



Pacific
Community
Communauté
du Pacifique

RESCCUE

**ETUDE DE FAISABILITE DES MECANISMES DE
FINANCEMENT INNOVANTS POUR LA BIODIVERSITE ET
FEUILLE DE ROUTE**

PROVINCE NORD DE NOUVELLE-CALÉDONIE



L'Opérateur RESCCUE en province Nord de Nouvelle-Calédonie consiste en un groupement de quatre entreprises partenaires :

Asconit Consultants (leader)
Eric Baye, Directeur de Projet
eric.baye@asconit.com

Bioeko Consultants
Yannick Dominique
ydominique@bioeko.nc



Vertigo Lab
Thomas Binet
Thomas.binet@vertigolab.eu



ONFI
Quentin Delvienne, coordinateur technique
quentin.delvienne@onfinternational.org

Version	Date d'envoi	Rédacteur Principal/Contributeur
Version 1	18/10/2016	Thomas Binet, Ambre Diazabakana, Marion Bregnard, Quentin Delvienne, Aurélie Ghysels, Matthieu Wemaëre, Gaëlle Grattard
Version 2	09/12/2016	Thomas Binet/ Ambre Diazabakana, Quentin Delvienne, Aurélie Ghysels, Matthieu Wemaëre, Gaëlle Grattard
Version 3	10/02/2017	Thomas Binet, Ambre Diazabakana, Quentin Delvienne, Aurélie Ghysels, Matthieu Wemaëre, Nicolas Bargier
Version 4	10/03/2017	Thomas Binet, Ambre Diazabakana, Quentin Delvienne, Aurélie Ghysels, Matthieu Wemaëre, Nicolas Bargier

Rappel des objectifs et composantes du projet

Le projet RESCCUE (Résilience des Ecosystèmes et des Sociétés face au Changement Climatique) vise à contribuer à accroître la résilience des pays et territoires insulaires du Pacifique face aux changements globaux, par la mise en œuvre de la gestion intégrée des zones côtières (GIZC).

Il prévoit notamment de développer des mécanismes de financement innovants pour assurer la pérennité économique et financière des activités entreprises. Ce projet régional opère sur un à deux sites pilotes dans chacun des pays et territoires suivants : Fidji, Nouvelle-Calédonie, Polynésie française et Vanuatu.

RESCCUE est financé principalement par l'Agence française de développement (AFD) et le Fonds français pour l'environnement mondial (FFEM), pour une durée de cinq ans (01/01/2014 - 31/12/2018). Le montant global du projet est estimé à 13 millions d'Euros. La CPS bénéficie d'un financement total de 6,5 millions d'euros : une subvention de l'AFD octroyée en deux tranches (2013 et 2016 à hauteur de 2 et 2,5 millions d'Euros respectivement), et une subvention du FFEM de 2 millions d'Euros. Le projet RESCCUE fait en complément l'objet de cofinancements. Sa maîtrise d'ouvrage est assurée par la Communauté du Pacifique (CPS), assistée par les gouvernements et administrations des pays et territoires concernés.

Le site pilote de la « Zone Côtière Nord Est » est un des deux sites pilotes retenus pour ce projet en Nouvelle-Calédonie. Le montant global du budget qui sera dédié à la déclinaison locale du projet sur ce site est de 443 k€ soit 52,8639 millions de F CFP. La maîtrise d'ouvrage est assurée par la CPS, assistée de la province Nord. La maîtrise d'œuvre est quant à elle assurée par le consortium Asconit Consultants, Bio eKo Consultants, ONF international et Vertigo Lab.

RESCCUE est structuré en cinq composantes :

Composante 1 - Gestion intégrée des zones côtières : Il s'agit de soutenir la mise en œuvre de la GIZC « de la crête au tombant » à travers l'élaboration de plans de GIZC, la mise en place de comités ad hoc, le déploiement d'activités concrètes de terrain tant dans les domaines terrestres que marins, le renforcement des capacités et le développement d'activités alternatives génératrices de revenus.

Composante 2 - Analyses économiques : Cette composante soutient l'utilisation d'une large variété d'analyses économiques visant d'une part à quantifier les coûts et bénéfices économiques liés aux activités de GIZC, d'autre part à appuyer diverses mesures de gestion, politiques publiques et mises en place de mécanismes économiques et financiers.

Composante 3 - Mécanismes économiques et financiers : Il s'agit de soutenir la mise en place de mécanismes économiques et financiers pérennes et additionnels pour la mise en œuvre de la GIZC : identification des options possibles (paiements pour services écosystémiques, redevances, taxes, fonds fiduciaires, marchés de quotas, compensation, certification...); études de faisabilité ; mise en place ; suivi.

Composante 4 - Communication, capitalisation et dissémination des résultats du projet dans le Pacifique : Cette composante permet de dépasser le cadre des sites pilotes pour avoir des impacts aux niveaux national et régional, en favorisant les échanges d'expérience entre sites du projet, les expertises transversales, la dissémination des résultats, en particulier au cours d'événements à destination des décideurs régionaux, etc.

Composante 5 - Gestion du projet : Cette composante fournit les moyens d'assurer la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre du projet, l'organisation des réunions des comités de pilotage, des évaluations et audits, etc.

Le présent rapport constitue la première étape de la composante 3 de mise en œuvre du projet RESCCUE en province Nord. L'objectif de ce livrable est d'identifier avec les acteurs locaux des mécanismes de financement innovants pour appuyer la gestion de la biodiversité en province Nord, d'étudier la faisabilité de leur mise en œuvre et de préciser la planification qui appuiera leur opérationnalisation.

Table des matières

Synthèse et perspectives.....	9
Chapitre 1 : Contexte général de l'étude	12
1 Financement des actions des associations de gestion PM en ZCNE.....	12
1.1 Situation générale de la mise en gestion participative en ZCNE.....	12
1.2 Financement actuel des associations de gestion PM en ZCNE	13
1.3 Mise en œuvre des actions par les associations et gouvernance	14
1.4 Concept des mécanismes de financement innovants et réflexions liées.....	15
2 Démarche adoptée par le SMRA de la PN et le projet RESCCUE pour tester des mécanismes sur la ZCNE avec les associations de Gestion	17
Chapitre 2 : Méthodologie pour l'étude de faisabilité de mécanismes de financement en province Nord.....	19
1 Présélection des mécanismes de financement avec les CG	19
2 Etude de faisabilité des mécanismes de financement	21
Chapitre 3 : Etude de faisabilité des mécanismes de financement.....	23
1 Sélection des mécanismes de financement.....	23
2 Etude de faisabilité des mécanismes de financement mis en œuvre à l'échelle locale.....	23
2.1 Mécénat d'entreprises pour la biodiversité	24
2.2 Contribution touristique.....	30
2.3 Eco labélisation du tourisme durable en province Nord.....	34
2.4 Visite de la mine Pilou (Poum).....	37
2.5 Installation de boîtes à dons	41
2.6 Contribution financière des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche sur Poindimié	46
2.7 Synthèse de l'analyse des MFI étudiés.....	51
2.8 Choix des MFI à mettre en œuvre et feuille de route.....	52
3 Etude de faisabilité d'un mécanisme de financement mis en œuvre à l'échelle provinciale.....	66
3.1 L'exploitation de l'holothurie en Nouvelle-Calédonie et les différents acteurs de la filière....	66
3.2 Compétences de la province Nord pour la gestion durable de la ressource en holothuries et son financement	67
3.3 Revue des instruments de gestion et des mécanismes de financement pour la gestion des pêcheries d'holothuries dans le Pacifique	68
3.4 Opportunités de mécanismes de financement	74
3.5 Mise en place des mécanismes de financement envisagés pour la gestion de la pêche à l'holothurie.....	77
3.6 Fonds de financement pour la gestion d'holothuries.....	79
Chapitre 4 : Conclusion et recommandations.....	81
Bibliographie	83
Annexes.....	85
Annexe 1 : Personnes contactées durant l'étude.....	85

Annexe 2 : Méthode d'évaluation des mécanismes de financement utilisées par Oréade-Brèche	87
Annexe 3 : Etude de faisabilité détaillée des MFI sélectionnés	88
Annexe 4 : Légende des schémas représentant les cadres de mises en œuvre des mécanismes de financement.....	116
Annexe 5 : Reçu justifiant du versement d'un don ou à une œuvre ou un organisme éligible au mécénat	117
Annexe 6 : Modèle de convention de mécénat	120
Annexe 7 : La charte 2011-2023 de la marque "Parc naturel régional" du Haut-Languedoc	126
Annexe 8 : Visite guidée de l'ancien village minier Tiebaghi	127
Annexe 9 : Visites scolaires organisées à l'îlot tibarama	128

LISTE DES ABREVIATIONS ET ACRONYMES

AIP	Association d'intérêt provincial
AMP	Aire Marine Protégée
APE	Association des Parents d'Elèves
CEN	Conservatoire d'Espaces Naturels de Nouvelle-Calédonie
CG	Comité de Gestion
CPS	Communauté du Pacifique
DAA	Direction des affaires administratives
DDEE	Direction du Développement Economique et de l'Environnement
GIZC	Gestion Intégrée des Zones Côtières
IRD	Institut de Recherche pour le Développement
MFI	Mécanisme de financement innovant
OGAF	Opération Groupée d'Aménagement Foncier
ONG	Organisation non gouvernementale
OT	Opérateur touristique
PM	Patrimoine Mondial
PN	Province Nord
QIT	Quota Individuel Transférable
SMRA	Service des Milieux et des Ressources Aquatiques
TAC	Totaux admissibles de capture
ZCNE	Zone côtière Nord-Est

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Localisation des communes de Poum et de Poindimié.....	17
Figure 2: Méthodologie de la présélection et sélection des mécanismes de financement mis en œuvre	20
Figure 3 : Démarche de développement durable affichée par le relais de Poingam sur son site internet.....	24
Figure 4: Cadre de mise en œuvre du mécénat d'entreprises.....	29
Figure 5 : Notation des critères de faisabilité du mécénat	30
Figure 6: Cadre de mise en œuvre d'une contribution des opérateurs touristiques.....	32
Figure 7 : Notation des critères de faisabilité de la contribution touristique.....	34
Figure 8: Cadre de mise en œuvre d'un label écotouristique	36
Figure 9 : Notation des critères de faisabilité de l'écolabélisation du tourisme durable sur Poum	37
Figure 10: Organigramme de la visite payante de la mine Pilou.....	40
Figure 11 : Notation des critères de faisabilité de la contribution touristique.....	41
Figure 12: Prototypage de boîte à dons pour Poindimié	42
Figure 13 : Cadre de mise en œuvre d'une collecte de dons.....	44
Figure 14 : Notation des critères de faisabilité de l'installation de boîtes à dons sur Poindimié	45
Figure 15 : Cadre de mise en œuvre d'une contribution des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche	49
Figure 16 : Notation des critères de faisabilité d'une contribution financière des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche sur Poindimié.....	50
Figure 17 : Synthèse des notations des différents mécanismes au regard des critères de faisabilité..	52
Figure 18 : Quantités exportées (en tonnes) des différents genres d'holothuries de Nouvelle- Calédonie (200-2007) et production maritime (en tonnes) totale de bêche-de-mer (2004-2015)	67
Figure 19 : Etat de la gestion de la pêche à l'holothurie dans les îles du Pacifique en 2011	69
Figure 20 : Revenus potentiels de la contribution touristiques.....	96
Figure 21: Exemple de logo pouvant être distribué aux opérateurs touristiques engagés dans le label	101
Figure 22 : Revenus potentiels d'une visite payante de la mine Pilou.....	107
Figure 23 : Recettes potentielles estimées d'une contribution des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche	115

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Faisabilité du mécénat d'entreprises pour la conservation	30
Tableau 2: Faisabilité de la contribution touristique	34
Tableau 3: Faisabilité d'une écolabélisation du tourisme durable sur Poum	37
Tableau 4: Faisabilité de la visite payante de la mine Pilou à Poum	41
Tableau 5: Faisabilité de l'installation de boîtes à dons sur Poindimié.....	45
Tableau 6: Faisabilité d'une contribution financière des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche sur Poindimié	50
Tableau 7: Synthèse de l'étude de faisabilité pour l'ensemble des mécanismes de financement de Poum et Poindimié.....	51
Tableau 8 : Feuille de route pour l'organisation de visites payantes de la mine Pilou	53
Tableau 9 : Feuille de route pour la mise en place d'une contribution touristique sur Poum	57
Tableau 10 : Feuille de route pour renforcer le mécénat d'entreprise sur Poindimié	60
Tableau 11 : Feuille de route pour l'installation de boîtes à dons sur Poindimié.....	64
Tableau 12: Faisabilité du mécénat d'entreprises pour la conservation	88
Tableau 13 : Exemple de fondations d'entreprise pouvant financer les actions de gestion de la biodiversité en province Nord.....	92
Tableau 14: Etape de mise en place d'un mécénat d'entreprises pour la conservation	92
Tableau 15: Faisabilité d'une contribution des opérateurs touristiques	93
Tableau 16: Etapes de la mise en place d'une contribution des opérateurs touristiques.....	96
Tableau 17: Faisabilité de l'écolabélisation du tourisme sur Poum.....	97
Tableau 18: Etapes de la mise en place de l'écolabélisation du tourisme sur Poum.....	102
Tableau 19: Faisabilité de la visite payante de la mine Pilou à Poum.....	104
Tableau 20 : Etapes de la mise en place de la visite payante de la mine Pilou à Poum.....	107
Tableau 21: Etapes de mise en place de boîtes à don sur Poindimié	111
Tableau 22: Faisabilité de la contribution financière des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche sur Poindimié	112
Tableau 23 : Etapes de la mise en place de la contribution par les associations de pêcheurs.....	115
Tableau 24 : Feuille de route pour l'organisation de visites scolaires organisées sur les récifs et sur les ilots en partenariats avec les opérateurs de Poindimié.....	129

Synthèse et perspectives

Pour aider les comités de gestion (CG) à porter la politique provinciale de gestion de l'environnement et appuyer les associations de gestion dans la mise en œuvre des actions de conservation de l'intégrité du bien inscrit au Patrimoine Mondial, le projet RESCCUE prévoit le déploiement de solutions financières pérennes.

