (Vanuatu) en Nouvelle Calédonie – Japiot F., 2009.*

## 6. La filière viande bovine

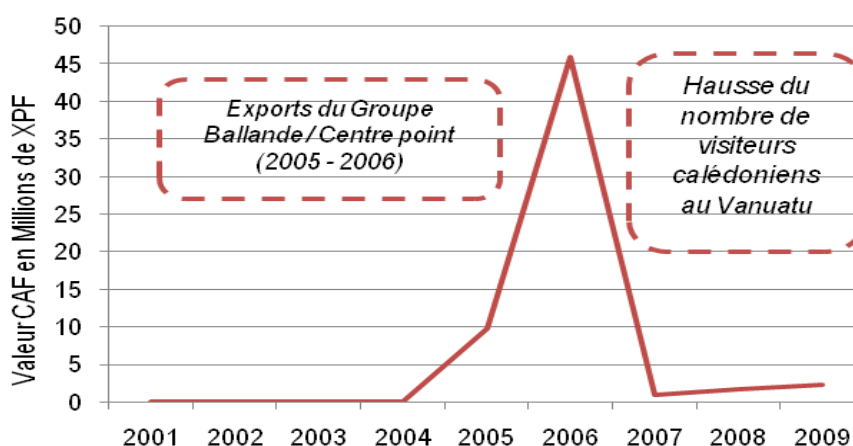
### 6.1. État et potentialités des échanges agricoles

- En 2009, le Vanuatu a exporté 3 tonnes de viande bovine en Nouvelle-Calédonie, soit 0,3% des ses exportations. En 2009, le Vanuatu a exporté 904 tonnes de viande (en compensé) et abat plus de 2 500 tonnes carcasses/an<sup>58</sup>.
- Ces exportations ont (quasi) exclusivement un caractère non commercial : viande rapportée en Nouvelle-Calédonie par les passagers et dans la limite de la tolérance de 5 kg/passager. Les textes réglementaires (*Délibération 252 du 28 décembre 2006, article 9.c.*) font état d'une limite fixée à 2 kg/passager.
- En 2005-2006, les exportations de viande à destination de la NC, ont brusquement augmenté, augmentation résultant de la tentative commerciale menée par le Groupe *Ballande*. Cette initiative pilote s'étant révélée non rentable, a rapidement pris fin (Cf. *Figure 22*).
- **un potentiel « apparent »** : la part croissante de viande bovine importée<sup>59</sup>, les prix élevés au détail, une demande des consommateurs et des professionnels (bouchers, restaurateurs) pour la viande du Vanuatu, ne doivent pas masquer les contraintes liées à l'organisation de la filière viande bovine calédonienne.

La filière bovine est organisée autour d'un acteur économique, l'OCEF<sup>60</sup>, dont le rôle s'inscrit dans le cadre d'une politique de soutien à la production locale. Dans les conditions actuelles, il y a une relative inadéquation offre / demande :

- **Une demande calédonienne qui se fait sur du « catégoriel »<sup>61</sup>** : Ces importations en « catégoriel » viennent compléter la production locale ainsi que le déséquilibre matière liée à une importante consommation des pièces nobles.
- **Une offre du Vanuatu de viande bovine en « compensé »<sup>62</sup>** : vente de carcasse entière découpée par muscles avec transformation éventuelle des pièces les moins nobles (hachés, saucisses, cubés...).

*Figure 22 : Importations néo-calédoniennes de viande bovine du Vanuatu de 2001 -2009*



Sources : ISEE/ Direction Régionale des Douanes de Nouvelle-Calédonie

<sup>58</sup>: Abattages 2009 pour Santo (795 tonnes) et Port-Vila (1 956 tonnes) - source : VAL Pacific et bureau des statistiques du Vanuatu

<sup>59</sup> La production de viande bovine commercialisée en Nouvelle-Calédonie était de 3 181 tonnes en 2008, avec une part croissante de viande importée. Le taux de couverture des besoins qui atteignait plus de 90% en 2000 est descendu à 65% en 2008. (Source: OCEF)

<sup>60</sup>Cf. Annexe 3

<sup>61</sup> Des achats en catégoriel, désigne des achats par catégorie de muscles. Il est donc possible d'acheter uniquement des morceaux nobles ou au contraire des morceaux destinés à la fabrication de steak haché.

<sup>62</sup> Des ventes en compensée signifie que la totalité de la carcasse est vendue, transformée (découpe) ou non.

