



PROTEGE



Financé par  
l'Union européenne



GOVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE  
CALÉDONIE



POLYNÉSIE FRANÇAISE



WALLIS ET FUTUNA



ÎLES PITCAIRN



Pacific  
Community  
Communauté  
du Pacifique



SPREP  
PROE



# PROTeGe



## 2. L'AQUACULTURE ARTISANALE: OBJECTIFS & CONTRAINTES

Régis BADOR



Financé par  
l'Union européenne



GOVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE  
CALÉDONIE



POLYNÉSIE FRANÇAISE



WALLIS ET FUTUNA



ÎLES PITCAIRN



Pacific  
Community  
Communauté  
du Pacifique







SPREP  
PROE






# 1. Autoconsommation, marché local & export pour une aquaculture artisanale

## Autoconsommation/de proximité

-  Facilité de fourniture, livraison et satisfaction des consommateurs, membres du groupe familial/coutumier.
-  Demandant un budget réduit
-  Nécessité de **respecter** les **réglementations** locales et les règles sanitaires (**santé humaine en jeu**)
-  Plus résilient en cas d'absence de produits saisonnière ou occasionnelle

## Marché local Calédonien

-  Demandant un budget pour les équipement et le fonctionnement des opérations de récoltes, emballage, stockage et transport jusqu'à la vente
-  Nécessité de **respecter** les **réglementations** et règles sanitaires Calédoniennes (**santé humaine en jeu**)
-  Respecter au mieux les **engagements** sur le marché local

## Export sur un marché de niche

-  Bien connaitre les exigences du marché de niche identifié
-  **Respecter le cahier des charges** de ce marché de niche



## 2. Choix du site, droits d'accès & usage du site & de l'eau

### Choix du site

- 🔥 Définir les **exigences environnementales et socio-économiques** du modèle d'aquaculture choisi
- 🔥 Sélectionner un ou des sites a priori compatibles et **vérifier la compatibilité**
- 🔥 Il est important de **vérifier soi-même** quelques données en allant sur le terrain
- 🔥 Toujours **demander conseil à un spécialiste** des différents aspects.

### Droits d'accès & usage du site & l'eau

- 🔥 Vérifier le **statut coutumier & légal**
- 🔥 **Respecter le chemin coutumier**
- 🔥 Vérifier l'**accès possible 7j/7**
- 🔥 Vérifier les **possibilités de limiter l'accès** aux visiteurs pour raison sanitaire
- 🔥 Vérifier la **disponibilité et qualité de l'eau** toute l'année



## 3. Organisation entre producteurs et face au marché visé

### Organisation entre producteurs

- 🔦 S'inscrire à une organisation de producteurs (CAP-NC,...)
- 🔦 Se réunir avec les autres aquaculteurs du même secteur pour **partager problèmes et solutions**
- 🔦 Dans des marchés nouveaux, les premiers producteurs sont plus des collègues que des concurrents: beaucoup de problèmes administratifs, réglementaires, sanitaires, logistiques,... à **résoudre + facilement à plusieurs.**

### Organisation face au marché visé

- 🔦 Chercher les moyens de **grouper les efforts** de stockage, transport, livraison, tenue de point(s) de vente, ...
- 🔦 Assurer l'**identification claire de l'originalité de vos produits** pour que le consommateur achète en bonne connaissance de cause.



## 4. La Qualité: règles, critères et conséquences économiques

### Règles de qualité

- La **qualité sanitaire** doit toujours être **prioritaire** (santé humaine en jeu)
- Le respect des **critères de qualité** est essentiel pour **fidéliser sa clientèle** en assurant la reconnaissance du travail et des efforts accomplis:
  - Taille et/ou poids individuels
  - Animal vivant, mort, frais, glacé, réfrigéré,...
  - Poids total net (sans la glace ou l'emballage)
  - Age d'élevage (parfois un minimum est requis, parfois un maximum,...)
  - Conditions de stockage et de transport (notamment la température, présence de glace, ...)

### Conséquence économiques du manque de respect des règles de qualité

- Qualité sanitaire insuffisante: **risque majeur** de produits saisis et détruits, et perte partielle ou totale de la production.
- Autre(s) critère(s) de qualité non respecté(s): **risque** d'être considéré comme **tromperie** sur la marchandise. **Perte de confiance** des clients, PV et **amende** financière,...



PROTEGE

## 5. Bilan de la journée