Les CG et associations de gestion de Pum (Poum) et Pwêêdi Wiimîâ (Poindimié) ont été ciblés pour tester la mise en place de mécanismes de financement à l'échelle locale : quatre mécanismes de financement ont ainsi été identifiés par chacun des deux comités de gestion et ont fait l'objet d'une étude de faisabilité. La faisabilité des mécanismes de financement retenus, présentée dans la figure ci-dessous, a été étudiée au regard des 5 critères, renseignés au cours d'un important travail de revue bibliographique et d'entretiens avec les acteurs locaux :

- i. La **faisabilité technique** visait à préciser les modalités de mise en œuvre du mécanisme d'un point de vue logistique et à identifier les outils à mettre en place pour faciliter cette mise en œuvre ;
- ii. La **faisabilité économique** visait à évaluer les revenus engendrés par la mise en place du mécanisme et à vérifier leur adéquation avec les coûts de gestion du mécanisme ainsi qu'avec ceux associés à la mise en place des activités de conservation des espaces naturels envisagées ;
- iii. La **faisabilité sociale** visait à étudier l'acceptabilité sociale du mécanisme au sein du périmètre considéré d'un point de vue des bénéficiaires mais aussi des payeurs ;
- iv. La **faisabilité juridique** visait à préciser les outils juridiques qui pourront être déployés pour assurer la mise en place effective du mécanisme ;
- v. Enfin, la **faisabilité politique** consistait à étudier 1) les potentielles stratégies de développement (développement touristique, économique, etc.) ; 2) les acteurs politiques à associer au projet ; 3) la méthodologie à suivre pour travailler avec toutes les parties prenantes (la concertation en place et les assemblées de travail).

Sur la base des résultats de l'étude de faisabilité, deux mécanismes de financement ont été retenus par chacun des deux comités de gestion pour être mis en œuvre dans le cadre du projet RESCCUE.

Sur Pum (Poum), les acteurs économiques du secteur touristique relayés par une partie des membres de l'association ont soutenu l'idée de travailler sur la **visite de la mine Pilou**. L'association de gestion aura pour principale mission de restructurer l'organisation des visites et de convaincre les acteurs impliqués de reverser une partie de leur bénéfice à la conservation. Pour les acteurs présents, travailler sur la mine Pilou et remettre cette activité existante en fonction devra entre autres choses donner légitimité à l'association de gestion. Ce mécanisme valorisera également le patrimoine historique local lié ici à l'histoire de l'activité minière en Nouvelle-Calédonie. L'année 2017 sera une année de test pour lancer le mécanisme des visites et ainsi évaluer les besoins financiers réels nécessaires au bon déroulement de l'activité.

Dans le cas où la mise en œuvre de ce premier mécanisme serait arrêtée par décision du comité de gestion, un mécanisme de financement alternatif a été identifié conformément aux discussions des membres de l'association, en CG et avec la province. Il s'agit de **la contribution touristique**. Dans le contexte économique actuel, une contribution touristique ne pourra cependant être mise en place sur Poum ou Poindimié qu'une fois les opérateurs touristiques convaincus du caractère non contraignant voire bénéfique de ce mécanisme pour leur activité. En effet, les opérateurs touristiques sous contrat avec les associations de gestion, seront le relais par lequel transiteront les contributions touristiques. Les associations de gestion devront donc insister sur le fait que bien que versée directement par les opérateurs touristiques, cette contribution sera en réalité portée par les touristes et excursionnistes de plus en plus nombreux à vouloir pratiquer leurs activités de façon durable ou contribuer à la conservation du patrimoine naturel qu'ils viennent découvrir.

Sur Poindimié, deux mécanismes ont été retenus : **le mécénat et la boîte à don**. Pour le mécénat d'entreprises locales, les associations de gestion devront en priorité démontrer leur capacité à mener à bien leurs missions afin d'assurer les entreprises privées de la pertinence et de l'utilité de leur investissement. **L'installation de boîtes à dons** aura également été retenue par l'association : ce mécanisme apparaît en effet assez facile à mettre en œuvre à condition qu'il soit accepté par les structures participantes (hôtels, centre de plongée, etc.).

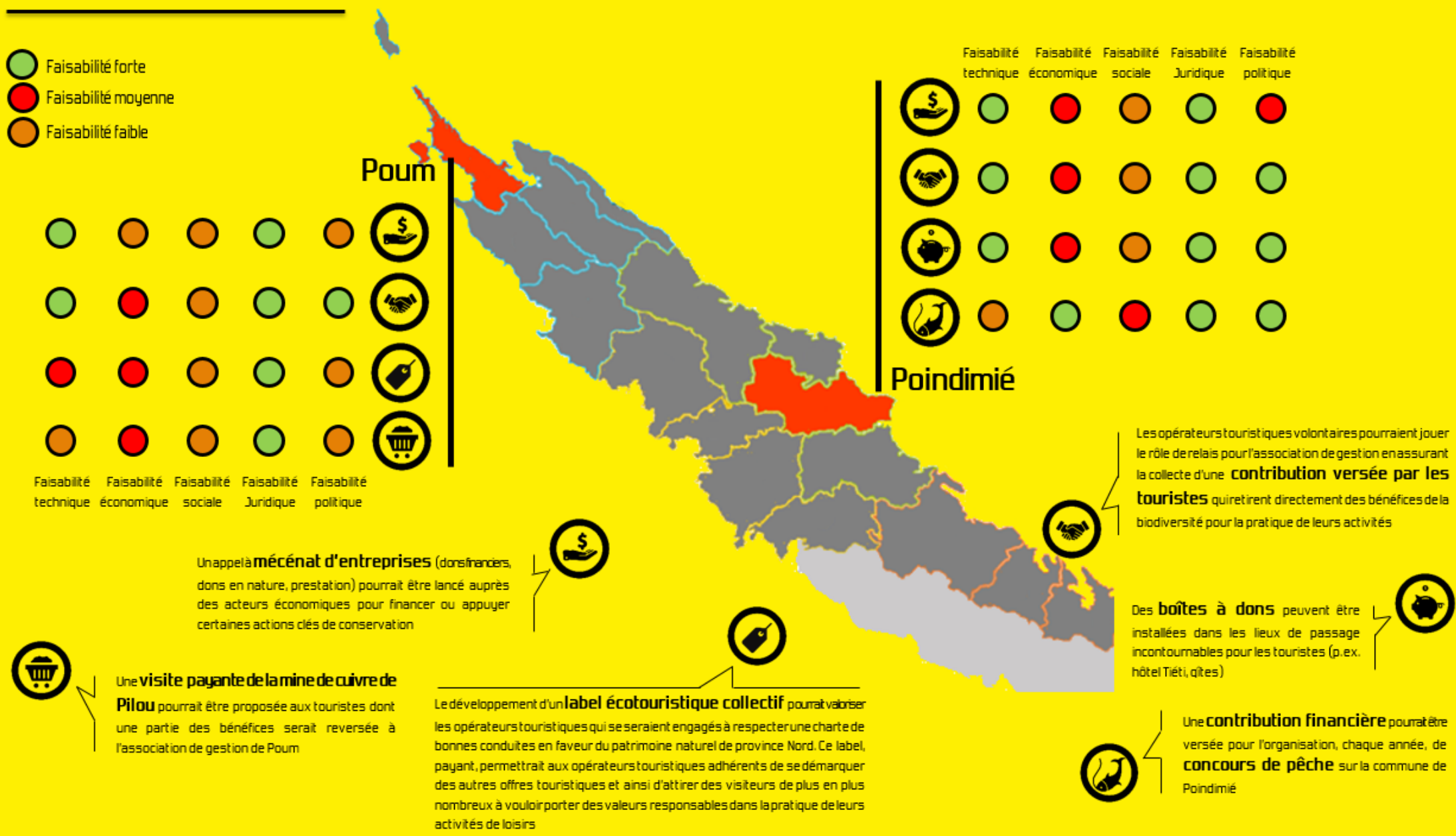
Au cours des discussions pour la consolidation du financement des actions de gestion de la biodiversité, la DDEE a exprimé le souhait d'étudier la faisabilité juridique d'un mécanisme pouvant financer des mesures de gestion des ressources naturelles, à l'échelle de la province cette-fois-ci. Une étude de faisabilité juridique a ainsi été menée pour discuter de la mise en place d'une tarification relative à l'exploitation des holothuries, ressource menacée par la surpêche, comme cela a déjà été testé au Vanuatu entre 2008 et 2014 sur plusieurs sites pilotes. Cette étude a confirmé la possibilité juridique de mettre en place des **permis ou licences payantes** par la province, ou un système de **redevances pour service rendu**. Une telle mise en œuvre nécessitera cependant une réflexion plus poussée, notamment au regard du cadre de gestion de la pêche, et des acteurs concernés par la mise en œuvre de ces mécanismes (depuis les pêcheurs jusqu'à l'ensemble de la filière, selon les modalités choisies).

Dans le cadre de la mise en œuvre des quatre mécanismes locaux retenus, le projet devra prendre en compte l'architecture institutionnelle de fonctionnement assez particulière de la GIZC (comité de gestion et association PM) et le niveau jugé actuellement insuffisant de structuration et d'organisation des associations. Cette réalité locale constituera assurément un des facteurs bloquants du développement de nouveaux mécanismes financiers.

L'appui à la mise en œuvre de mécanismes de financement en province Nord arrive donc de manière un peu précoce et de surcroît à un moment où, au niveau local, les associations ne disposent pas encore d'un cadre opérationnel (planifications annuelles et mensuelles et modalités de suivi) et de capacités techniques suffisantes (coordination et animation).

Faisabilité des mécanismes de financement locaux envisagés pour financer les actions de conservation des associations de gestion du Patrimoine Mondial en province Nord

- Faisabilité forte
- Faisabilité moyenne
- Faisabilité faible



Chapitre 1 : Contexte général de l'étude

1 FINANCEMENT DES ACTIONS DES ASSOCIATIONS DE GESTION PM EN ZCNE

1.1 SITUATION GENERALE DE LA MISE EN GESTION PARTICIPATIVE EN ZCNE

Depuis le 8 juillet 2008, date de l'inscription des lagons de Nouvelle-Calédonie au Patrimoine Mondial (PM), la province Nord s'attache à respecter les engagements pris vis-à-vis de l'UNESCO sur ses deux sites, la Zone côtière Nord Est (ZCNE) et le Grand Lagon Nord (GLN), parties du bien inscrit. Cette volonté s'est, avant tout, traduite par un renforcement de la participation des populations locales dans la gestion des zones côtières et plus largement des espaces naturels. Ainsi, quatre comités de gestion (CG) Patrimoine Mondial ont été mis en place pour la Zone Côtière Nord Est sur les communes de Pum (Poum), Ouégoa, Pwêêdi Wiimîâ (Poindimié) et Tuo Cèmuhi (Touho). Un comité de gestion a été établi pour le Grand Lagon Nord sur Dau Ar (Bélep). Ces comités de gestion travaillent avec la province Nord pour porter et consolider la politique provinciale de gestion de l'environnement. A noter que deux comités de gestion concernant des AMPs ont été mis en place à Hienghène et Pouébo.

