



# **Avis relatif à l'organisation de la filière fruits et légumes**

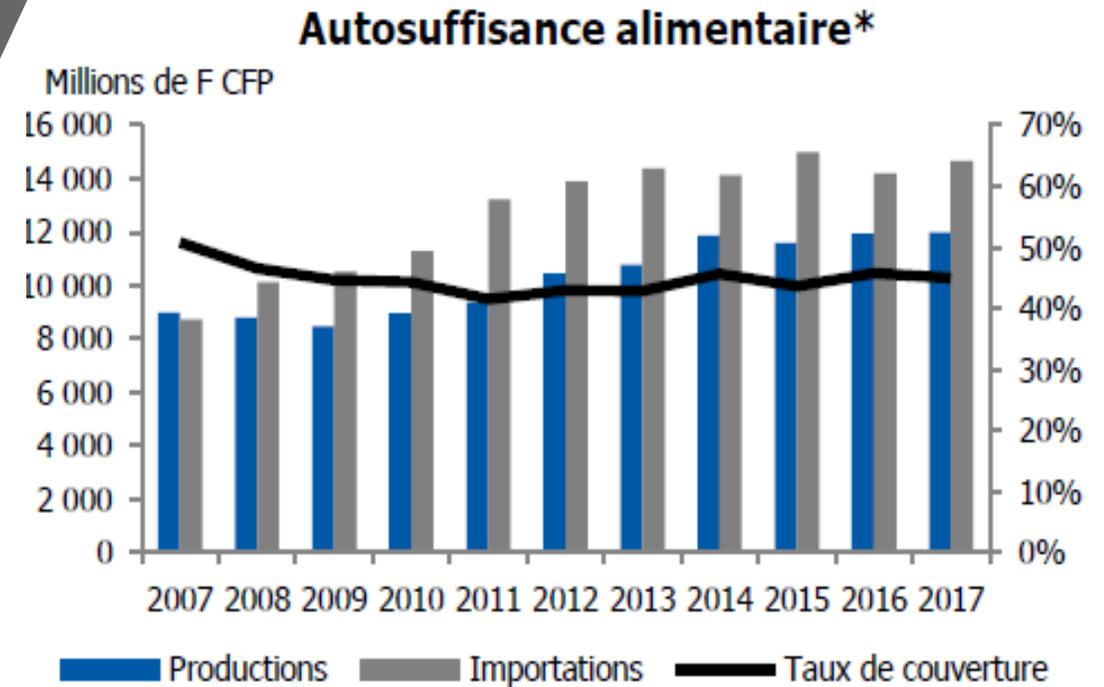
**Avis n°2018-A-04 du 23 juillet 2018**

# SOMMAIRE DE L'AVIS DE L'AUTORITE

- I. La situation difficile du secteur agricole en NC
- II. Caractéristiques de la filière fruits et légumes en NC
- III. Les dysfonctionnements concurrentiels constatés
- IV. Les 10 recommandations de l'Autorité

# I. Situation difficile du secteur agricole calédonien

- Baisse constante du nombre d'exploitations
- Faible taux de couverture des besoins (18 % en volume ; 45 % en valeur en 2017)
- Disparités importantes selon les filières
- Augmentation globale des volumes d'importation depuis 10 ans



\* Productions animale et végétale

Source : DAVAR

Une production  
non marchande  
très importante  
non comptabilisée



Principalement en tribu mais également dans  
les potagers calédoniens

- **Environ 30.000 tonnes** : 11.000 tonnes de tubercules tropicaux, 6.300 tonnes de bananes, 5.000 tonnes de fruits de vergers, 4.000 tonnes de légumes en tribu en 2010
- Par **de petits exploitants individuels sur des SAU < 5 ha** en particulier en province Nord et province des Iles
- **Moins du quart de la production serait commercialisée**, essentiellement en vente directe (moins de 6 % en magasin)
- **Prix très bas : 29 FCFP/kg de fruits** en moyenne contre 229 FCFP/kg pour la production marchande

## II. Caractéristiques de la filière fruits et légumes en Nouvelle-Calédonie

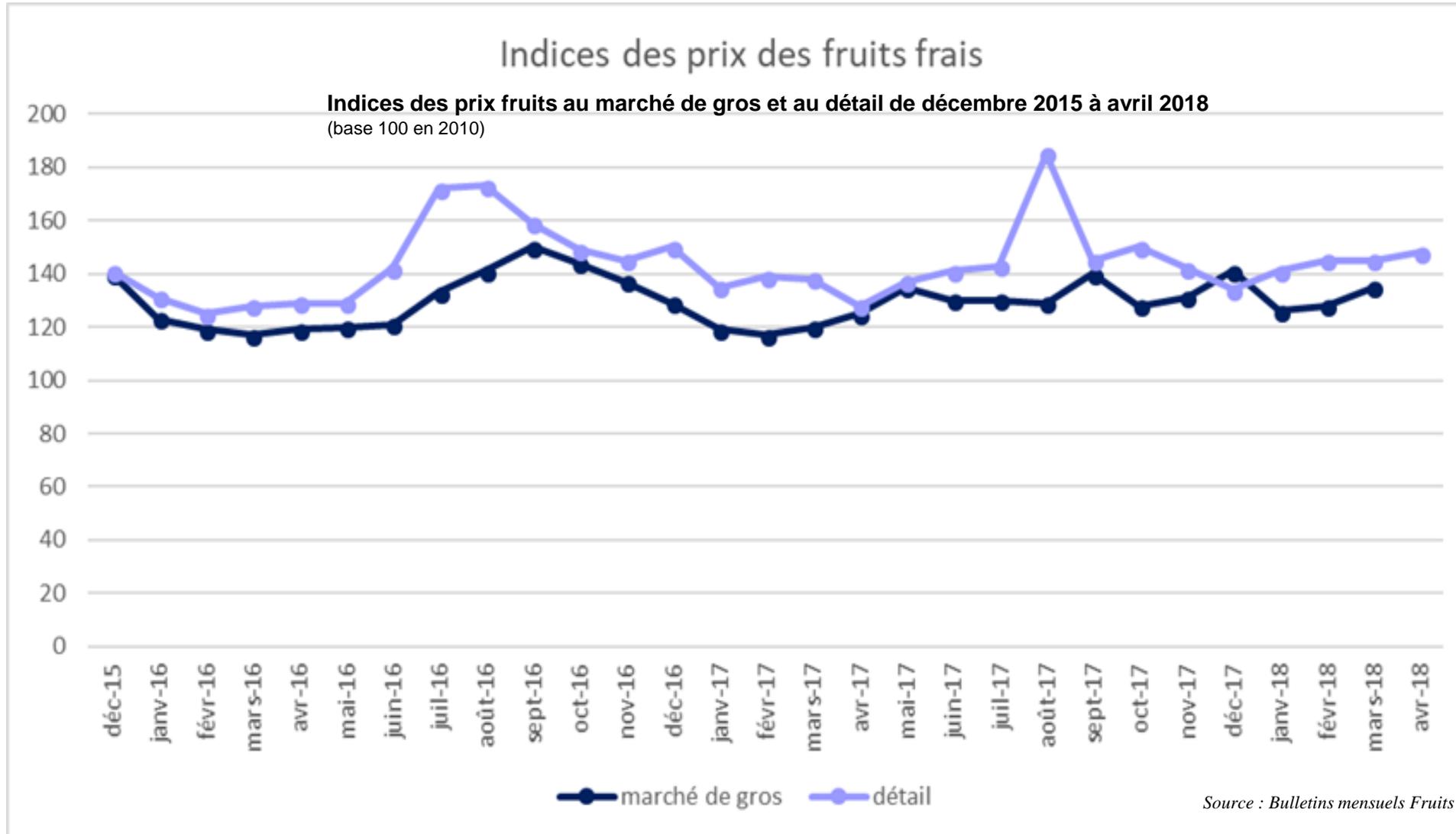
### Une consommation de F&L relativement faible