## 6.2. Atouts et contraintes

### a. Atouts

- ☑ Une filière bovine au Vanuatu, structurée et qui bénéficie de la complémentarité entre les petits producteurs et les grands ranchs. C'est très certainement une des filières les mieux structurées au Vanuatu.
- ☑ La viande du Vanuatu bénéficie d'une réputation de qualité, reconnue auprès de consommateurs néo-calédoniens<sup>63</sup>, et qui peut s'accompagner de labels : « agriculture biologique » ou « bœuf à l'herbe » (grass fed).
- ☑ Depuis la privatisation de l'abattoir de Port-Vila, l'outil répond à la majorité des standards internationaux, la viande est commercialisée sur de nouveaux marchés d'exportation (Australie, NZ, PNG, Salomon). Un projet d'agrandissement est en cours, permettant de doubler la capacité d'abattage et de stockage à partir de janvier 2011, ouvrant notamment des possibilités d'exports vers de nouveaux marchés sur la Chine.

### b. Contraintes

- ☒ Le « monopole » d'importation permet à l'OCEF de jouer un rôle important dans l'approvisionnement complémentaire de la production locale de viande bovine : les importations sont fonction de l'offre locale en viande bovine (des suspensions temporaires d'importation peuvent se produire lors de campagnes d'abattages en période de sécheresse notamment).
- ☒ Le gouvernement fixe par arrêté le prix de vente des différents muscles, par l'OCEF aux opérateurs avals : Dans ces conditions, et avec une marge fixe de l'OCEF sur la production bovine locale, l'approvisionnement sur le marché mondial se fait sur l'offre la plus compétitive.
- ☒ Le prix de revente fixe empêche les segmentations au sein de la filière (viande d'origine, viande bio ...).
- ☒ L'Australie et la Nouvelle-Zélande sont des acteurs majeurs et compétitifs de la filière viande bovine dans la région (offre en catégoriel: prix, quantité, flexibilité et réactivité). La Nouvelle-Calédonie s'approvisionne sur ces marchés, et figure donc sur les calendriers d'abattage de leurs fournisseurs en Nouvelle-Zélande.
- ☒ Le Vanuatu ou plus précisément, VAL Pacific assure son développement en s'appuyant sur d'autres marchés de la région (PNG, NZ, Australie, Salomon, Chine...). Les ventes effectuées se font en compensé, à un prix supérieur à celui offert par l'OCEF.

## 6.3. Conclusions et recommandations

Dans les conditions actuelles du marché de la viande bovine en Nouvelle-Calédonie, il n'y a pas de segmentation envisageable, et donc de possibilité de pénétrer ce marché pour le Vanuatu sur un créneau viande « origine Vanuatu », en raison du prix de revente des muscles fixé par le gouvernement de Nouvelle-Calédonie.

La viande bovine est souvent présentée comme une possibilité d'exportation : bonne structuration de la filière, outil performant, qualité reconnue et différentiel de prix au détail entre les deux pays. Mais la filière se heurte à une organisation de marché en Nouvelle-Calédonie qui conduit à une impossibilité d'exportation. Les opérateurs Vanuatais (VAL Pacific) se tournent donc vers d'autres marchés plus attractifs, le marché calédonien n'entrant pas dans leur stratégie de développement.

---

<sup>63</sup> Sans enquêtes ad hoc, mais en interrogeant des personnes ressources rencontrées, celles-ci ont indiqué que les consommateurs calédoniens appréciaient en premier lieu : la viande bovine puis le poivre du Vanuatu.

- L'exportation de viande bovine n'est pas envisageable dans l'état actuel des choses.
- Seul un créneau qualité : « agriculture biologique » ou « bœuf à l'herbe » doublé d'une « origine Vanuatu » pourrait être étudié et faire l'objet de discussions entre responsables des deux pays, l'objectif étant d'obtenir du Gouvernement de Nouvelle-Calédonie un prix de revente supérieur grâce à une qualité et une origine valorisable auprès des consommateurs ou restaurateurs. L'approvisionnement direct des sociétés minières est également à étudier, c'est le cas des marchés en PNG de VAL Pacific.
- Il apparaît pertinent de pérenniser (voire augmenter) l'importation non commerciale de 5 Kg de viande / passager qui est la seule forme d'exportation de viande bovine du Vanuatu vers la Nouvelle-Calédonie.
- L'organisation du marché de la viande bovine autour du monopole d'importation de l'OCEF est en train d'évoluer. Il convient à la CCI-Van et la Chambre d'Agriculture du Vanuatu de se tenir informée des évolutions de la filière viande bovine calédonienne et de leurs implications sur de possibles échanges.