En 2014, les comités de gestion de Poindimié et de Touho ont défini leurs plans de gestion pour la période 2015-2019. Ces plans de gestion ont été validés par l'exécutif provincial en 2016 et sont mis en œuvre par les associations Pöpwadène et Hô-üt avec l'appui de la province Nord et d'autres partenaires locaux (p. ex le Conservatoire d'Espaces Naturels de Nouvelle-Calédonie (CEN)). Les plans de gestion (2016-2020) des zones de Pum (Poum) et Ouégoa sont, quant à eux, en cours de définition. Ces plans de gestion identifient les activités nécessaires à la préservation des lagons inscrits au regard des enjeux locaux.

L'atteinte des objectifs définis dans les plans de gestion en matière de conservation mais également de développement, supposera de disposer de moyens financiers suffisants à l'allocation en personnel, en fonds et en équipements nécessaires à la mise en œuvre de certaines des activités portées par les associations. A terme, sept associations loi 1901 devront en effet assurer le déploiement des activités des plans de gestion en collaboration avec le comité de gestion qui leur seront associés:

- Sur Pwêêdi Wiimîâ (Poindimié), l'association Pöpwadene créée en 2013;
- Sur Tuo Cèmuhi (Touho), l'association Hô-üt créée en 2013;
- Sur Hyehen (Hienghène), l'association Kaa Porau créée en 2011 ;
- Sur Pweevo (Pouébo), l'association pour la gestion de l'AMP de Hyabe Le-Jao créée en 2011 ;
- Sur Ouégoa, l'association patrimoine mondial d'Ouégoa créée en 2016 ;
- Sur Pum (Poum), l'association Mala waag î hulili malep créée en 2014 ; et enfin
- Sur Dau Ar (Bélep), l'association Pwee molep créée en 2012.

Le rôle des associations de gestion est de mettre en œuvre les actions décidées par les comités de gestion qui leur sont associés. Elles sont pour cela soutenues par la PN qui aide leurs membres à acquérir les compétences suffisantes à leur autonomie de gestion. Elles ont également la possibilité

d'échanger et de mettre en avant leurs compétences propres auprès des autres associations de gestion (Agenda des marées, PN 2016).

Par exemple, l'association de gestion Pöpwadene de Poindimié a pour but d'être force de proposition pour la mise en œuvre du plan de gestion, de participer à la concertation nécessaire à l'élaboration d'une politique de préservation de la ZCNE, de favoriser la communication et la sensibilisation de l'ensemble des parties prenantes, de promouvoir des actions et des expériences de développement d'une politique locale durable, etc.

Le rôle des CG est quant à lui, de décider et de planifier les actions de gestion afin de maintenir les critères d'inscription sur la liste du Patrimoine Mondial UNESCO. Il vise ainsi une gestion adéquate d'une zone restreinte tout en gardant à l'esprit qu'il s'agit d'un travail sur un Bien dont le territoire de gestion couvre l'échelle du Pays. Il représente l'association de gestion et assure la diffusion de l'information au sein du groupe. Ils peuvent également jouer le rôle d'observateur en répertoriant par exemple les menaces potentielles et réelles sur le site classé.

En 2015, deux animateurs ont été recrutés sur Touho et Poindimié pour appuyer les associations de gestion dans le suivi et la mise en œuvre des plans de gestion validés. Ces deux animateurs ne sont actuellement plus en poste. A Hienghène, l'association de gestion reçoit un appui ponctuel à la gestion financière. Les autres associations de gestion ne sont actuellement pas appuyées par un animateur.

Le rôle des animateurs consiste à piloter les actions dont l'association de gestion est responsable, à construire les partenariats pour réaliser les actions du plan annuel, à rédiger des fiches actions, à coordonner et suivre l'ensemble des actions du plan de gestion, à faire des *reporting* réguliers avec le coordinateur INTEGRE, à établir des bilans semestriels sur l'avancement des activités en cours et restituer les résultats de ces activités au comité de gestion.

Les mécanismes identifiés dans la suite du rapport offrent des pistes de financement des activités qui ne pourraient être financées par la province Nord ou par des bailleurs internationaux dans le cadre de projets de recherche (p. ex. projet INTEGRE et RESCCUE). Les mécanismes ont ainsi été identifiés pour leur capacité à financer, dans le cadre d'une phase pilote, une partie des plans de gestion participatifs et intégrés (2015-2019) de plusieurs associations de gestion.

1.2 FINANCEMENT ACTUEL DES ASSOCIATIONS DE GESTION PM EN ZCNE

Actuellement, le financement des actions de conservation des espaces naturels de la province Nord est centralisé. Le Service des Milieux et des Ressources Aquatiques (SMRA) de la Direction du Développement Economique et de l'Environnement (DDEE) est le principal soutien opérationnel et financier du processus participatif de mise en place des comités de gestion. Le projet INTEGRE, financé par l'Union européenne et coordonné par la Communauté du Pacifique (CPS) finance sur la ZCNE, notamment :

- le poste d'animateur de l'association Pöpwadene pour une période de deux ans ;
- l'équipement de l'association Pöpwadene (voitures, bureaux, matériels, informatiques, etc.) ;

- le poste de coordinateur des CG à la province Nord pour une période de deux ans et demi. Le coordinateur vient en appui et assure la mise en réseau des associations et des comités de gestion ;
- des actions transversales à l'échelle de la ZCNE : suivi des tortues sur trois ans, journées mangroves, mise en réseau des comités de gestion. Cependant, ces deux dernières contributions ne sont assurées que pour une courte période.

Le pôle « Patrimoine mondial » du CEN vient également appuyer la démarche participative des comités de gestion en finançant des formations (p. ex. gestion associative, gestion de projet, gestion d'une association, recherche de financements), en organisant des échanges d'expériences (p. ex. forum des comités de gestion organisé tous les deux ans) (com. pers. Myriam Marcon, 22/08/2016). Ces actions sont amenées à perdurer au-delà du projet INTEGRE qui finance également ces activités (com. pers. Yolaine Bouteiller, INTEGRE).

Le financement actuel des actions des comités de gestion ne remplit donc pas les critères de stabilité, de diversification et de pérennité garants de la mise en œuvre efficace de la gestion des espaces naturels en province Nord (Lopez and Jimenez-Caballero, 2006).

1.3 MISE EN ŒUVRE DES ACTIONS PAR LES ASSOCIATIONS ET GOUVERNANCE

Depuis 2008, plusieurs actions, co-construites par les acteurs locaux lors de la définition des plans de gestion, ont été mises en œuvre, comme par exemple le suivi des pontes de tortues marines (Poum et Hienghène) ou des actions de sensibilisation du grand public (Touho, Poindimié, etc.). Des échanges entre associations sont organisés dans le cadre des forums des comités de gestion (portés par le CEN) et des actions transversales initiées par des projets provinciaux ou régionaux (p. ex. INTEGRE).

Sur Poum, l'association dispose pour 2016, dans le cadre d'une convention signée avec la province Nord, d'un budget de 500 000 F CFP. Il semblerait cependant que la mise en œuvre des actions ne se fasse pas aisément et que le budget correspondant ne soit donc pas mobilisé. Sur Poindimié, en 2016, un frein lié aux difficultés de décaissements est constaté malgré la présence d'une animatrice.

Sur Poindimié encore, le niveau d'engagement local semble également globalement diminuer : le nombre de participants aux réunions des comités de gestion n'est pas constant (cinq à sept personnes aux deux réunions auxquelles a participé le projet RESCCUE. Souvent ne sont présents que le président et un nombre limité de membres du CG, avec une forte participation provinciale).

Sur Ouégoa, les interlocuteurs locaux ont pour la plupart changé depuis le début de la définition d'un plan de gestion. A Pouébo, le processus de mise en gestion participative tel que conçu pour Touho et Poindimié est pour l'instant arrêté, notamment du fait de la nécessité de fournir un effort conséquent de la part du SMRA pour y procéder. Sur Hienghène, la mauvaise gestion financière associative et les retards de dépôt des dossiers de demandes de financements ont contribué à une diminution des subventions provinciales allouées.

Les échanges avec les parties prenantes révèlent que la structuration du fonctionnement et la répartition des rôles et des responsabilités ne sont pas claires pour une partie des membres des CG

et des associations. L'existence des associations de gestion parfois créées pour clarifier ces différents points est localement questionnée et parfois interprétée comme un réceptacle aux financements provinciaux.

Bien que les associations de gestion ne soient pas toutes au même niveau d'avancement, ces constats laissent à penser que leur cadre organisationnel n'est pas encore assez mûr pour assurer la mise en œuvre efficace de mécanismes de financement innovants. Cependant, le lancement de certains mécanismes identifiés comme par exemple, le mécénat d'entreprises, pourrait appuyer la structuration et l'organisation des associations de gestion et apporter une orientation à l'opérationnalisation (identification des activités du plan de gestion éligibles au mécénat, rédaction des fiches de projet, montage des dossiers de candidature, mode d'intervention des fédérations d'entreprises, etc.).

Si les associations qui sont au cœur de la réflexion sur ces mécanismes de financement ne veillent pas, au préalable, à être identifiées comme les représentants locaux légitimes de la gestion des espaces naturels, la mise en œuvre de certains mécanismes de financement pourrait être rendue difficile.

C'est pourquoi, la gouvernance des associations de gestion de Poum et de Poindimié devra être renforcée si ces dernières souhaitent assurer la mise en place, la gestion et la régulation durables de certains mécanismes de financement. Les compétences financières de ces associations devront également être renforcées pour garantir la bonne gestion des fonds mobilisés et ne pas décrédibiliser les structures et donc le processus GIZC (p. ex. formation en comptabilité financière de certains membres de l'association, suivi régulier des documents comptables par la province dans les premières années de gestion). Le CEN s'est engagé à former les associations sur diverses thématiques ; un accompagnement continu à l'opérationnalisation serait sans doute également le bienvenu.

1.4 CONCEPT DES MECANISMES DE FINANCEMENT INNOVANTS ET REFLEXIONS LIEES

Pour offrir une certaine indépendance aux associations vis-à-vis de la province, dont les subventions pourraient se voir réduites dans un contexte économique défavorable, et donc garantir la mise en place pérenne de l'ensemble des activités prévues par les plans de gestion, des mécanismes de financement complémentaires aux financements de la province doivent dès à présent être envisagés par les comités de gestion. Ces mécanismes de financement alternatifs, dits mécanismes de financement innovants¹ (MFI) devront (CGDD, 2013) :

- **Lever de nouvelles ressources financières** pour contribuer à la gestion durable de l'environnement et au développement économique ;
- **Améliorer la disponibilité et l'allocation des ressources** financières i) soit en levant de nouvelles ressources publiques ; ii) soit en utilisant les ressources déjà disponibles pour créer un effet levier, favoriser les co-financements et l'investissement privé, iii) soit en orientant

¹L'innovation de ces mécanismes peut apparaître soit dans la conception technique du mécanisme en elle-même, soit dans le fait d'appliquer un mécanisme existant à un secteur dans lequel il n'était pas utilisé auparavant (p. ex. biodiversité), soit dans le fait que de nouveaux acteurs se l'approprient (p. ex. comités de gestion PM).

les financements existants pour favoriser des co-bénéfices et des effets de synergie iv) soit en permettant que des actions de gestion soient génératrices de revenus.

Dans le cadre du financement des actions de conservation de la biodiversité en province Nord, les mécanismes de financement, pour être cohérents avec les objectifs des plans de gestion, devront s'appuyer sur la mise en œuvre d'activités définies dans le plan de gestion ou étant directement liées à celui-ci. Des activités de gestion à vocation environnementale générant des revenus pourraient ainsi être envisagées dans les plans de gestion pour financer des activités dont l'autofinancement serait plus complexe (p. ex. l'organisation d'une campagne de compostage pour contribuer à lutter contre les feux de brousse et financer une activité de suivi de tortues). De la sorte, les associations de gestion ne se détourneraient pas de leur fonction première et utiliseraient pleinement leur capacité d'intervention. Cette stratégie de financement permettrait une meilleure appropriation et inclusion des acteurs de l'environnement autour d'un projet commun. Elle contribuerait également à légitimer les associations PM au niveau local. Cependant, cette approche se devra d'être intégrée durant les prochaines phases de concertation prévues pour mettre à jour les plans de gestion locaux.

Pour appuyer le développement de MFI, la présente étude se base, en partie, sur les résultats de l'étude récemment commanditée par le CEN relative aux mécanismes d'autofinancement des aires marines protégées (AMP) en Nouvelle-Calédonie (Oréade-Brèche, 2014). Cette première étude recense une vingtaine de mécanismes de financement potentiellement adaptés au contexte néocalédonien, identifiés sur la base d'un travail bibliographique et d'entretiens avec les gestionnaires locaux.