- **38 % seulement des calédoniens** mangent des F&L tous les jours contre 48 % à la Réunion, 77 % en PF et 65 % en NZ
- Augmentation du nombre de personnes consommant des F&L **moins d'une fois par semaine** (22 % Fruits ; 12 % légumes)
- **Opinion globalement négative** de la population à l'égard de :
  - ✓ la disponibilité (38 %)
  - ✓ la qualité / prix des fruits et légumes produits localement (56 %)

### Des difficultés récurrentes

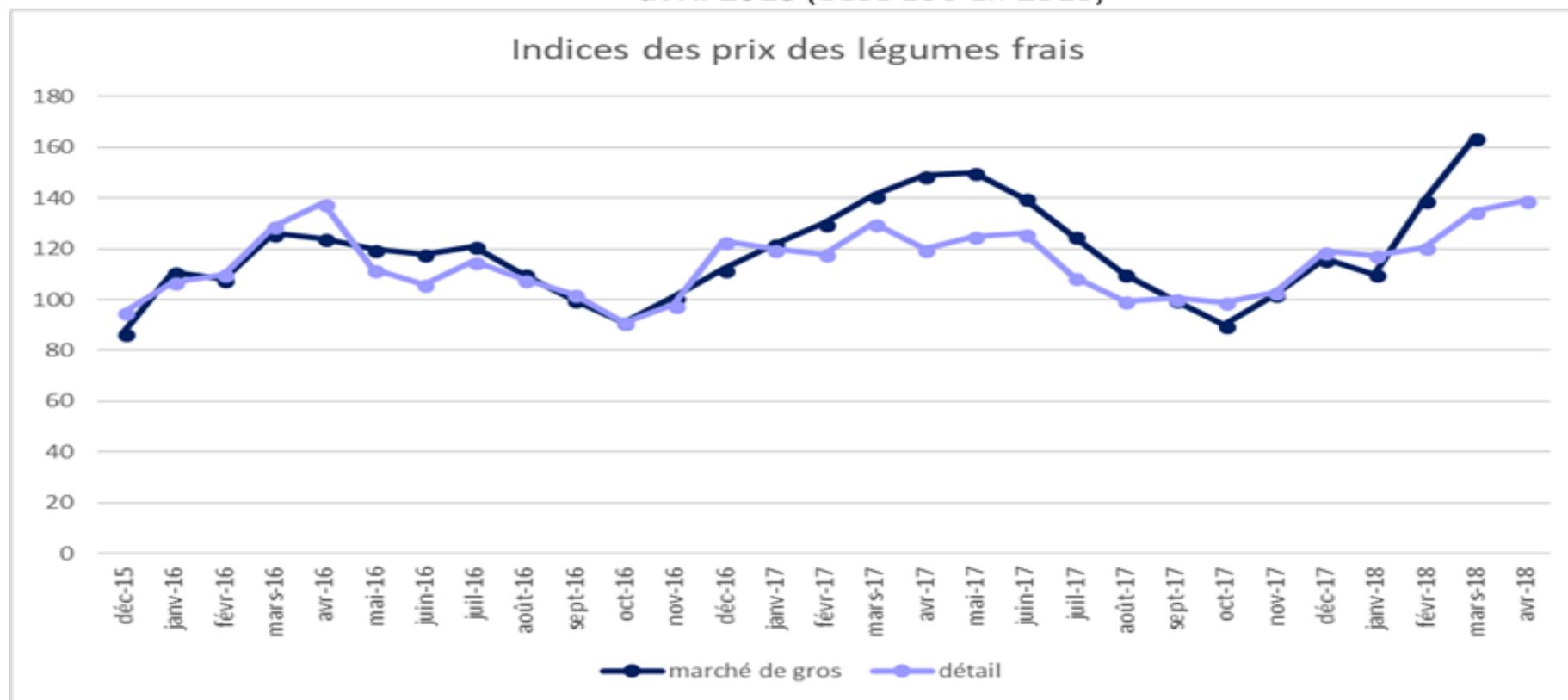
- Irrégularité des approvisionnements en raison des **aléas climatiques** et des **difficultés de stockage**
- **Absence de catégorisation** des produits et de mise en valeur des labels
- **Prix très volatils** et continuellement en hausse entre 2010 et 2016
  - + 43,9 % pour les fruits
  - + 14,3 % pour les légumes