## 7. Les filières épices et noix

### 7.1. État et potentialités des échanges agricoles

- Selon l'ISEE, la Nouvelle-Calédonie importe moins de 200 Kg de poivre (2009: 176 kg, et 196 kg début 2010<sup>64</sup>) et de vanille (184 kg de vanille exportés en 2010<sup>65</sup>) en provenance du Vanuatu. Ces chiffres n'incluent pas les importations en principe non commerciales effectuées par des passagers.
- Le potentiel des noix et épices est limité en raison, notamment de :
  - la production (ou la cueillette, pour les noix) encore réduite et très variable au Vanuatu.
  - un positionnement sur le segment « épices qualité/ haut de gamme », qui reste de petite taille sur le marché calédonien.

Le marché des épices est une niche qui se cantonne au poivre de bouche et à la vanille de haute qualité éventuellement transformée et certifiée « agriculture biologique ». La demande en poivre des salaisonniers ne correspond pas à l'offre du Vanuatu.
- Une demande a été identifiée sur la vanille gousse en vrac. Ce type d'offre reste limité au Vanuatu. La captation de la valeur ajoutée (conditionnement, transformation...) est réalisée par les opérateurs au Vanuatu, pour des raisons économiques liées aux faibles volumes et à la faible compétitivité de la vanille du Vanuatu sur le marché « vrac ».

### 7.2. Atouts et contraintes

#### a. Atouts

- ☑ Le poivre du Vanuatu jouit d'une bonne réputation en « poivre de bouche » (fort taux de pipérine) auprès de consommateurs et restaurateurs calédoniens.
- ☑ Les produits, issus de la filière épices certifiées « bio » mise en place par FSA et Venui Vanilla, correspondent à une demande de certains distributeurs calédoniens (développement du marché « bio » en Nouvelle-Calédonie).

---

<sup>64</sup> Les importations néo-calédoniennes de poivre, toutes origines, s'élevaient à 36 t. en 2009.

<sup>65</sup> Les importations néo-calédoniennes de vanille, toutes origines, s'élevaient à 439 Kg en 2009.

### b. Contraintes

- ☒ Les épices du Vanuatu (poivre de bouche, créneaux bio/qualité), ainsi que les noix de nangaille (*Canarium indicum*) constituent en Nouvelle-Calédonie un marché niche limité.  
Le secteur des noix étant par ailleurs très concurrentiel, la noix nangaille semble mal armée et peu connue du consommateur ; de plus, elle semble avoir une durée de conservation limitée sous ces latitudes<sup>66</sup>.
- ☒ Avec l'émergence d'une filière vanille, à Lifou notamment, un contingent d'importation de 700 Kg. vient d'être très récemment mis en place (Cf. Annexe 8). Cette mesure s'accompagne de la suppression de la TSPA (11%) sur la vanille.
- ☒ Les volumes de production d'épices produits au Vanuatu sont variables d'une année sur l'autre.
- ☒ Les épices du Vanuatu se heurtent à la concurrence de l'offre d'une large gamme d'épices en provenance notamment d'Europe, plus compétitive et plus diversifiée.

### 7.3. Conclusions et recommandations

La filière « épices » et « noix » concerne des volumes et un nombre d'opérateurs limités au Vanuatu et en Nouvelle-Calédonie. La priorité doit être donnée à l'accroissement d'une production de qualité au Vanuatu.

- **Épices** : il apparaît pertinent d'identifier le (ou les) distributeur(s) pouvant alimenter des réseaux de magasins<sup>67</sup> et de favoriser les rapprochements entre les acteurs des filières<sup>68</sup>. Cependant la mise en place récente d'un quota « vanille » risque de constituer un frein aux échanges de vanille Vanuatu-Nouvelle-Calédonie.
- Il est recommandé de renforcer la notoriété des épices du Vanuatu en développant une communication Vanuatu / Pacifique plus large : Dans ce cadre il est recommandé de cibler les produits dont la promotion doit être assurée à l'occasion d'évènements comme la *Wiik blong Vanuatu*: les épices sont des produits pour lesquels, une communication ciblée, doit permettre d'accompagner l'émergence de ce marché.
- **Noix** : il est recommandé d'évaluer le potentiel du marché des noix (*Canarium*/nangaille, *Terminalia*/natapoa, autres noix ?).

## 8. La filière bois d'œuvre

### 8.1. État et potentialités des échanges agricoles

- On observe une baisse globale des exportations de bois du Vanuatu vers la Nouvelle-Calédonie depuis 2003 (Cf. Figure 23) : bois scié (soumis à des quotas d'importation en NC) et bois transformés : moulures, panneaux et ouvrages de menuiserie (non soumis à des quotas<sup>69</sup> d'importation).
- Cependant, la progression des exportations de sculptures et d'objets décoratifs en bois est très significative depuis 2007, et à mettre en lien avec l'impact de la *Wiik blong Vanuatu*. (cf. filière artisanat § IV.9).