L'étude CEN constitue une première base de réflexion pour l'identification et la mise en place de MFI en province Nord. Cependant, les mécanismes identifiés dans ce rapport sont attachés à des concepts encore très généraux (p. ex. droits d'entrée, dons pour une cause environnementale). Peu développé au regard du contexte local, le rapport du CEN fournit des orientations intéressantes mais peu d'éléments concrets sur la faisabilité des mécanismes de financement identifiés.

L'objectif du présent rapport est de préciser avec les acteurs locaux comment certains des mécanismes cités dans le rapport du CEN (ou d'autres) pourraient être effectivement adaptés et déployés en province Nord, pour répondre aux enjeux locaux et provinciaux de gestion de l'environnement, à savoir la mise en œuvre des plans de gestion par les acteurs locaux, encadrée et appuyée par les associations de gestion en place. Des mécanismes pourraient ainsi soit financer directement la gestion courante de l'association, soit permettre de dégager un revenu pour financer les actions coûteuses du plan de gestion. Notre étude vise l'opérationnalisation d'un nombre restreint de mécanismes de financement. La suite du rapport propose une étude de faisabilité approfondie de quelques mécanismes de financement sélectionnés au regard de leur adéquation avec les objectifs des comités de gestion locaux de la province Nord et des associations PM.

A la suite de l'étude des mécanismes locaux de financement des activités de gestion, un mécanisme d'échelle provinciale présentant un intérêt pour le financement des activités de gestion de l'ensemble de la province sera également étudié (partie 3 du chapitre 3). Il s'agit du mécanisme de financement de la gestion de la pêcherie d'holothuries en province Nord.

2 DEMARCHE ADOPTEE PAR LE SMRA DE LA PN ET LE PROJET RESCCUE POUR TESTER DES MECANISMES SUR LA ZCNE AVEC LES ASSOCIATIONS DE GESTION

Les CGs et associations de Pum (Poum) et Pwêédi Wiimîâ (Poindimié) (Figure 1) ont été ciblés par le SMRA pour l'identification et le test de mise en place de mécanismes de financement locaux.

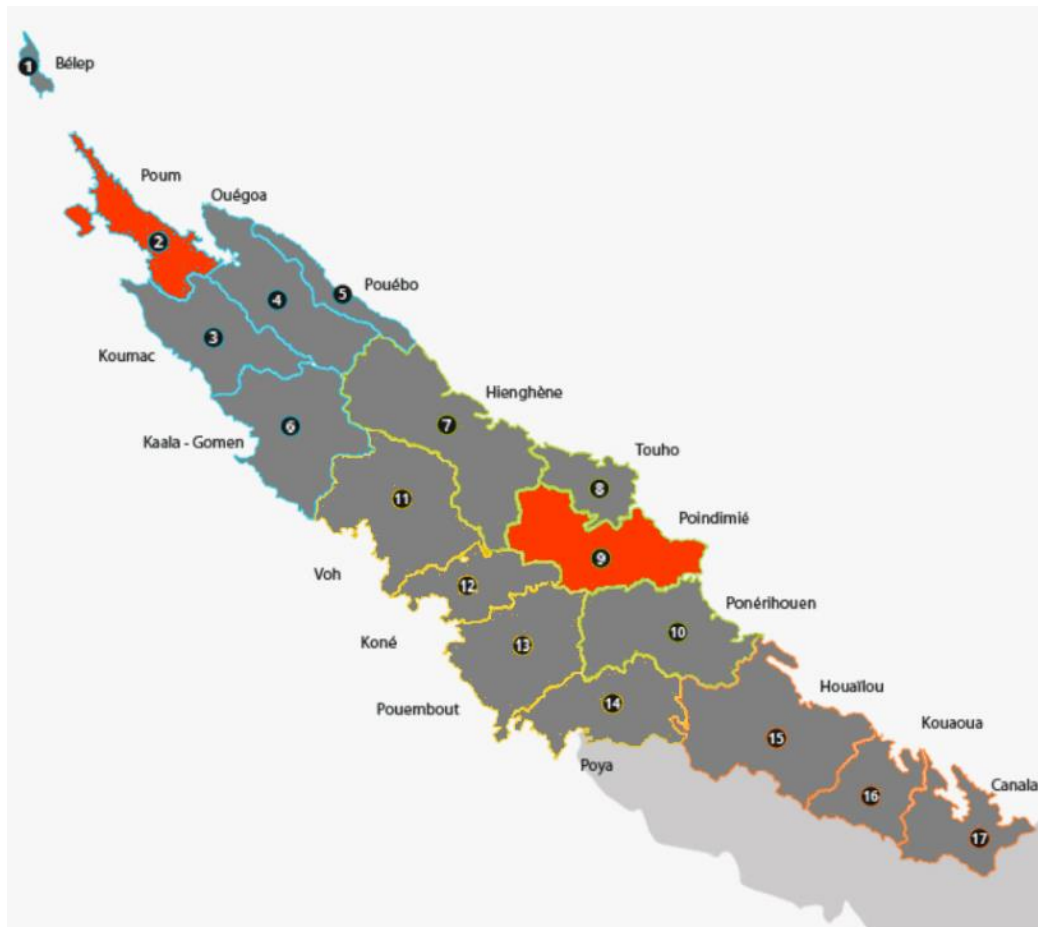


Figure 1 : Localisation des communes de Poum et de Poindimié

(Source : <http://www.tourismeprovincenord.nc>)

Ce choix a été motivé par les configurations socio-économiques singulières de ces communes qui peuvent représenter une opportunité pour la mise en œuvre de certains mécanismes de financement :

- Sur **Poum**, l'activité minière et le tourisme, deux principaux secteurs économiques de la commune, sont des sources potentielles de revenus ;
- Sur **Poindimié**, le tourisme, également développé sous plusieurs formes, offre de nombreuses opportunités de développement dont certaines pourraient être valorisées pour financer la conservation : structures d'accueil des touristes, accueil en tribu, centres de

plongée, sentiers de randonnée (p. ex. le sentier de Goroati), monuments d'intérêt patrimonial (p. ex. l'église de Tyé).

Le déroulé de ce test de mécanisme de financement s'articulera autour :

1. D'une étude de faisabilité dont le produit est une planification opérationnelle du développement d'un nombre restreint de mécanismes de financement innovants avec les deux associations de gestion PM ciblées (présent livrable – finalisé en fin octobre 2016) ;
2. D'une période de mise en œuvre avec des points d'évaluation réguliers permettant ou non de poursuivre les actions en faveur de la mise en place ou non de tel ou tel mécanisme (1/11/2016 au 01/04/2018) ;
3. D'un rapportage sur le suivi de la mise en œuvre de ces mécanismes (objet d'un livrable de RESCCUE au premier mai 2018).

Le SMRA et le projet RESCCUE apporteront un appui technique à la mise en œuvre des mécanismes retenus.

Chapitre 2 : Méthodologie pour l'étude de faisabilité de mécanismes de financement en province Nord

1 PRESELECTION DES MECANISMES DE FINANCEMENT AVEC LES CG

Les mécanismes de financement identifiés dans l'étude du CEN (Oréade-Brèche, 2014), ont fait l'objet d'une sélection par les comités de gestion de Poum et de Poindimié en juin et juillet 2016 respectivement.

Cette présélection par les comités de gestion s'est opérée de manière à ce que les MFI soient en adéquation avec le contexte socioéconomique des communes, le contexte géographique (échelle de mise en œuvre) et le contexte temporel (délais de mise en œuvre) du projet RESCCUE. Certains mécanismes de financement ont également été précisés afin de s'adapter au contexte très local de chaque commune et faciliter leur opérationnalisation.

A l'issue des réunions des comités de gestion, quatre mécanismes de financement ont ainsi été retenus pour chacune des deux communes.

Certains des mécanismes sélectionnés pour un déploiement local présentent une dimension provinciale (p. ex. besoin de modifier le cadre réglementaire provinciale) qui supposerait l'adoption de leur mise en œuvre par la province Nord. La faisabilité des MFI sera donc également questionnée à l'échelle provinciale afin d'assurer la pertinence et la faisabilité de ces mécanismes locaux à une échelle plus large. Dans la continuité de cette approche provinciale, un mécanisme de financement présentant un intérêt pour le financement des activités de gestion de l'ensemble de la province sera également étudié (Figure 2).

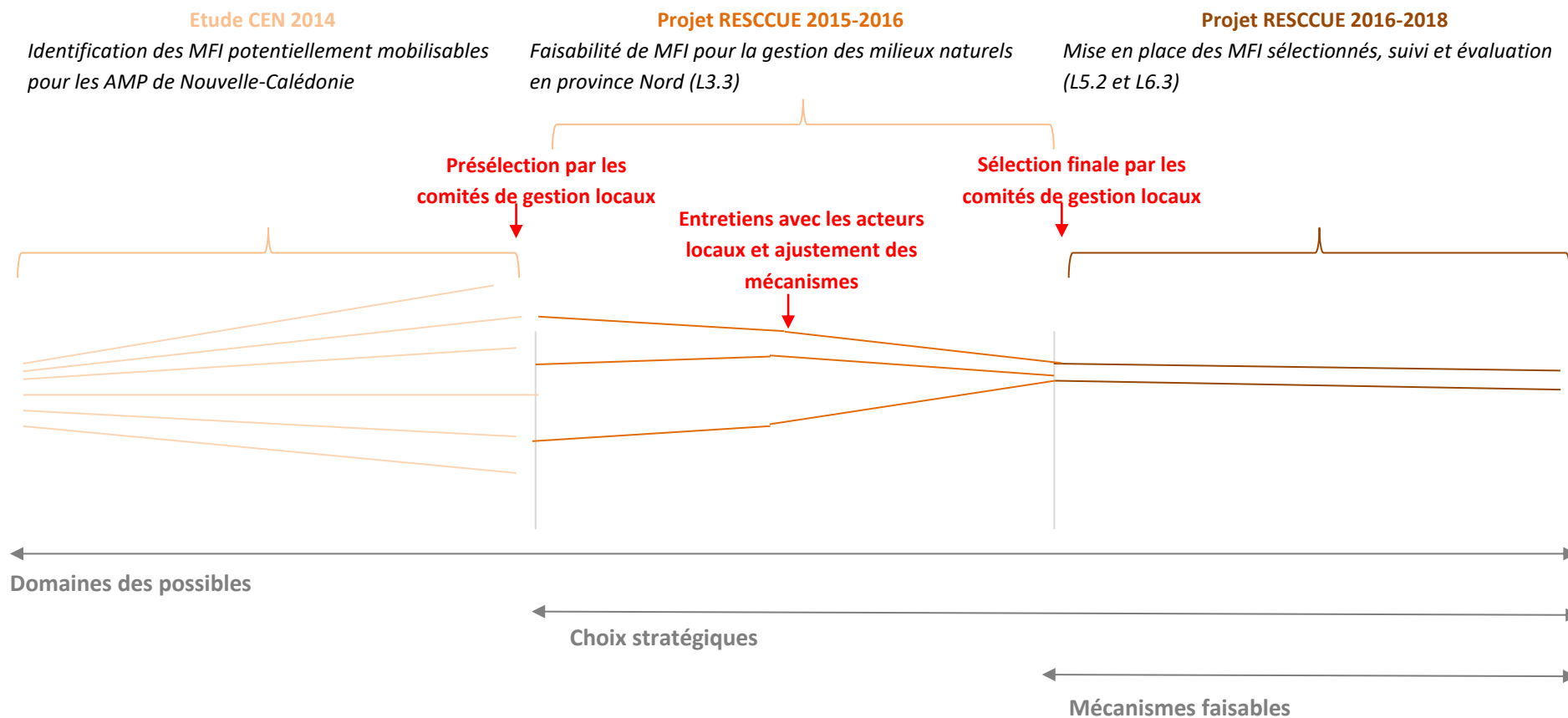


Figure 2: Méthodologie de la présélection et sélection des mécanismes de financement mis en œuvre

2 ETUDE DE FAISABILITE DES MECANISMES DE FINANCEMENT

L'objectif de l'étude de faisabilité est de déterminer les conditions de mise en œuvre ainsi que les contours juridiques, fiscaux et administratifs des mécanismes de financement identifiés à l'échelle communale. Pour cela, l'étude se propose de :

- Définir chaque mécanisme de financement et son concept ;
- Préciser le cadre de gouvernance et le mode de gestion dudit mécanisme ;
- Cibler les potentiels payeurs ;
- Estimer les conditions de viabilité financière.

La faisabilité des mécanismes de financement peut ainsi être étudiée au regard de 5 critères présentés ci-dessous (Spergel and Moyl, 2004). A la suite de la description de chaque critère, les questions qui serviront à guider son analyse sont précisées.