# Des prix très volatils...



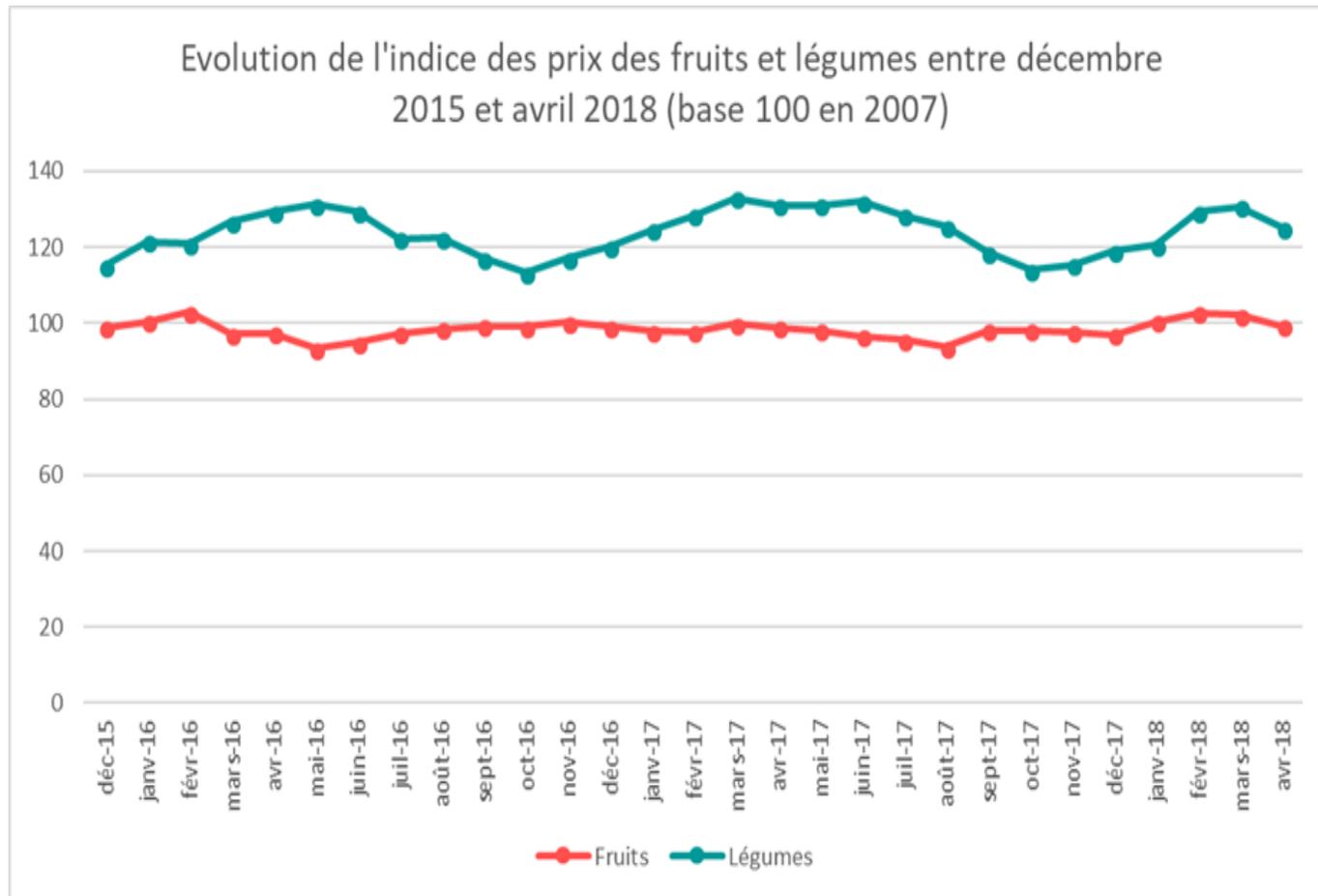
# Des prix très volatils...

Tableau sur les indices des prix légumes au marché de gros et au détail de décembre 2015 à avril 2018 (base 100 en 2010)



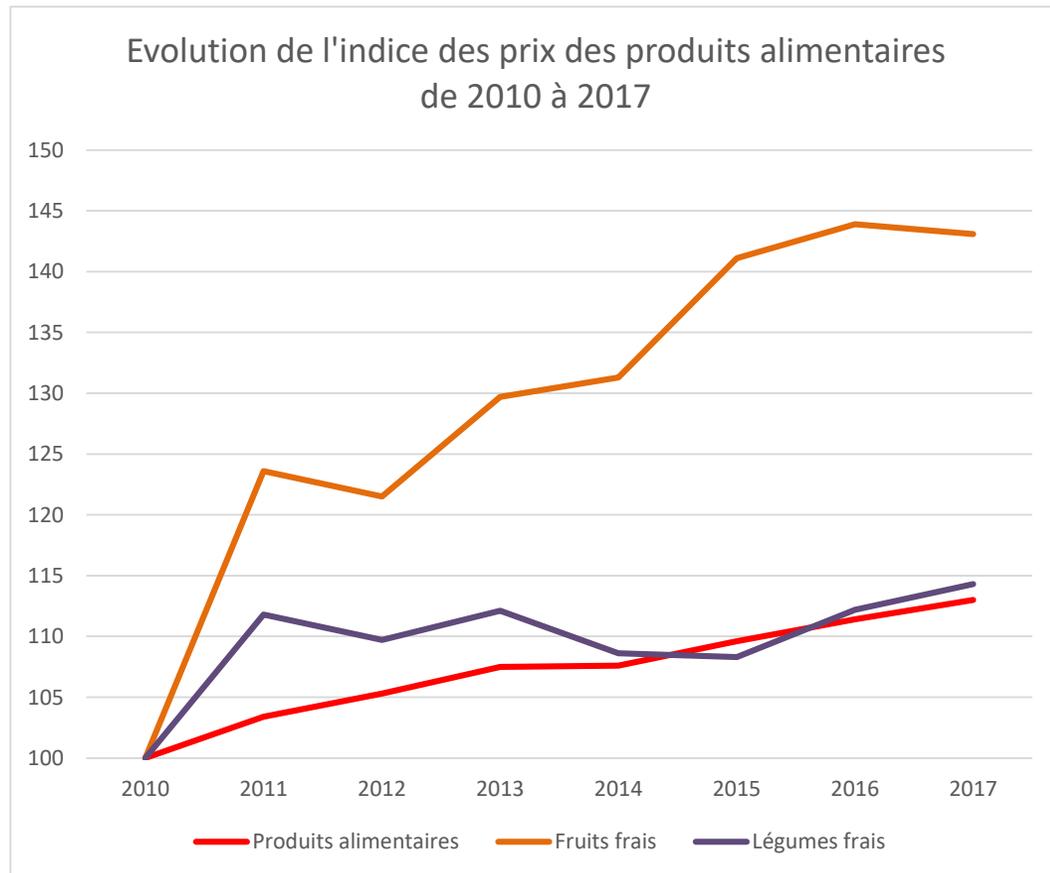
Source des données : Bulletins mensuels Fruits et Légumes DAVAR / ISEE