<sup>66</sup> Rancissement relativement rapide en raison d'un taux de lipide élevé

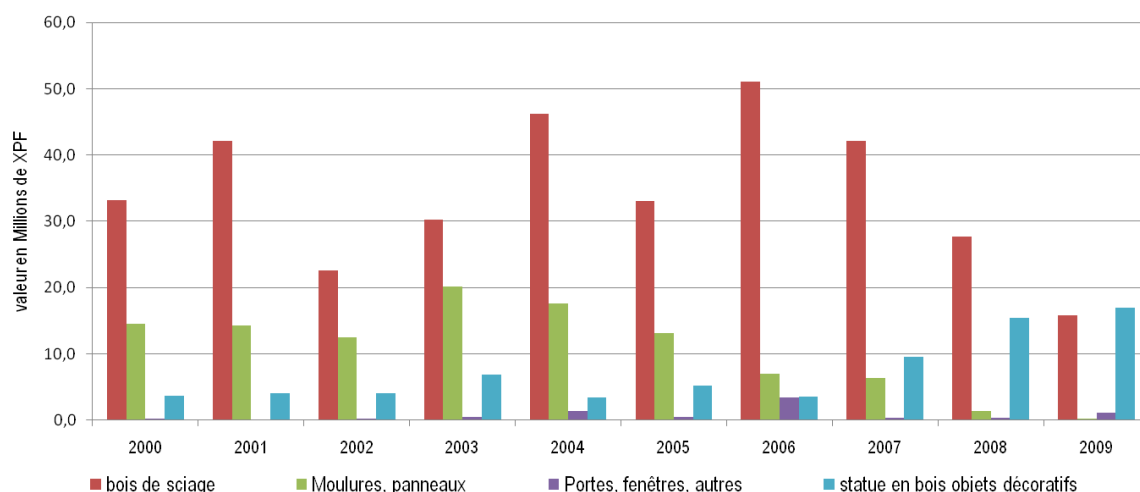
<sup>67</sup> Actuellement la distribution est assurée par des petits revendeurs n'offrant pas de perspectives de développement.

<sup>68</sup> Cette mission a notamment permis d'établir des contacts avec des grossistes calédoniens. Ces informations ont été transmises au principal (voire seul) exportateur au Vanuatu d'épices (vanille et poivre).

<sup>69</sup> A quelques exceptions près cf. PAI 2010.

- La demande pour l'importation de bois scié en NC existe, mais elle est liée à un quota annuel. La Calédonie importe principalement du pin de NZ, et des essences exotiques de PNG ou des îles Salomon.
- Une demande existe sur les piquets de clôture : qualité médiocre du pin de NZ (selon certains éleveurs) et le bois destiné à cet usage (« faux gaïac ») est peu abondant ou trop jeune en NC.

Figure 23 : Importations néo-calédoniennes de bois (TD - chapitre 44) de 2000 à 2009



Sources : ISEE/ Direction Régionale des Douanes de Nouvelle-Calédonie

## 8.2. Atouts et contraintes

### a. Atouts

- ☑ Le Vanuatu a un coût de main d'œuvre relativement bas par rapport à la Nouvelle-Calédonie, et peut être compétitif (-30% du prix en NC) sur certains ouvrages de menuiserie<sup>70</sup> de qualité (meubles, portes, moulures...).
- ☑ Les ressources forestières au Vanuatu semblent encore importantes, notamment pour certaines essences appréciées en Nouvelle-Calédonie (kohu/*Intsia bijuga*, kauri/*Agathis macrophylla*, whitewood/*Endospermum medulosum*); cependant, un inventaire exhaustif est indispensable en préalable à toute recommandation.
- ☑ Ressources importantes en gaïac (en réalité faux gaïac, *Acacia spirorbis*), bois à forte densité, pour la confection de poteaux de barrières (élevage).

### b. Contraintes

- ☒ Le marché intérieur (Vanuatu) a été très demandeur en bois au cours de la dernière décennie (boom immobilier).
- ☒ Les coupes ainsi que le séchage du bois sont de médiocre qualité, à mettre en lien avec le faible nombre de sociétés forestières professionnelles<sup>71</sup> : la majorité des coupes sont réalisées par des scieurs artisanaux, dont l'équipement n'est pas adapté (tronçonneuse ou petite scie circulaire) et présente de mauvais rendement en bois. De plus, les entreprises du secteur n'ont pas d'équipement de séchage (*a priori* Technobois possède le seul séchoir à Port-Vila).