- vi. La **faisabilité technique** vise à préciser les modalités de mise en œuvre du mécanisme d'un point de vue logistique et à identifier les outils à mettre en place pour faciliter cette mise en œuvre.

- *Quels outils doivent être créés pour mettre en place le mécanisme (p.ex. contrat, logo, site internet, etc.)?*
- *Existe-t-il un nombre de personnes compétentes suffisant afin d'implanter le mécanisme et de collecter les fonds?*

- vii. La **faisabilité économique** permet d'évaluer les revenus engendrés par la mise en place du mécanisme et de vérifier qu'ils couvrent les coûts de gestion du mécanisme ainsi que ceux associés à la mise en place des activités de conservation des espaces naturels envisagées. La gestion des espaces naturels consiste à mettre en place des actions à moyen et long terme, il faut donc s'assurer que les modes de financement envisagés génèrent des revenus pérennes.

- *Quels seront les revenus potentiels du mécanisme ?*
- *Les revenus engendrés sont-ils réguliers ?*
- *Quels seront les coûts de mise en œuvre du mécanisme ?*
- *Existe-t-il un risque de détournement ?*

- viii. La **faisabilité sociale** permet d'identifier si le mécanisme est socialement acceptable au sein du périmètre considéré d'un point de vue des bénéficiaires mais aussi des payeurs.

- *Quels seront les impacts sociaux dus à l'implantation du mécanisme pour les payeurs et les bénéficiaires?*
- *Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? Quelle est leur volonté à payer ?*
- *Le mécanisme aidera-t-il les populations locales?*
- *Le mécanisme paraît-il équitable et légitime entre les bénéficiaires et les payeurs ?*
- *Le mécanisme est-il attractif pour les payeurs ?*

- ix. La **faisabilité juridique** permet de préciser les outils juridiques qui pourront être déployés pour assurer la mise en place effective du mécanisme.

▪ *Quels outils juridiques disponibles au sein de la province Nord doivent être mobilisés pour une implantation efficace du mécanisme ? Cela est-il possible ?*

- x. Enfin, la **faisabilité politique** consiste à étudier :

- Les potentielles stratégies de développement (développement touristique, économique, etc.) ;
- Les acteurs politiques à associer au projet ;
- La méthodologie à suivre pour travailler avec toutes les parties prenantes (la concertation en place et les assemblées de travail).

▪ *Un accompagnement important de la province est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ?*

▪ *Est-il possible que les revenus engendrés par le mécanisme soient utilisés à d'autres fins que la conservation des espaces naturels ?*

▪ *Le mécanisme s'inscrit-il dans un des objectifs de la province ?*

▪ *Le mécanisme est-il transposable dans d'autres communes de Nouvelle-Calédonie ?*

Chapitre 3 : Etude de faisabilité des mécanismes de financement

1 SELECTION DES MECANISMES DE FINANCEMENT

Aux termes de la première présélection des mécanismes de financement sur Poum, sept mécanismes pour le secteur du tourisme et deux mécanismes pour le secteur minier ont été retenus. Après présentation de ces mécanismes au comité de gestion de Poum lors d'une réunion mi-juillet, quatre mécanismes ont été sélectionnés pour faire l'objet de la présente étude de faisabilité, à savoir :

- Le mécénat d'entreprises privées locales (transversal aux deux secteurs),
- La contribution touristique,
- L'éco-labélisation du tourisme (hôtel, camping, accueil en tribus) (secteur touristique),
- La visite payante de la mine Pilou (secteur touristique).

Sur Poindimié, six mécanismes ont été retenus pour le secteur du tourisme. Après présentation de ces mécanismes au comité de gestion lors d'une réunion mi-juillet, quatre mécanismes ont été sélectionnés pour faire l'objet de la présente étude de faisabilité, à savoir :

- Le mécénat d'entreprises privées locales,
- La contribution touristique (clubs de plongée, randonnées, hôtels, etc.),
- Une boîte de collecte de dons,
- La contribution des concours de pêche sportive.

Le mécénat d'entreprises et la contribution touristique ont été retenus par les comités de gestion de Poum et de Poindimié. L'étude de faisabilité relative à ces mécanismes portera donc dans la suite sur les deux communes. Les éléments de divergence pour la mise en œuvre de ces MF dans chacune de ces deux communes seront cependant précisés, le cas échéant.

2 ETUDE DE FAISABILITE DES MECANISMES DE FINANCEMENT MIS EN ŒUVRE A L'ECHELLE LOCALE

L'étude de faisabilité de chaque mécanisme synthétise les réponses aux questions présentées ci-dessus. Pour chaque mécanisme, l'analyse est structurée comme suit.

1. **Contexte du mécanisme** : présentation de l'objectif général, définition du mécanisme, proposition d'un cadre de mise en œuvre illustré avec des exemples locaux et étrangers;
2. **Etude de faisabilité** : notation des cinq critères de faisabilité au regard des éléments de contexte collectés sur le terrain, détaillés en Annexe 3. Selon leur faisabilité, une note de 0 (faisabilité faible) à 2 (faisabilité forte) est attribuée à chaque question ci-dessus. Les notes sont ensuite agrégées par critère pour juger globalement du critère;
3. **Analyse des résultats** : synthèse des avantages et inconvénients de chaque mécanisme, identification des conditions de réussite du mécanisme ;

Une **feuille de route** des mécanismes retenus par les comités de gestion est proposée au paragraphe 2.8.

2.1 MECENAT D'ENTREPRISES POUR LA BIODIVERSITE

Contexte

Le tissu économique de la commune de Poum est principalement structuré par : l'exécutant local de la SLN, SONAREP, six structures d'accueil touristique, trois pêcheurs semi-professionnels et quelques petits commerces (pompe à essence, épicerie). Les structures d'accueil touristique représenteraient au total une soixantaine d'emplois dont une quarantaine pour le Malabou beach hôtel et une quinzaine pour le gîte de Poingam (mission de terrain, Quentin Delvienne, ONFi). SONAREP emploie quant à elle neuf personnes depuis 2015.

Le territoire communal de Poindimié compte, quant à lui, 770 entreprises (toutes catégories confondues : SARL, service, commerce, transport) dont 15 dans le secteur du tourisme.

Les écosystèmes naturels de Poum et Poindimié fournissent des services qui peuvent représenter des bénéfices pour les individus mais également pour les sociétés privées implantées localement. Certaines entreprises locales conscientes de leur dépendance au bon état des écosystèmes et convaincues du rôle à jouer par les associations de gestion pour maintenir cet état, pourraient ainsi financer une partie de leur action. D'autres entreprises, engagées dans une démarche plus large de développement durable (p. ex. le relais de Poingam (Figure 3)), pourraient également renforcer leur action en finançant les activités des associations de gestion. Avant d'engager le mécénat, une relation de confiance devra cependant au préalable s'installer entre les entreprises privées et les associations de gestion ; pour cela les représentants de ces associations auront à démontrer leur capacité à porter cette responsabilité.



Figure 3 : Démarche de développement durable affichée par le relais de Poingam sur son site internet
(Source : <http://www.relais-poingam.nc>)

Définition d'un mécanisme de financement

Certaines des actions de gestion pourraient être spécifiquement appuyées par des mécènes. Un appel à mécénat (dons financiers, dons en nature, prestation) pourrait être lancé auprès de certains acteurs économiques par les comités de gestion de Poum et de Poindimié pour financer ou appuyer ces actions de conservation.

Sur Poum, l'équilibre financier des structures hôtelières est pour beaucoup d'entre elles non atteint (la crise financière contribuant à cet état de fait). Couplé à une certaine défiance vis-à-vis de la capacité de l'association à assurer sa mission, cet état financier peut expliquer que peu de structures locales ont déclaré être prêtes aujourd'hui à payer pour des mesures de protection de la biodiversité (mission de terrain Quentin Delvienne, ONFi). Il en est de même pour les sociétés privées unipersonnelles implantées sur la commune (pêcheurs, épicerie) : une contribution financière versée à titre individuel (don d'un particulier de la commune) serait ainsi plus probable que la mise en place d'un partenariat de mécénat entre ces entreprises unipersonnelles et l'association représentant le CG. Sur Poum, la seule entreprise locale avec laquelle un partenariat de mécénat pourrait être envisagé est donc SONAREP, exécutant local de la SLN. Cependant, le contexte économique actuel de l'industrie minière pourrait freiner l'engagement de cet acteur dans les années à venir². Cependant, un sponsoring ou mécénat, d'un faible niveau, pourrait être envisagé, permettant d'initier une convention d'objectif.

Le projet « Dynamique du carbone au sein des mangroves » (Ministère de la Culture et de la Communication, 2012) offre un exemple de mise en œuvre d'un partenariat de mécénat avec une fondation d'entreprises. Les fondations d'entreprises sont des organismes de droit privé auxquels une ou plusieurs personnes physiques ou morales décident l'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général et à but non lucratif (*Décret n° 2010-1047 du 1er septembre 2010 relatif aux fondations d'entreprise en Nouvelle-Calédonie et aux îles Wallis et Futuna*, 2010). Ces fondations d'entreprises pourraient représenter une opportunité de financement des activités de gestion envisagées en province Nord. Il s'agirait cependant pour les associations de gestion d'identifier les fondations d'entreprises susceptibles de financer leurs actions et d'engager les demandes de mécénat en suivant les processus de sélection définis par chacune d'entre elles. Dans la plupart des cas, les fondations d'entreprises vont financer des projets en lien avec leurs activités (p. ex. la Fondation Air liquide financera des projets en lien avec la régulation de la qualité de l'air, le changement climatique ou encore les maladies pulmonaires) et dans des territoires sur lesquels l'entreprise affiliée est implantée (com. pers. Cyril Marchand, IRD, 16/09/2016).

² Monsieur Desmoutis, représentant de SONAREP, a été contacté le 15 septembre 2016 pour discuter des possibilités de mécénat de l'association de gestion de Poum. Aucune réponse n'a cependant été reçue.

BOX 1



TROPHEE DU MECENAT D'ENTREPRISE DU PROJET « DYNAMIQUE DU CARBONE AU SEIN DES MANGROVES » (NOUVELLE-CALEDONIE)

Afin de participer à la réflexion internationale sur le rôle des mangroves dans le cycle du carbone le long des littoraux tropicaux, l'IRD a lancé en 2011 un projet intitulé « Dynamique du carbone au sein des mangroves » visant à approfondir le bilan CO₂ des mangroves de la commune de la Foa en Nouvelle-Calédonie. Sur un budget global de 490 000€, la Fondation d'entreprise Air Liquide aura contribué à hauteur de 121 000€ au financement du projet (Ministère de l'écologie, du développement durable, des transports et du logement, 2012) contribuant ainsi au lancement d'une thèse sur le sujet¹.

En plus de bénéficier d'un crédit d'impôt, l'entreprise Air Liquide a, grâce à ce mécénat, amélioré son image (com. pers. Cyril Marchand, IRD, 13/09/2016). Elle fut d'ailleurs récompensée par le trophée du mécénat d'entreprise pour l'environnement en 2011 mettant en avant la qualité et la nécessité de ce partenariat « public-privé » pour le développement des travaux de recherche en Outre-mer.



Le grand intérêt suscité par ce projet en Nouvelle-Calédonie aura motivé la mise en place d'un second partenariat entre la compagnie minière Xstrata, l'Université de la Nouvelle-Calédonie et l'IRD.

Satisfaite du travail réalisé en Nouvelle-Calédonie, la Fondation Air Liquide aura quant à elle renouvelé son soutien en 2015 pour développer un observatoire des mangroves cette fois-ci dans le sud Vietnam à Can Gio, réserve de Biosphère UNESCO.

¹

http://www.cnrs.fr/inee/communication/dossiers_docs_CNRS/Dossier_de_presse_mecenat.pdf

Ministère de l'écologie, du développement durable, du territoire et du logement, février 2012, Dossier de presse - Remise des 2èmes Trophées du mécénat d'entreprise pour l'environnement et le développement durable

Pour maximiser leur chance de financement par les fondations d'entreprises, les associations de gestion des différentes communes de province Nord pourraient s'associer autour d'un ou plusieurs projets en communs, mutualisant ainsi leur demande de mécénat avec une communication consolidée et cohérente des actions à l'échelle de la ZCNE construisant ainsi une image plus forte pour les fondations.

En Nouvelle-Calédonie, le code des impôts ouvre droit, après versement d'un don par une société soumise à l'impôt sur les sociétés à une association rentrant dans le cadre du mécénat, à un crédit d'impôt égal à 60% du don dans la limite de 0,5% du chiffre d'affaires de l'exercice.