# ... par rapport à la Polynésie française



Si l'indice des prix des fruits et légumes en PF connaît des variations saisonnières (+/- 10 à 20 points en août/septembre/octobre pour les légumes et de mars à juin pour les fruits), ces dernières **sont trois fois moins élevées** qu'en Nouvelle-Calédonie (+/- 50 à 60 points).

# et en augmentation constante !



Et ce, malgré la réglementation :

- **L'encadrement des marges des distributeurs** (prix producteur x 1,35) et des détaillants (prix producteur x 2 ou prix producteur + marge en valeur) sur les produits locaux
- **Les restrictions quantitatives aux importations de fruits et légumes étrangers** (fixation de quotas au sein du COREMAR) censées favoriser l'écoulement des produits locaux à un prix raisonnable...

**Par dérogation à la liberté des prix et à la libre concurrence**

## Une production marchande de fruits insuffisante

## Evolution des importations de fruits entre 2014 et 2017

(en tonnes)

Sources : Douanes et synthèse annuelle agricole de la DAVAR

	2014	2015	2016	2017	Variation 2014/2017
Pommes	1 779	1 964	1 849	1 879	+5,6%
Poires	689	733	743	741	+7,5%
Kiwis	408	378	432	393	-3,6%
Raisins	633	627	574	464	-26,6%
Oranges	222	238	681	494	+122,5%
Avocat	19	15	18	32	+68,4%
Mandarines	126	186	203	199	+57,9%
Citrons	6	15	15	45	+650 %

### ➤ Une production de fruits toujours en baisse mais à des prix élevés

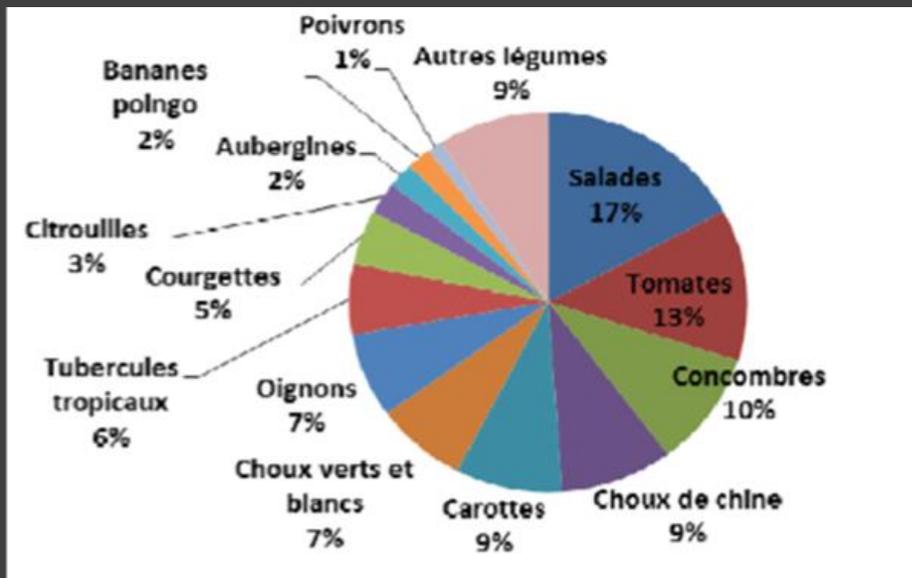
- D'un **taux de couverture des besoins de 68 %** en 2006, on est passé à **45 %** en 2017
- **Augmentation très significative des importations de fruits produits localement** en provenance de NZ et d'Australie à **80 %**



## Une production marchande de légumes en progression

- 14 455 tonnes en 2017 (+ 25 % depuis 2008)
- + 54,6 % en valeur sur la même période
- 84 % des légumes commercialisés sont produits en province Sud et 16 % en province Nord.
- 78 % des besoins couverts