<sup>70</sup> On compte plusieurs entreprises de menuiserie à Port-Vila et à Santo.

<sup>71</sup> Les deux plus grosses sociétés de coupe, basées à Santo ont récemment cessé leurs activités : MelCoffee et SantaCo (côte Ouest de Santo).

- ☒ Les importations de bois scié (Tarif Douanier : 44.07) entrent dans un contingent annuel. Le quota de 2010 est de 22 000 m<sup>3</sup>.
- ☒ L'offre du Vanuatu manque de fiabilité : accès à la ressource difficile, donc délais incertains (conditions climatiques, infrastructures routières, matériel roulant limité, faible capacité et variabilité des transports maritimes, disputes coutumières...) face à l'offre régionale (PNG et îles Salomon).  
La fiabilité de l'approvisionnement revêt une importance particulière dans le système de quota néo-calédonien. Un opérateur peut en effet perdre une partie de son quota s'il n'atteint pas les objectifs fixés (évaluation au milieu de l'année et en fin d'année).
- ☒ Le relief accidenté de certaines îles compromet parfois l'accès à la ressource et donc son exploitation.
- ☒ Taxes (ICCPL), sur les produits transformés (menuiserie) - niveau de taxation à l'importation variable selon les types de produits.

### 8.3. Conclusions et recommandations

La forte demande intérieure et le manque d'investissement dans l'activité de coupe du bois, actuellement dominée par de petits scieurs, ont fortement fait chuter l'offre pour l'exportation de bois sciés du Vanuatu.

En menuiserie, des exportations d'ouvrages ont été menées. Elles ont pu démontrer la compétitivité du Vanuatu sur ce créneau (ouvrages de qualité, bois exotiques). De même, des initiatives sont en cours pour la commercialisation de piquets de clôture du Vanuatu en NC.

Néanmoins, un audit de la filière, un inventaire de la ressource notamment, est un préalable nécessaire à l'élaboration d'un plan de développement :

- Évaluation précise des besoins du marché néo-calédonien et de ses autres filières d'approvisionnement, notamment pour la fabrication d'ouvrages de menuiserie (non soumis à contingent), pour lequel le Vanuatu pourrait se positionner
- Évaluation des ressources forestières au Vanuatu dans le cadre d'une gestion durable des forêts et analyse de la filière (foncier, équipement, qualifications techniques, etc.).
- Analyse des contraintes : cf. retours d'expériences: blocages administratifs : formation ou installation d'ouvrage de menuiserie en Nouvelle-Calédonie et permis d'importation temporaire pour le matériel (visserie par exemple) réexporté avec les pièces de menuiserie réalisées.

## 9. La filière artisanat

### 9.1. État et potentialité des échanges agricoles

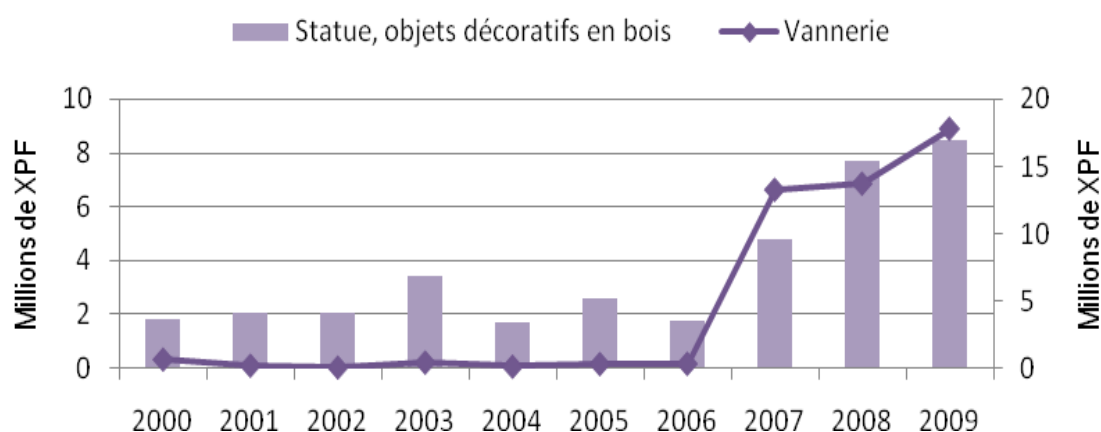
- Les sculptures en bois, objets de décoration ainsi que les vanneries ont connu un développement important, lié en particulier à la *Wïik blong Vanuatu*, dont la première édition a été lancée en 2007 (cf. Figure 24).
- Néanmoins, le potentiel pour ce type d'article reste réduit hors foire commerciale, sachant que le marché de l'artisanat océanien est pratiquement saturé.