Les entreprises de Nouvelle-Calédonie en versant un don financier ou en nature à ces associations sur Poum ou Poindimié sur une base volontaire et en l'absence de contrepartie³ pourraient ainsi théoriquement bénéficier d'une exonération d'impôt.

Pour être éligible au mécénat, le code des impôts précise que l'organisme (public ou privé) doit satisfaire trois conditions (code des impôts, Lp 136-3⁴, annexe arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010) (JONC, 2010; Loi du pays, 2008):

- Avoir une qualification d'**intérêt général** ; cette condition est remplie lorsque l'organisme :
 1. est à but non lucratif, c'est-à-dire que
 - sa gestion est désintéressée,
 - son activité n'entre pas en concurrence avec les entreprises du secteur lucratif,
 - si toutefois l'activité se situe dans le secteur concurrentiel, elle ne doit pas être exercée dans les conditions similaires à celles des entreprises du secteur lucratif (produits proposés, prix pratiqués, public bénéficiaire, méthode de publicité) ;
 2. ne fonctionne pas au profit d'un cercle restreint (activité au profit d'une profession, d'une famille, de quelques personnes, etc.).
- Avoir une **gestion désintéressée** ; cette condition est remplie lorsque :
 1. l'organisme est géré et administré à titre bénévole par des personnes n'ayant elles-mêmes, ou par personne interposée, aucun intérêt direct ou indirect dans les résultats de l'exploitation,
 2. l'organisme ne procède à aucune distribution directe ou indirecte de bénéfice, sous quelque forme que ce soit (par ex. mise à disposition à un membre d'un véhicule de l'association à des fins privées) et les excédents éventuellement dégagés devant être entièrement réinvestis dans l'objet social,

³ Les dons ouvrant droit à crédit d'impôt ne doivent comporter aucune contrepartie directe ou indirecte pour le donateur, ainsi, par exemple, les cotisations versées à une association en tant que membre ne sont pas éligibles au mécénat. Toutefois, lorsque le mécène est une entreprise, son nom peut être associé aux opérations réalisées par l'organisme bénéficiaire, sous réserve qu'il existe une disproportion marquée entre les contreparties attendues (publicité résultant de l'association du nom aux opérations) et le montant du don consenti car dans le cas contraire, il ne s'agirait plus d'un simple « don signé » mais d'une opération publicitaire effectuée à titre lucratif et relevant à ce titre du parrainage (ou « sponsoring »)

⁴ <http://www.juridoc.gouv.nc/JuriDoc/JdWebE.nsf/Juristart?openpage>

3. les membres de l'organisme et leurs ayants droits ne peuvent pas être déclarés attributaires d'une part quelconque de l'actif, sous réserve du droit de reprise des apports ;
- Avoir un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel ou concourant à la valeur du patrimoine artistique, à la défense de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue française et des langues locales.

Les associations de gestion de Poum et de Poindimié disposent depuis 2015 du statut d'association d'intérêt provincial (AIP) (com. pers. Dolores Bodmer, province Nord DDEE/SMRA). Les AIP sont des associations orientées vers l'intérêt général et partenaires des pouvoirs publics (Source: province Nord). Ce statut d'intérêt général peut être confirmé par les services fiscaux après soumission d'un dossier par l'association de gestion.

Comme ce fut le cas pour le projet « Dynamique du carbone au sein des mangroves », l'arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010 (JONC, 2010) pris pour application des dispositions relatives au mécénat autorise que le nom de l'entreprise mécène soit associé aux opérations réalisées par l'organisme bénéficiaire, « sous réserve qu'il existe une disproportion marquée entre les contreparties attendues (publicité résultant de l'association du nom aux opérations) et le montant du don consenti ». Les mécènes des associations de gestion pourront donc également être mentionnés dans les projets de conservation engagés sur Poum et Poindimié et ainsi démontrer de leur investissement dans la conservation des richesses biologiques locales.

*"Les œuvres et organismes qui souhaitent recueillir des dons ouvrant droit au crédit d'impôt prévu par l'article Lp 37-2 du code des impôts ou à la réduction d'impôt prévue par l'article Lp 136-3 du même code, doivent préalablement déposer au service du contentieux fiscal, leurs statuts en vigueur, la liste des membres composant le bureau, le bilan moral et financier de l'année précédente ainsi que la liste des actions menées et des opérations envisagées. Un récépissé leur est délivré par le service, ce récépissé ne vaut pas rescrit fiscal au sens de l'article Lp 983 du code des impôts"*⁵(arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010 (JONC, 2010). Une fois leur éligibilité vérifiée auprès du service du contentieux de la Direction des Affaires Administratives (DAA)⁶, les associations de gestion pourront donc 1) engager leur stratégie de mécénat auprès des entreprises privées, 2) signer une convention de mécénat (Annexe 6) avec les entreprises souhaitant appuyer ses actions, 3) collecter directement les dons de ces entreprises et 4) émettre à chaque don perçu, un reçu attestant du montant et de la date des versements ainsi que leur identité pour exonération d'impôt. Un modèle de reçu, tel que prévu par l'arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010, est proposé en Annexe 5.

Opportunités pour la gestion de la ZCNE

L'appel à mécénat contribuerait à mettre les acteurs économiques locaux à contribution de la gestion des écosystèmes dont ils profitent (p. ex. opérateurs touristiques).

⁵ [http://www.juridoc.gouv.nc/JuriDoc/JdTextes.nsf/0/EC9E4EBD36A71D4E4B257997001A215B/\\$File/Arrete_2010-2161-GNC_du_15-06-2010_ChG_15-04-2014.pdf?OpenElement](http://www.juridoc.gouv.nc/JuriDoc/JdTextes.nsf/0/EC9E4EBD36A71D4E4B257997001A215B/$File/Arrete_2010-2161-GNC_du_15-06-2010_ChG_15-04-2014.pdf?OpenElement)

⁶ <https://dsf.gouv.nc/etiquettes/mecenat>

Sur Poum et Poindimié, beaucoup d'entreprises ont, en raison de leur équilibre financier et du contexte économique, un consentement à payer (CAP) nul. A l'exemple du projet « Dynamique du carbone au sein des mangroves » (Ministère de la Culture et de la Communication, 2012) présenté ci-dessus, les partenariats de mécénat envisagés en province Nord pourraient ainsi être élargis à des fondations d'entreprises internationales (p. ex. Air Liquide, fondation Nature et Découvertes) afin de maximiser les chances de contribution d'entreprises à ce mécanisme (Figure 4).

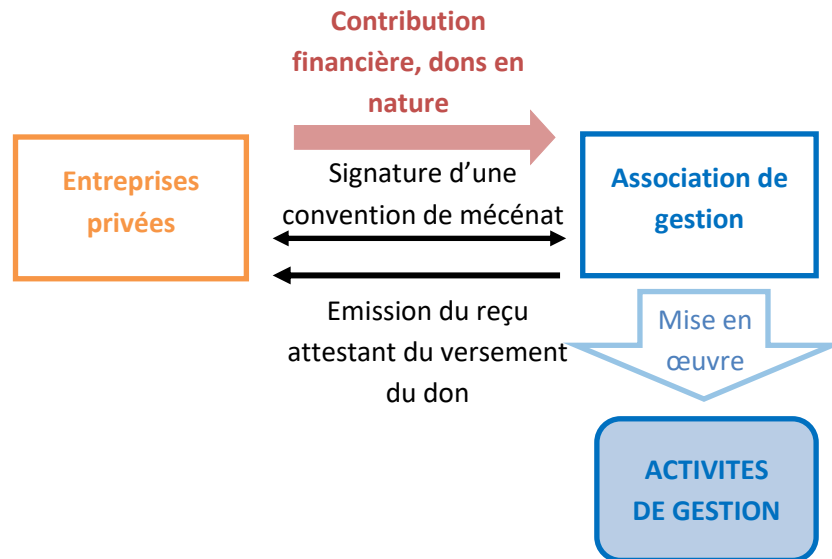


Figure 4: Cadre de mise en œuvre du mécénat d'entreprises
Voir légende en Annexe 4

Etude de faisabilité

Le Tableau 1 et la Figure 5 présentent la synthèse de l'étude de faisabilité du mécénat pour Poum et Poindimié. Le détail de cette étude est présenté en Annexe 3.

Tableau 1: Faisabilité du mécénat d'entreprises pour la conservation

Faisabilité technique	Forte
Faisabilité économique	Moyenne
Faisabilité sociale	Moyenne
Faisabilité juridique	Forte
Faisabilité politique	Moyenne

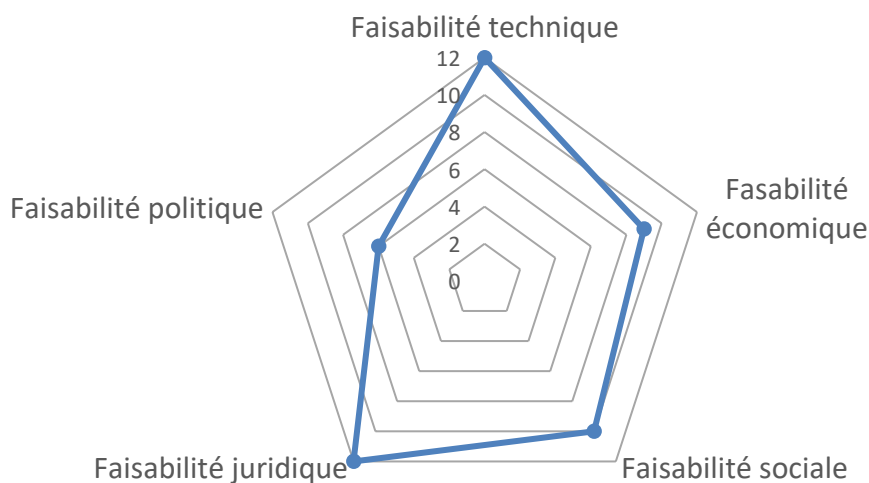


Figure 5 : Notation des critères de faisabilité du mécénat

2.2 CONTRIBUTION TOURISTIQUE

Contexte

L'industrie du tourisme représente le second secteur économique de Nouvelle-Calédonie après l'industrie du nickel et l'industrie métallurgique (ateliers du tourisme 2015).

Sur Poum, elle est portée par un sentier de randonnée des marais salants libre d'accès mais qui attire les touristes sur le territoire, deux offres de prestations de pêche de loisir et sportives (et de sorties en mer) et une offre de vol en aéronef. Six structures d'accueil sont actuellement recensées sur Poum :

- L'hôtel Malabou Beach ;

- deux campings : le Bora Bora beach camping, Kejaon (deux bungalows et un camping);
- un gîte : Relai de Poingam (huit bungalows et un camping) ;
- une offre d'accueil en tribu : le Relai de la presqu'île de Golone (cinq bungalows).

Sur Poindimié, l'industrie du tourisme est portée par trois clubs de plongée (Tiéti diving, Loupio Sea diving, Aqualagoon), son offre de balades en kayak (Association Odyssée), des activités de pêche sportive (concours de pêche au gros et à la ligne) ou encore des guides de randonnées (Brousse O'Thentik, Jehudit Pwija). Huit structures d'accueil renforcent cette offre :

- L'hôtel Tieti ;
- Le camping Relai de Mo Sa Sa ;
- trois gîtes : le gîte Newejie, les Pouroua, les ignames de Nevaho ;
- trois offres d'accueil en tribu : Chez My, Chez Simone, Brousse o'thentik et JehuditPwija.

Si ces activités restent relativement restreintes aujourd'hui sur Poum et sur Poindimié, le potentiel d'attraction touristique semble important au regard des richesses du patrimoine naturel local.

Le patrimoine naturel local participe en effet pour une large part à l'image attractive de la province Nord, mise en avant par l'inscription de ses récifs au Patrimoine Mondial de l'Humanité. Ces ressources naturelles peuvent donc aussi bénéficier aux autres activités de tourisme locales non liées directement au milieu marin comme les services d'hébergement-restauration (hôtel, gîtes, campings, restaurants, etc.)(McKenna et al., 2011).

Définition d'un mécanisme de financement

Les opérateurs touristiques de Poum et de Poindimié pourraient jouer le rôle de relais pour l'association de gestion en assurant la collecte d'une contribution versée par les touristes qui retirent directement des bénéfices de la biodiversité pour la pratique de leurs activités (Figure 6). Les modalités de collecte et de versement de cette contribution seraient fixées par un contrat signé entre l'association de gestion et les opérateurs touristiques souhaitant appuyer ces actions. Le contrat d'engagement pourrait également prévoir l'implication des opérateurs touristiques dans l'animation de certaines activités de gestion prévues par le plan de gestion.