### Répartition de la production de légumes commercialisée en NC



Source : enquête DAVAR, Arbofruits et marché de gros

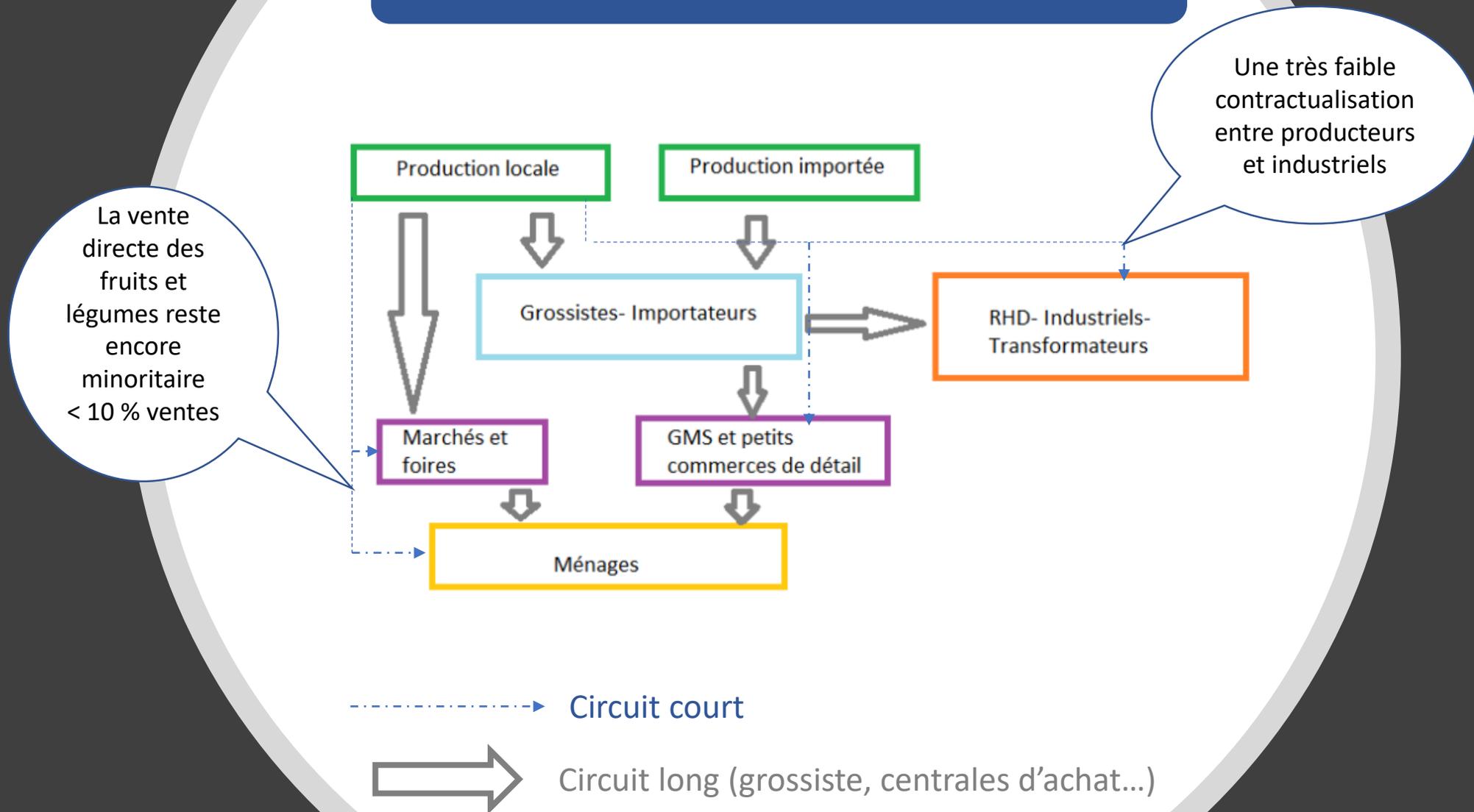


**Une offre très  
atomisée  
déstabilisée par le  
pouvoir de marché  
d'un faible nombre  
de producteurs de  
F&L**

**III. Les dysfonctionnements  
concurrentiels sur les marchés  
amont (approvisionnement) et  
aval (distribution en gros et au  
détail) des fruits et légumes**

**Une demande très  
concentrée des grossistes  
et grandes et moyennes  
surfaces (GMS) qui  
renforce la dépendance  
des petits producteurs de  
F&L**

# L'organisation de la filière fruits et légumes



En amont,  
une offre très  
atomisée  
marquée par  
le pouvoir de  
marché de  
quelques  
producteurs

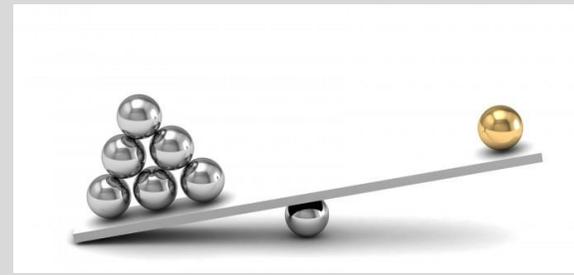
Sur 2500 producteurs de fruits et légumes,  
moins de 10 dans chaque branche réalisent  
plus de la moitié de la production marchande

Les **gros producteurs** disposent de grandes SAU, de matériel de stockage et/ou procède par cultures hors-sol

- Ils peuvent **réorienter** leurs productions
- Ils peuvent **lisser** l'écoulement de leurs produits
- Ils peuvent mieux **négocier** les prix
- Ils ont donc une **influence déterminante**

Les **petits producteurs** sont extrêmement majoritaires

- Ils ne sont **pas organisés** pour créer en commun des outils de production ni pour transporter ou regrouper leurs ventes
- Ils sont **dépendants** des saisons et des choix des grands producteurs
- Ils ont une « **psychose de non vente** » et n'ont aucun pouvoir de négociation à l'égard des acheteurs



# En aval, une demande très concentrée autour des 11 grossistes dont 2 centrales d'achat

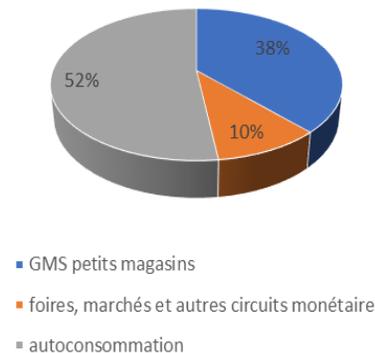
Le marché de la distribution en gros :

- 2 centrales d'achat : SCIE (GBH) et Pro-fruit (Carrefour)
- 9 grossistes réunis au sein du SIGFLNC
- Une exclusivité d'attribution des quotas d'importation de fruits et légumes
- Quasi-seuls à disposer d'infrastructures de livraison, stockage et conditionnement

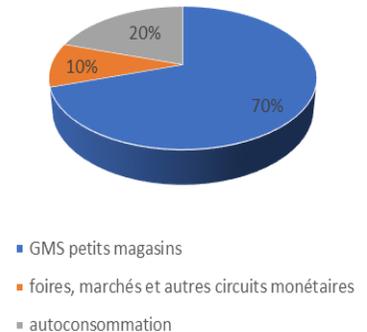
Sur le secteur marchand, les GMS représentent 70 à 80 % des ventes dans le grand Nouméa