Vannerie : Peu d'opérateurs économiques identifiés. La majorité des ventes s'effectue quasi exclusivement durant la *WbV*.

Sculpture : Ce marché offre peu de potentiel de développement, hors commandes importantes pour des complexes touristiques.



Figure 24 : Exportations d'objets d'artisanat du Vanuatu en NC en 2009



Sources : ISEE/ Direction Régionale des Douanes de Nouvelle-Calédonie

## 9.2. Atouts et contraintes

### a. Atouts

- L'attrait des consommateurs et des collectionneurs pour les arts premiers.
- Compte tenu de la spécificité de l'art du Vanuatu, les sculptures (tambours d'Ambrym) et les autres objets d'art (masques de Mallicolo) sont des produits appréciés et identifiables.
- La WbV contribue à promouvoir ces produits typiques du Vanuatu.
- La proximité du Vanuatu permet aux acheteurs de se rendre facilement sur place afin d'identifier et de choisir les pièces originales qu'ils souhaitent acheter (qualité du travail, type de bois, taille...)

### b. Contraintes

- Les barrières tarifaires sont importantes sur ce type de produit : 42%, y compris un Droit de Douanes de 15%, qui peut être exempté avec un certificat d'origine – type EUR 1.
- L'artisanat du Vanuatu subit la concurrence des produits de PNG (sculptures) et d'Indonésie (vannerie) qui sont, de l'avis des importateurs, plus compétitifs.
- Il existe des contraintes sanitaires pour des objets comportant des plumes ou des toiles d'araignée (masque de Mallicolo). Des difficultés ont parfois été rencontrées par certains importateurs.

## 9.3. Conclusions et recommandations

Le potentiel du marché de l'artisanat du Vanuatu est limité :

- quelle approche « commerciale » faut-il envisager lors de la *Wïkë blong Vanuatu* si l'on veut promouvoir un marché durable, sachant que cet événement offre des conditions de commercialisation très favorables (exemption de taxes, prise en charge partielle du transport, vente directe).
- Le formulaire EUR 1 ne semble pas toujours être utilisé, il est nécessaire d'informer les opérateurs son utilité pour l'exemption des droits de douanes.

## 10. La filière pêche

### 10.1. État et potentialité des échanges agricoles

- Il n'y a aucune exportation de poissons ou de crustacés du Vanuatu vers la Nouvelle-Calédonie depuis 2002.

Les données de l'ISEE recensent des exportations de langoustes, thons et autres poissons du Vanuatu vers la Nouvelle-Calédonie sur la période 2000-2002 (entre 1 et 3 tonnes/an).

- Le Groupe Casino recherche une plus grande diversité d'espèces (le thon est la principale ressource en Nouvelle-Calédonie) et constitue un marché potentiel.
- La filière pêche hauturière au Vanuatu est orientée à l'exportation via la vente de
  - ✓ Thon, principale ressource exportée au Japon via la « Tuna Fishing Company » basée à Port-Vila (la pêcherie de *Black Sand* n'a pas démarré son activité).
  - ✓ Quota de pêche (établis dans le *Fishing Act.*) à des compagnies de Chine, de Taiwan, de Fidji et des îles Salomon.
- La pêche de récif est limitée, notamment pour des raisons topographiques (peu de hauts-fonds) et plus encore la présence de la *Ciguatera* (ou gratte), conduisant à une offre également très limitée en poissons de récif, pourtant très appréciés par les consommateurs mélanésiens.

### 10.2. Atouts et contraintes

#### a. Atouts

- ☑ Un marché néo-calédonien, dont la demande en espèces diversifiées de poissons (autre que thonidés), est supérieure à l'offre.
- ☑ Des sociétés de pêche néo-calédoniennes, qui pêche actuellement dans leurs eaux territoriales, sont intéressées par des quotas de pêche au Vanuatu.

Le Vanuatu a un quota, non totalement pourvu, de 100 licences pour la pêche hauturière.

#### b. Contraintes

- ☒ Une filière pêche au Vanuatu peu structurée (bateaux, machine à glace, appâts...): Les petits pêcheurs ou groupes de pêcheurs sont organisés autour de débouchés locaux (restaurants, hôtels, poissonneries sur Port-Vila et Santo). Pas de régularité de la pêche et donc des captures commercialisées.

### 10.3. Conclusions et recommandations

L'irrégularité de l'offre au Vanuatu fait obstacle à de possibles échanges. La structuration de la filière au Vanuatu (hors pêche au thon) reste une priorité.