Les associations de gestion seraient en charge de la rédaction des contrats qui seront signés avec les opérateurs touristiques. En amont de la signature des conventions de partenariat, une phase de négociation sera à engager entre les associations et les opérateurs afin de définir les modalités de prélèvement de la contribution auprès des touristes et des excursionnistes (contribution volontaire, contribution automatique, participation à la mise en œuvre d'une activité de gestion). Si la contribution est prélevée automatiquement, son montant se devra d'être conditionné par le volume de services vendus (nombre de nuitées réservées, location de matériel, service). Dans ce cas, les entreprises partenaires devront faire preuve de transparence sur leurs offres et l'utilisation de cette contribution afin que la démarche soit acceptée par la clientèle.

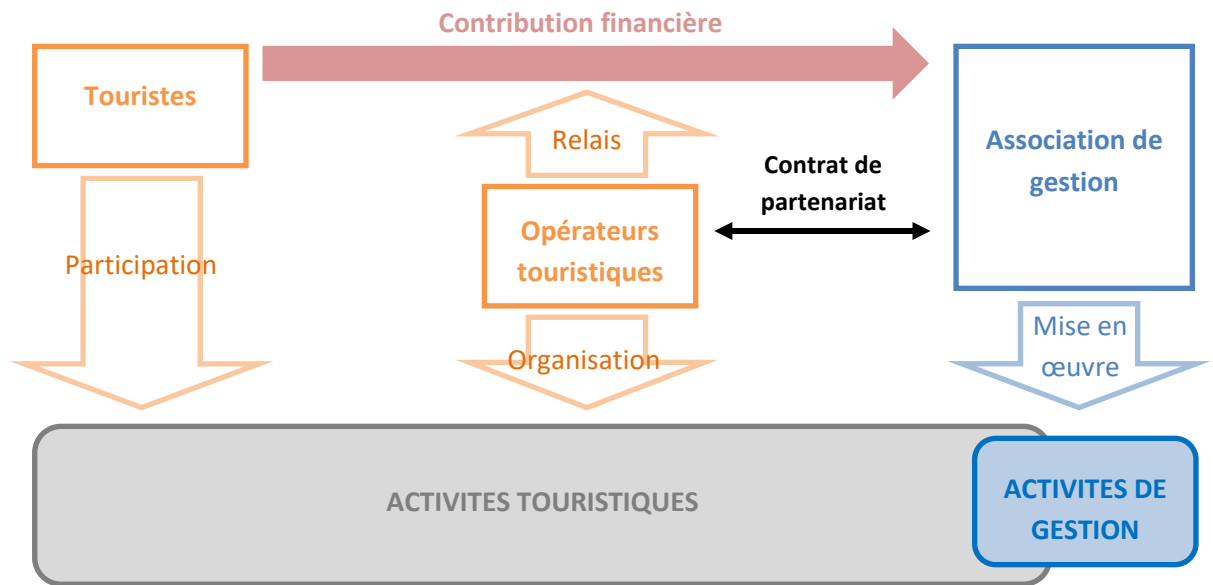


Figure 6: Cadre de mise en œuvre d'une contribution des opérateurs touristiques
Voir légende en Annexe 4

BOX 1



LA « TOUR OPERATORS INITIATIVES », UNE REPONSE AUX ENJEUX DE DEVELOPPEMENT DURABLE DE L'INDUSTRIE TOURISTIQUE

Fondée en 2000, la « Tour operators's Initiative for Sustainable Tourism Development » (TOI) est un réseau d'opérateurs touristiques créé à l'initiative de l'Organisation mondiale du tourisme (OMT), le Programme des Nations Unies (PNUE) et l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO) pour encourager les entreprises de voyage à prendre un engagement au développement durable et à promouvoir des pratiques de tourisme responsables, principalement.

Parmi les membres du TOI, plusieurs ont développé des partenariats financiers en faveur de la protection des ressources naturelles qu'ils valorisent¹ :

- **La Discovery Initiatives** (Royaume-Uni) proposait une offre, la *Discover Holydays* », qui permettait à ses clients de voyager en tant qu'assistant dans des projets de recherche. Une contribution financière par participant ou sur une base forfaitaire étaient également versées aux projets. Cette contribution pouvait aller de 150 \$ à 500 \$ par participant ou correspondre à une somme forfaitaire de US \$ 3.000 à 15.000. En Indonésie, par exemple, durant leur visite à Kalimantan, sur l'île de Bornéo, les voyageurs étaient impliqués dans un programme international d'étude de l'orang-outan et contribuaient à hauteur de 1000 \$ par client au financement de la Fondation de protection des Orang-outans du parc national Tanjung Putung. En quatre ans, Discovery Initiatives aura ainsi contribué à hauteur de 300 000\$ US à des projets de conservation à travers le monde, représentant moins de 6% de son chiffre d'affaires annuel².
- Le groupe **Hotelplan** (Suisse) a mis en place, en Janvier 2001, un Fonds-Eco alimenté par une contribution versée pour chaque client. A chaque réservation de son offre «Vacances à la Mer», qui représentait 20-25% de ses ventes, cinq francs suisses (environ 3 \$) étaient versés au fonds. En 2002, le fonds représentait près de 750 000 \$. L'argent fut utilisé pour des projets de tourisme durable, pour appuyer les démarches pro-environnementales de ses partenaires locaux et pour l'aide d'urgence en cas de catastrophes naturelles.

¹ http://sanctuaries.noaa.gov/management/international/pdfs/tour_operators_init.pdf

Opportunités pour la gestion de la ZCNE

La convention de partenariat peut être l'occasion pour les opérateurs touristiques de s'engager dans la mise en œuvre d'actions de gestion envisagées sur le PM, contribuant ainsi directement à la mise en œuvre du plan de gestion.

Etude de faisabilité

Le Tableau 2 et la Figure 7 présentent la synthèse de l'étude de faisabilité d'une contribution touristique sur Poum et Poindimié. Le détail de cette étude est présenté en Annexe 3.

Tableau 2: Faisabilité de la contribution touristique

Faisabilité technique	Forte
Faisabilité économique	Faible
Faisabilité sociale	Moyenne
Faisabilité juridique	Forte
Faisabilité politique	Forte

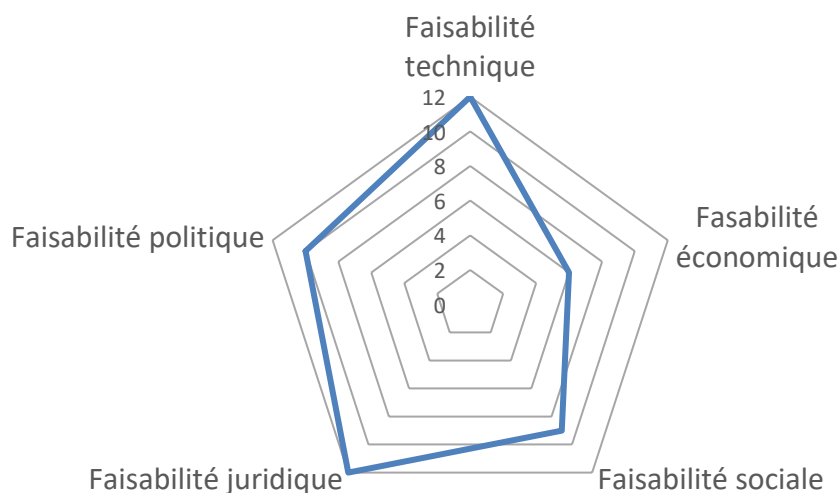


Figure 7 : Notation des critères de faisabilité de la contribution touristique

2.3 ECO LABELISATION DU TOURISME DURABLE EN PROVINCE NORD

Contexte

Sur le modèle du label « Accueil en tribu des îles » mis en place avec les communautés locales des Iles Loyauté pour valoriser un tourisme « authentique » ou du label clef verte⁷, déjà sous convention avec la CCI-NC, et valorisant les offres d'hébergement responsable, un label pourrait être un outil

⁷ <http://www.laclefverte.org/>

efficace de différenciation des opérateurs touristiques engagés dans une démarche durable en province Nord. Un label écotouristique pourrait venir renforcer les retombées économiques attendues d'une contribution des opérateurs touristiques (telle que présentée précédemment) par :

- 1) Un **logo**, signe visible d'engagement des opérateurs touristiques locaux, qui représenterait donc un avantage compétitif beaucoup plus important pour le tourisme local s'il est valorisé par une communication auprès des touristes;
- 2) Le respect d'une charte, rédigée au regard des objectifs des comités de co-gestion, qui garantirait ainsi une réelle implication des opérateurs touristiques dans la conservation et le respect du patrimoine naturel local.

Définition

Les comités de gestion fortement appuyés par la province Nord pourraient développer un **label écotouristique collectif** pour identifier les opérateurs touristiques qui se seraient engagés à respecter une charte de bonne conduite (ou cahier des charges ou règlement d'usage) en faveur du patrimoine naturel de province Nord (p. ex. diminution des impacts (produits peu impactant, assainissement), produits locaux et bio, écotourisme et participation). Ce label, payant, permettrait aux opérateurs touristiques adhérents de se démarquer des autres offres touristiques et ainsi d'attirer des visiteurs de plus en plus nombreux à vouloir porter des valeurs responsables dans la pratique de leurs activités de loisirs.

Idéalement, la mise en place d'une marque à l'échelle provinciale devra être portée par la Province supportée par un comité de pilotage composé notamment de représentants des associations locales de gestion. L'association de gestion de Poum aura ainsi pour mission le suivi du processus de mise en place de la marque, la contribution à la rédaction du cahier des charges en concertation avec les autres associations de gestion et la mise en œuvre locale de la stratégie de communication autour de la marque (p. ex. concertation avec les entreprises locales).

Opportunités pour la gestion de la ZCNE

Le développement du label serait accompagné de la rédaction d'une charte de bonne conduite (ou cahier des charges) que les opérateurs touristiques souhaitant adhérer devront s'engager à respecter. Cette charte serait définie en concertation entre les associations de gestion et la province Nord. Elle pourrait ainsi intégrer les valeurs de gestion et de conservation défendues sur l'ensemble de la Province. En ce sens, le label écotouristique (Figure 8) serait un bon moyen de renforcer les stratégies de gestion visant l'atteinte des objectifs de conservation du patrimoine naturel de la ZCNE. Egalement, en tant que signe distinctif, une marque collective permettrait de renforcer la communication autour des initiatives locales de protection de l'environnement. Elle contribuerait ainsi à 1) sensibiliser le grand public à la question de la gestion durable de l'environnement sur la ZCNE et 2) inciter d'autres acteurs économiques à développer des pratiques plus responsables.

Une contribution pourrait être versée par les acteurs économiques souhaitant adhérer à la marque collective afin de supporter les coûts de sa mise en œuvre. Le montant de cette contribution pourrait également être négocié de manière à supporter une partie des actions de conservation de la biodiversité envisagées par la Province.

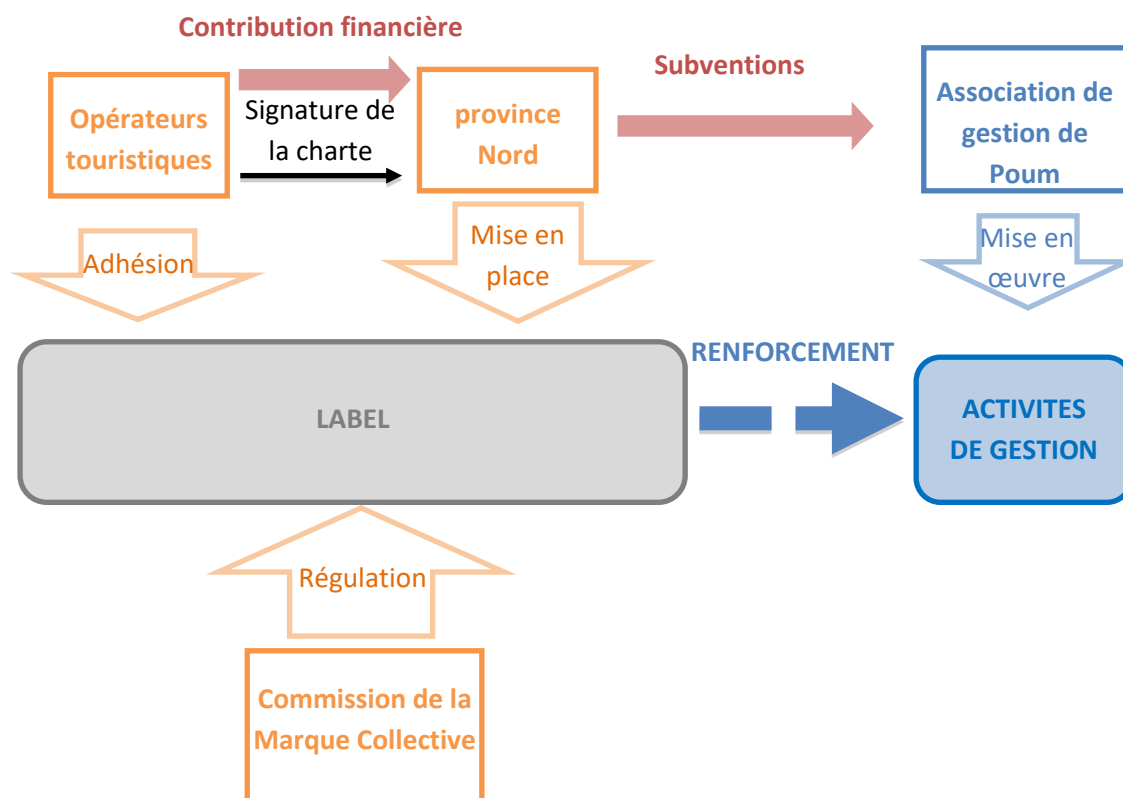


Figure 8: Cadre de mise en œuvre d'un label écotouristique
 Voir légende en Annexe 3 : Etude de faisabilité détaillée des MFI sélectionnés