## La domination des GMS sur le marché de la distribution au détail

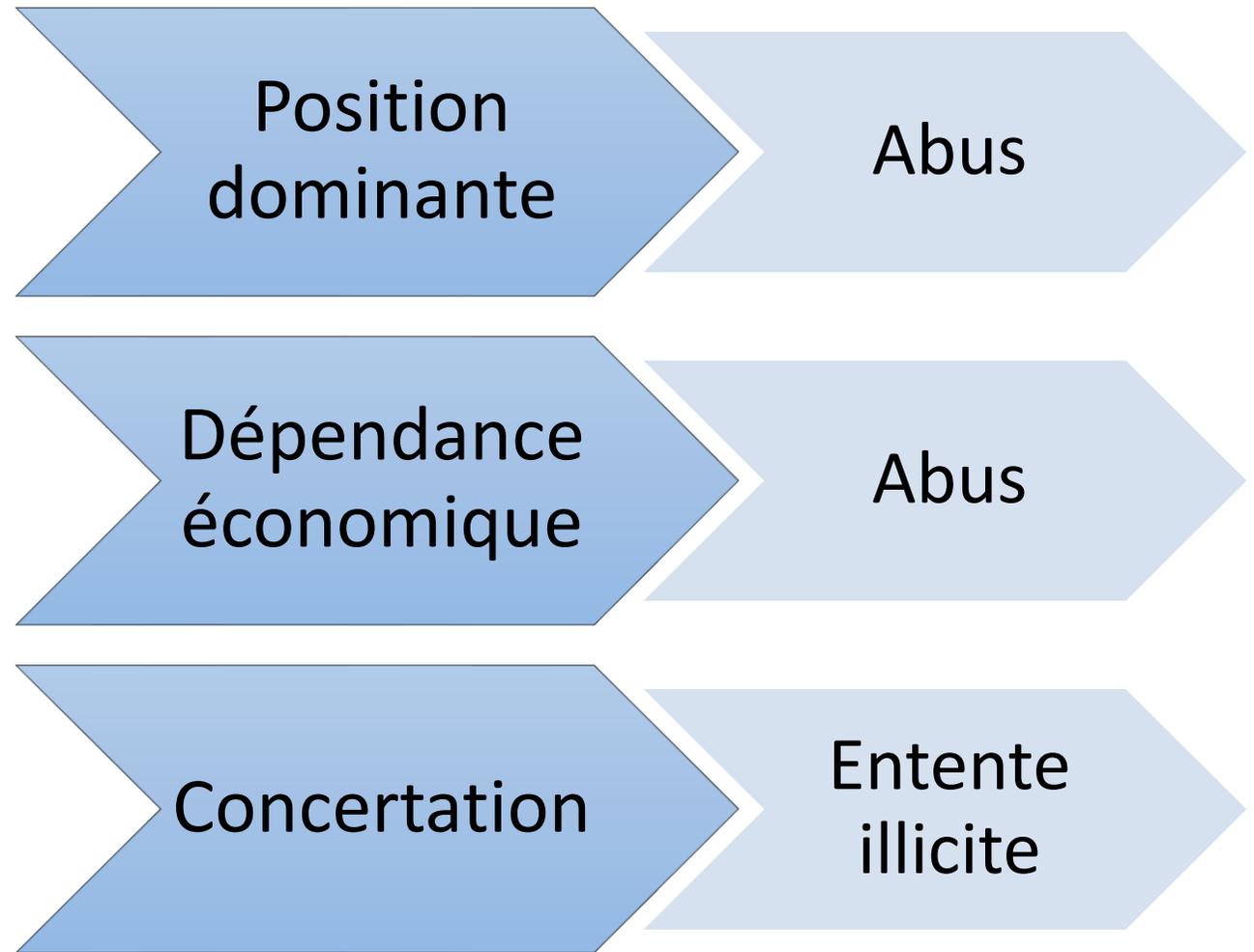
circuits d'approvisionnement en fruits en 2017



circuits d'approvisionnement en légumes en 2017



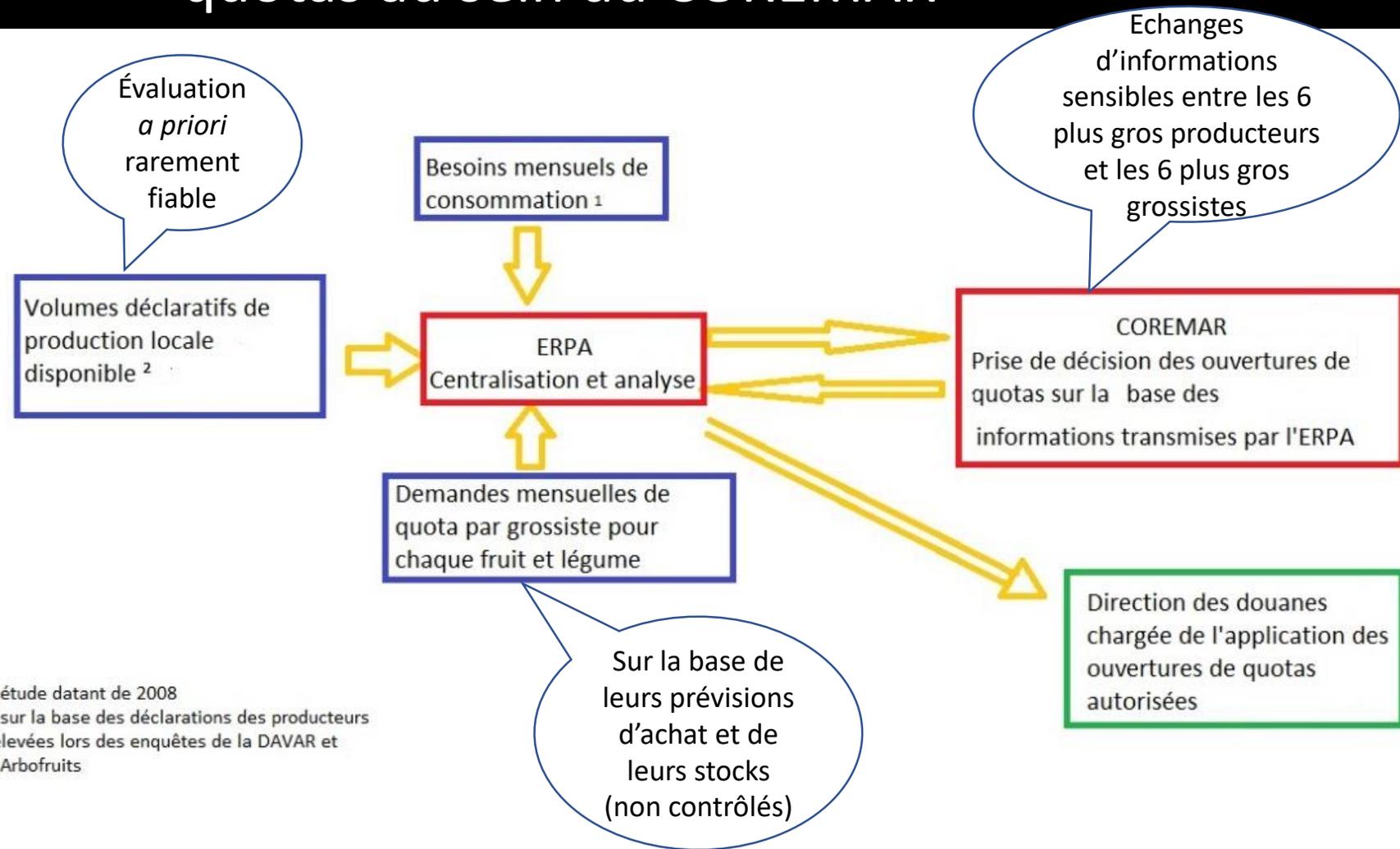
Un déséquilibre des forces pouvant favoriser un risque de pratiques anticoncurrentielles de la part des distributeurs à l'encontre des producteurs