- Il est recommandé d'organiser une mission de la SODIL et de la PESCANNA (deux principales entreprises de pêche hauturières en Nouvelle-Calédonie) pour rencontrer les autorités ni-vanuataises (département des pêches).

Cette mission doit permettre d'évaluer la possibilité

- d'achat de licences de pêche dans les eaux du Vanuatu d'une part,
- de prendre connaissance des opérations de transformation en cours (pêcherie de *Black Sand*) d'autre part.
- Dans une perspective de développement des échanges, il s'agit également d'approfondir la caractérisation de la demande calédonienne (prix d'achat du poisson, volumes, période...) et l'offre potentielle du Vanuatu, y compris le renforcement de la structuration de la filière.

## 11. Autres filières

Cette dernière partie présente une synthèse d'autres filières ayant un potentiel de développement et d'exportation, notamment en Nouvelle-Calédonie.

### 11.1. Filière pomme de terre

Tanna produisait d'importantes quantités de pomme de terre, à l'époque de la société « Tanna Cold », ce qui entretient un certain « mythe » sur la capacité de production de Tanna et donc d'exportation.

Une relance de la production à Tanna impliquerait de créer une telle filière *ex nihilo* : structuration de la filière, compétences techniques, équipements... Pour cela, une étude de faisabilité est un préalable nécessaire.

#### **Points importants à souligner :**

- L'OCEF est le seul importateur agréé pour la pomme de terre : importation quasi-exclusivement en provenance de NZ (plus de 1 300 tonnes importées en NC en 2009).
- Les importations sont fonction du niveau de production locale et des besoins (consommation et transformation).
- La production et la commercialisation de pomme de terre au Vanuatu, impliquent une organisation logistique importante (produit frais, faible valeur pondérale, transport inter-îles et à l'exportation, structures de stockage ad hoc...).
- Cependant, il pourrait être intéressant pour les producteurs de l'île de Tanna (INIK, par exemple), d'acheter via l'OCEF des semences en quantités adaptées à leur besoin (apparemment commande uniquement pour des volumes importants sur le marché mondial).

#### **Éléments de conclusion :**

Il apparaît pertinent d'étudier la faisabilité d'une filière pomme de terre à Tanna, en s'appuyant éventuellement, sur un partenariat avec l'OCEF pour la fourniture de semences. Cependant, le développement d'une telle filière ferait alors émerger la question de l'approvisionnement du marché local, ce qui risquerait alors d'influer sur le volume à exporter.

### 11.2. Poulet de chair

- Il n'y a pas actuellement de filière organisée pour la production de poulet de chair au Vanuatu (élevages, abattoirs, chambre froides...)
- Le coût élevé de l'alimentation importée est, au Vanuatu, un frein au développement de ce type d'élevage, en particulier pour l'exportation.
- Les importations néo-calédoniennes de viande de volailles proviennent quasi exclusivement des États-Unis, de France métropolitaine et du Brésil (en 2009 près de 9 000 tonnes importées), soit de gros pays producteurs de volailles de différentes qualités (label qualité) souvent très compétitifs (en particulier le Brésil).
- Dans son PAI 2010, la Nouvelle-Calédonie a interdit l'importation de volailles (coq et poules) non découpées (fraîches ou réfrigérées).

#### **Éléments de conclusion :**

Une étude de faisabilité est nécessaire et devra considérer la production de poulet de chair pour approvisionner les marchés local et à l'exportation, sachant que la compétitivité sera un des points clé, et donc notamment le système de protection/taxation à mettre en place.

## 12. Bilan des échanges agricoles par une approche filière

Le bilan de cette analyse par filière montre : (Cf. Figure 25 & Figure 26):

- ✓ Des filières dont le potentiel est avéré et doit être renforcé ou développé (kava, café, coprah, certains produits « bois »)
- ✓ Des produits ne présentant pas de contraintes particulières mais dont le potentiel de développement demeure limité en Nouvelle-Calédonie (épices et noix, artisanat, tourteau de coprah)
- ✓ Des produits sans potentiel important de développement dans les conditions actuelles (Tubercules tropicaux, viande bovine, pêche).

Le développement des échanges agricoles est donc souvent confronté à une double contraintes émanant d'un système de protection très performant en Nouvelle-Calédonie d'une part, et d'un manque de structuration des filières au Vanuatu, ou l'offre ne correspond pas toujours à la demande, d'autre part.