Refus de vente, boycott, pratiques discriminatoires, ventes liées, échanges d'informations confidentielles... sont autant de pratiques qu'une entreprise ou un groupe d'entreprises en position dominante ne peut pas faire au regard des articles Lp. 421-1 et Lp. 421-2 du code de commerce : **si vous en êtes victimes, plaignez-vous à l'ACNC.**

# Schéma de la procédure d'ouverture et de répartition des quotas au sein du COREMAR

Un système qui réduit la concurrence des importations, favorise la collusion entre les plus gros et crée des pénuries au détriment des producteurs et des consommateurs sans améliorer le taux d'autosuffisance alimentaire



<sup>1</sup> étude datant de 2008  
<sup>2</sup> sur la base des déclarations des producteurs relevées lors des enquêtes de la DAVAR et d'Arbofruits

Les effets  
anticoncurrentiels  
des STOPS ou des  
quotas de fruits et  
légumes

Effet isolationniste



Effet inflationniste



Effet d'éviction



Effet de dégradation

IV. Les 10  
recommandations  
pour renforcer la  
concurrence dans  
la filière fruits et  
légumes au  
service de tous

Pour une  
meilleure  
**régulation**  
des volumes,  
des prix et de  
la **qualité** des  
fruits et  
légumes

Pour la  
**structuration**  
de l'offre des  
producteurs  
de fruits et  
légumes

Pour un  
meilleur  
**encadrement**  
des relations  
**commerciales**  
et un accès  
facilité aux  
**circuits courts**

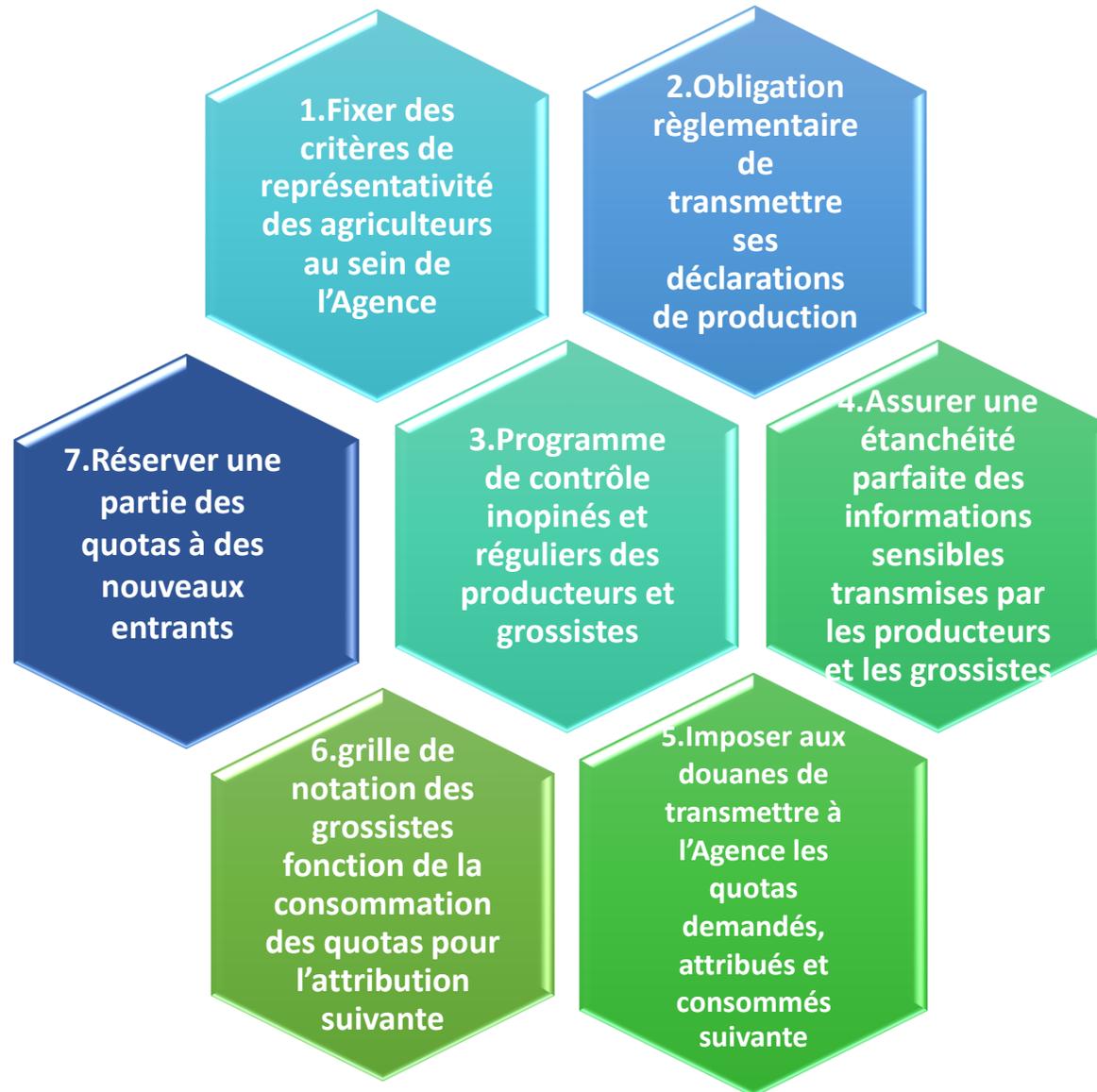
## Recommandation n° 1:

Réévaluer chacune des protections quantitatives à l'aune des critères susceptibles de justifier une restriction de la concurrence au regard de sa contribution au progrès économique, et, le cas échéant, supprimer progressivement celles qui ne seraient plus justifiées.





# Recommandation n° 3 : Instaurer une procédure d'ouverture et d'attribution de quotas à la fois transparente et non collusive au sein de l'Agence rurale



# Recommandations n° 4 et 5 : Adapter la réglementation des prix et des marges en fonction des choix opérés sur les protections de marché

## En l'absence de protection de marché

Liberté de fixation des prix à tous les stades de la chaîne de commercialisation

Sauf situations d'urgence donnant lieu à l'application d'un accord interprofessionnel de modération des marges des distributeurs

## En cas de protection de marché :

1

Créer un observatoire des coûts et des marges dans la filière fruits et légumes et conditionner certaines aides à la transmission d'informations comptables

2

Introduire une régulation du prix des fruits et légumes dès la première mise en marché

3

Actualiser les taux de marges maximum ou niveau de marge en valeur utilisés dans le cadre de la réglementation des prix

## Recommandation n° 6 : Encourager la montée en gamme des produits pour améliorer la qualité des fruits et légumes locaux

- 1) Inscrire dans la **convention d'objectifs et de moyens de l'Agence rurale** une stratégie de catégorisation de fruits et légumes et de valorisation des productions labélisées (AR, AI, Biopasifika)
- 2) Favoriser la **création d'organisations de producteurs ou d'organisations interprofessionnelles** en charge de la catégorisation et la labellisation des fruits et légumes
- 3) **Obliger les surfaces commerciales de plus de 350 m<sup>2</sup> à présenter les fruits et légumes labellisés de manière distincte des autres**



- Le droit de la concurrence n'est pas un obstacle à la promotion de la production et de la commercialisation de produits certifiés dans le cadre d'un **accord interprofessionnel**
- La catégorisation des produits concourt en effet à la **sécurité juridique des relations commerciales** au bénéfice des producteurs, des distributeurs et des consommateurs
  - **le producteur** a l'assurance que ses produits ne seront pas déclassés pour non-conformité et valorisés en fonction de leur qualité ;
  - la normalisation des produits peut diminuer les coûts de transaction des **grossistes** ;
  - **le consommateur** dispose de davantage d'informations de nature à éclairer ses choix.

# Recommandation n° 7

## Pour la structuration de l'offre grâce au regroupement des producteurs dans des organisations de producteurs (OP) à travers une priorisation des aides versées.

### OP de gouvernance

Pour réduire le caractère aléatoire de l'offre à travers :

- la programmation de la production
- la diffusion d'informations passés sur les prix et/ou les volumes ; accompagnement à la contractualisation
- préconisations en matière de variété, de volumes...
- Mutualisation des moyens pour partager des infrastructures de stockage ou organiser le transport...

### OP de commercialisation

Pour peser davantage dans les négociations commerciales auprès des acheteurs

- Avec ou sans transfert de propriété des fruits et légumes produits par chaque producteur
- S'inspirer du succès du GAPCE et surmonter les difficultés de COOP1

Le droit de la concurrence admet le regroupement de l'offre des producteurs au sein des OP, par dérogation à l'interdiction des ententes horizontales, **dès lors que l'OP ne conduit pas à se mettre d'accord sur les prix de vente.**

# Recommandation n°8 : Promouvoir dans un premier temps la constitution d'organisation interprofessionnelles (OI) courtes (production, collecte, transformation), par zone géographique ou par filière, pour renouer le dialogue après l'échec de l'IFEL

## Ce que peut faire une OI

- fournir à leurs membres des informations économiques générales (études de marché, données statistiques agrégées, études prospectives...)
- élaborer des contrats-types
- initier des démarches qualitatives et de montée en gamme, ou promouvoir les produits auprès des consommateurs
- établir des clauses types de répartition de la valeur entre les agriculteurs et leurs premiers acheteurs.

## Ce que ne peut pas faire une OI

- mener des actions de régulation des volumes (et donc fixer et répartir les quotas...)
- encadrer les promotions des produits
- émettre des recommandations de prix qui auraient valeur normative, notamment par le biais d'une extension d'accord interprofessionnel
- organiser des échanges d'informations stratégiques entre leurs membres
- fixer les prix ou conseiller des prix minimum

La **convention unique est obligatoire depuis 2014** en vertu de l'article Lp 441-9 du code de commerce pour :

- Fixer les conditions de l'opération de vente
- Les accords de coopération commerciale
- La rémunération des services rendus

**Recommandation n° 9 :**  
**Contractualiser dans les meilleurs délais les relations commerciales entre producteurs et distributeurs sous peine d'une amende de 8,5 M !**

- En l'absence de contrat au 31 mars de chaque année, la sanction est lourde pour le producteur et le distributeur : 8,5 MFCFP chacun
- Avec 3500 agriculteurs et 11 grossistes, la facture pourrait permettre de renflouer le RUAMM et de payer la dette de la NC...
- Sauf à modifier la loi, l'ACNC sera tenue de relever cette infraction en 2019 à la suite de cet avertissement

# Recommandation n°10 : Faciliter l'accès aux marchés par les circuits courts

Créer une **plateforme numérique de mise en relation des producteurs et des acheteurs** administrée par l'Agence rurale, pour organiser l'acte de vente et faciliter l'établissement et la diffusion de **mercuriales**

Prévoir une diffusion régulière de **campagnes de communication** en faveur de la **vente directe aux consommateurs**

Accompagner la mise en place de **partenariats entre les producteurs ou leurs groupements et les professionnels du secteur agroalimentaire** pour abaisser les coûts et lutter contre les gaspillages de la production agricole en saison fraîche en particulier.



**Merci pour votre  
attention**