Un des défis majeurs à relever pour les deux pays sera de rechercher ensemble les actions à mener pour développer ces échanges et ce, pour un bénéfice mutuel avéré. L'exemple d'une ouverture « encadrée » du marché des tubercules, sous forme d'un quota pour une période donnée, semble satisfaire à la fois la demande des consommateurs calédoniens qui ne trouvent plus de tubercules à partir de la fin de l'année, et l'offre des producteurs ni-vanuatais.

Le développement des services techniques calédoniens en appui aux filières agricoles au Vanuatu est un des éléments-clés qui permettra également d'augmenter durablement les échanges entre les deux pays.

Figure 25 : Représentation graphique des potentialités d'échanges par filière en fonction du marché potentiel et des contraintes

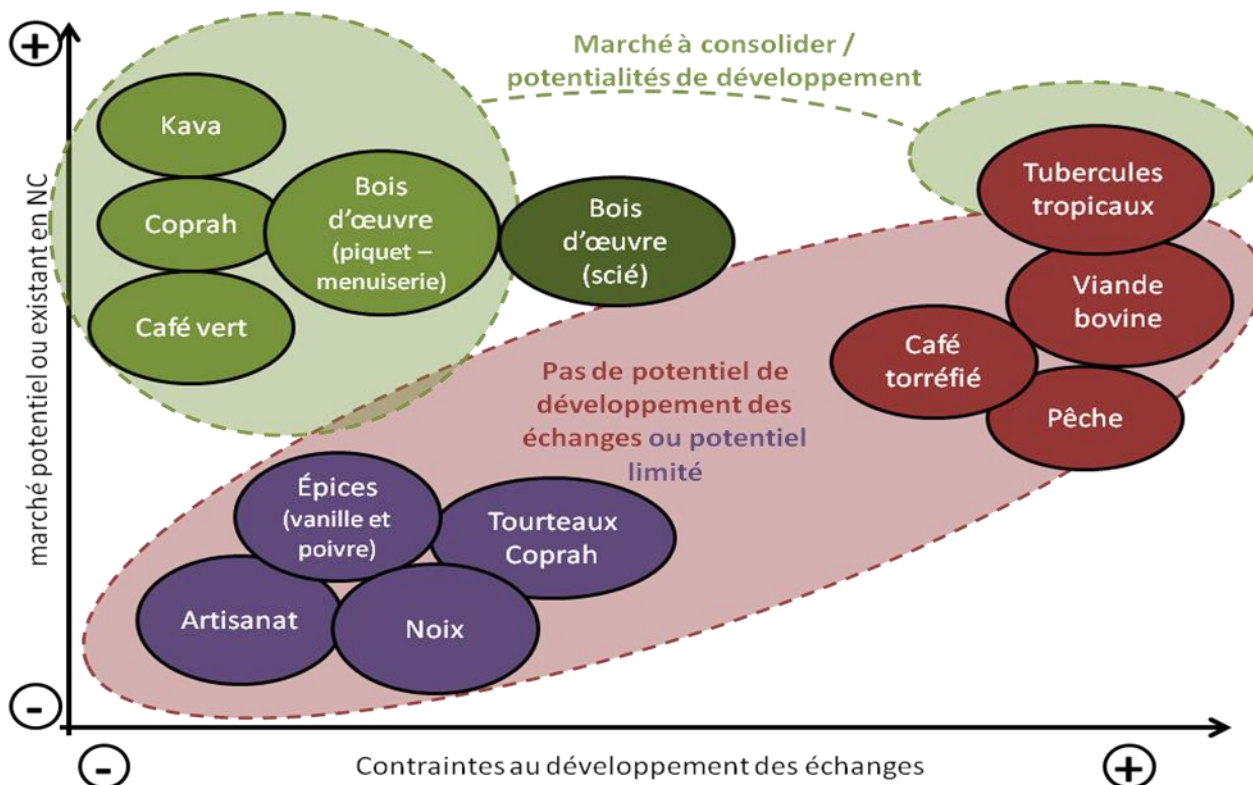


Figure 26 : Tableau synthétique des contraintes d'échanges commerciaux par filières

	Barrières sanitaires	Barrières quantitatives	Barrières tarifaires	Faible compétitivité du Vanuatu	Inadéquation Offre/demande	Marché niche ou absence de marché	Autres
Kava							sanitaire et social
Café		(café torréfié)					
Coprah							Pb transparence
Tourteaux de coprah							
Viande bovine		(monopole OCEF)					Autres marchés
Épices		Quota vanille					
Noix							
Tubercules tropicaux		STOP import					
Bois d'œuvre		Quota bois scié					fiabilité et équipements
Artisanat							
Pêche							Absence d'offre

NB : L'intensité de la couleur qualifie l'impact de la contrainte sur les échanges : couleur clair : faible impact ; couleur foncé : impact important.