Mécénat

Tableau 12: Faisabilité du mécénat d'entreprises pour la conservation

<p>Faisabilité technique</p>	<p>Quels outils doivent être mobilisés pour mettre en place le mécanisme (p. ex. contrat, logo, site internet, etc.)?</p> <p>L'opérationnalisation du mécénat est relativement rapide puisqu'elle se limitera à vérifier l'éligibilité des associations de gestion auprès du service du contentieux de la DAA. En revanche, ce mécanisme réclame la définition d'une stratégie de communication autour des actions de gestion déployées par les associations de gestion et d'un appel à mécénat répété pour attirer chaque année de nouveaux mécènes. De cette communication, dépendra l'efficacité du mécanisme à réunir des fonds : l'appel à mécénat peut ne pas porter ses fruits si les entreprises ne sont pas sensibles aux actions mises en œuvre sur le territoire. Ce mécanisme</p>	<p>Plan d'action, stratégie de communication, documents de comptabilité</p>
-------------------------------------	--	---

	<p>nécessite donc d’avoir clairement identifié les activités de gestion qui seront mises en œuvre et d’être suffisamment opérationnel pour les mettre en œuvre.</p> <p>Pour assurer le renouvellement des contrats de mécénats, les associations devront également renforcer leur suivi comptable et financier.</p>	
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes suffisant pour mettre en place le mécanisme et collecter des fonds? (Si non, est-il possible de recruter du personnel supplémentaire ?)</p> <p>Les demandes de mécénat auprès des fondations d’entreprises réclament la préparation de dossier de candidatures : le montage et le suivi de dossier demande la création d’un poste animateur qui pourra être appuyé par le <u>projet RESCCUE</u></p> <p>L’émission des reçus attestant des versements nécessaires aux mécènes pour bénéficier d’une exonération d’impôt ne réclame pas de disposer de compétences financières spécifiques.</p> <p>La mise en œuvre de la stratégie de communication autour de l’appel au mécénat pourrait être portée par le service de communication de la province Nord ou directement par les associations de gestion locales si elles disposent d’agents présentant des compétences en communication et en « relation client ».</p>	Oui
Faisabilité économique	<p>Quelles seront les revenus potentiels du mécanisme ?</p> <p>Le mécénat repose sur une base volontaire. Les montants des dons seront donc fixés par les entreprises individuellement. Il est donc impossible d’estimer en amont les retombées de ce mécanisme pour les associations de gestion.</p> <p>Sur Poum, le CAP des entreprises locales reste faible en raison de la crise économique, de l’équilibre financier des structures privées minières et touristiques (données de terrain, Quentin Delvienne, ONFi).</p> <p>Le mécénat par des fondations d’entreprises offre plus d’opportunités de financement car il permet d’approcher un plus grand nombre d’entreprises. Les dons par des fondations d’entreprises peuvent être importants (p. ex. la fondation Total verse en moyenne un don équivalent à 10 000€ par projet soutenu) (com. pers. Cyril Marchand, 16/09/2016).</p>	Oui
	<p>Les revenus engendrés par le mécanisme seront-ils réguliers ?</p> <p>Les revenus engendrés par le mécénat seront très variables et dépendront de la sensibilité des entreprises aux actions déployées en province Nord mais aussi du contexte économique local. Actuellement, par exemple, la crise du Nickel offre un contexte peu favorable au mécénat par les entreprises minières (p. ex. SONAREP).</p> <p>Le mécénat par des fondations d’entreprises offre plus d’opportunités de financement car il permet d’approcher un plus grand nombre d’entreprises. Les dons par des fondations d’entreprises peuvent être importants (p. ex. la fondation Total verse en moyenne un don équivalent à 10 000€ par projet soutenu). Certaines d’entre elles n’ouvrent cependant qu’ 1 à 2 appels à mécénat par an. Pour d’autres, le dépôt de dossier peut s’effectuer toute l’année mais le don sera généralement versé en une fois (com. pers. Cyril Marchand, 16/09/2016).</p> <p>Dans tous les cas, les revenus engendrés par le mécénat de fondations seront</p>	Non

	<p>également variables et dépendront notamment de la sensibilité des fondations d'entreprises aux actions mises en œuvre en province Nord : dans la plupart des cas, les fondations d'entreprises vont en effet financer des projets en lien avec leurs activités (p. ex. la Fondation Air liquide financera des projets en lien avec la régulation de la qualité de l'air, le changement climatique ou encore les maladies pulmonaires) (com. pers. Cyril Marchand, IRD, 16/09/2016). La campagne de communication de la structure de gestion autour de l'appel au mécénat jouera donc un rôle essentiel dans la mobilisation des entreprises. Elle se devra donc d'avoir une diffusion large (site internet de la province, site internet des partenaires locaux, etc.).</p>	
	<p>Quels seront les coûts de mise en œuvre du mécanisme ? Quelles que soient les retombées du mécénat pour la gestion de la biodiversité, du fait de sa simplicité de mise en œuvre, ce mécanisme ne devrait pas engendrer d'importants coûts de mise en œuvre.</p>	Faibles
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ? L'argent transitera directement dans les caisses de l'association.</p>	Aucun
Faisabilité sociale	<p>Quels seront les impacts sociaux découlant de la mise en place du mécanisme pour les payeurs et les bénéficiaires? Pour l'entreprise, le mécénat représente une occasion d'affirmer ses engagements en matière de protection de la biodiversité et d'être en adéquation avec les préoccupations de ses clients et du public pour lesquels la protection de l'environnement, surtout dans les zones insulaires, devient un enjeu majeur. Pour les salariés de l'entreprise, le mécénat environnemental favorise la cohésion interne et peut donc être un vecteur du développement d'une culture d'entreprise intégrant fortement les questions environnementales. Le mécénat environnemental est aussi un facteur d'intégration de l'entreprise sur son territoire géographique. L'entreprise pourra ainsi participer à des projets de proximité en collaboration avec les autres porteurs du projet de mécénat.</p>	Nombreux
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales? Aucune contribution et aucun bénéfice ne sont attendus suite à la mise en place d'un mécénat d'entreprise sur Poum ou Poindimié.</p>	Non
	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? Le mécénat repose sur une base volontaire. Les montants des dons seront donc fixés par les entreprises individuellement. Il est donc impossible d'estimer <i>ex ante</i> le montant des dons versés par les entreprises.</p>	Variables mais fixés par l'entreprise
	<p>Quelle est leur volonté à payer ? Sur 18 entreprises de Nouvelle-Calédonie (quatre en province Nord, 11 en province Sud et trois présentes pour l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie) interrogées dans le cadre de l'étude d'Oréade-Brèche, 13 d'entre elles (soit 72%) ont mentionné le souhait de participer, sous la forme du mécénat, par exemple, à l'appui financier des aires marines protégées de Nouvelle-Calédonie. Ce chiffre constitue une base encourageante pour la mise en place d'un mécénat sur la commune de Poum sachant que parmi les 4 entreprises de la province Nord interrogées, trois ont répondu favorablement, Sofinor précisant même, son intérêt à financer la protection de la biodiversité sur la commune de Poum (zones</p>	Variable selon les mécènes identifiés

	<p>Unesco).</p> <p>Le CAP des fondations d'entreprises sera fonction de la nature des projets qui seront déposés et surtout des capacités et de la gouvernance des associations.</p> <p>Le CAP des structures hôtelières locales est actuellement faible en raison de leur équilibre financier peu stable. Enfin, le cours actuel du Nickel est quant à lui peu favorable à l'engagement d'une entreprise minière comme SOAEREP (SLN) dans des projets de conservation. Des discussions avec la SLN peuvent cependant être déjà engagées afin d'anticiper le retour à une situation économique plus favorable.</p>	
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime pour les bénéficiaires et les payeurs ?</p> <p>Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les entreprises qui profitent des services rendus par la biodiversité, participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où il est laissé aux entreprises le choix de faire un don à la gestion des espaces naturels.</p>	Oui
	<p>Le mécanisme est-il attractif pour les payeurs ?</p> <p>Pour les entreprises néocalédoniennes, l'exonération d'impôts confère aux dons par des mécènes un caractère attractif. Il ne tiendra ensuite qu'aux associations de gestion de communiquer suffisamment sur ces avantages.</p> <p>Pour les fondations d'entreprises, le mécénat est une démarche volontaire. Il ne tiendra donc qu'aux associations de gestion de convaincre ces fondations d'investir dans leur projet plutôt que dans un autre.</p>	Oui si des efforts de communication suffisants sont mis en place
Faisabilité juridique	<p>Sur quels outils juridiques pourra s'appuyer la mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>Le code des impôts ouvre droit à un crédit d'impôt égal à 60% du don dans la limite de 0,5% du chiffre d'affaires de l'exercice. Ce code est renforcé par la loi du pays relative au régime fiscal du mécénat en Nouvelle-Calédonie.</p> <p>Pour être éligible au mécénat, l'association de gestion devra (code des impôts, Lp 136-3, annexe arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010): 1) avoir une qualification d'intérêt général ; cette condition est remplie lorsque l'organisme, 2) avoir une gestion désintéressée ; cette condition est remplie lorsque; 3) l'organisme est géré et administré à titre bénévole par des personnes n'ayant elles-mêmes, ou par personne interposée, aucun intérêt direct ou indirect dans les résultats de l'exploitation, 3) avoir un caractère philanthropique, [...], à la défense de l'environnement naturel [...].</p> <p>L'arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010 pris pour application des dispositions relatives au mécénat autorise que le nom de l'entreprise mécène soit associé aux opérations réalisées par l'organisme bénéficiaire, « sous réserve qu'il existe une disproportion marquée entre les contreparties attendues (publicité résultant de l'association du nom aux opérations) et le montant du don consenti car dans le cas contraire ».</p>	Code des impôts/loi du pays relative au régime fiscal du mécénat en Nouvelle-Calédonie
Faisabilité politique	<p>Un accompagnement important est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ?</p> <p>La mise en œuvre de la stratégie de communication autour de l'appel au mécénat</p>	Moyen

	<p>peut être portée par le service de communication de la province Nord.</p> <p>Durant la campagne de communication/prise de contact avec les acteurs, l'implication de la Province pourrait faciliter la diffusion large de l'appel au mécénat.</p> <p>Une fois l'appel lancé, les associations de gestion pourront assurer seules la mise en œuvre du mécanisme. En tant qu'associations d'intérêt général, elles seront en effet autorisées à délivrer des reçus d'impôts aux entreprises pour qu'elles bénéficient d'une exonération d'impôts.</p>	
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie plus large de développement (p. ex. touristique, économique) ?</p> <p>Si des entreprises minières sont mobilisées, le MFI pourra entrer dans le cadre des politiques provinciales de compensation.</p> <p>Pour les autres entreprises le MFI ne s'inscrit dans aucune stratégie de développement provinciale.</p>	Non
Faisabilité politique	<p>Le mécanisme est-il transposable à d'autres communes de la province Nord ?</p> <p>Le mécanisme pourra être transposé à toutes les associations de gestion PM disposant du statut d'AIP.</p>	Oui

Le Tableau 13 présente des exemples de fondations d'entreprises qui pourraient financer les actions des CG en province Nord et les montants potentiels de leur contribution.

Tableau 13 : Exemple de fondations d'entreprise pouvant financer les actions de gestion de la biodiversité en province Nord

Fondations d'entreprises	Dépôt de dossier	Montant des dons
Fondation Veolia	La Fondation soutient uniquement des projets parrainés par un collaborateur de Veolia. Les associations de gestion devront donc se rapprocher par un collaborateur de Véolia.	Aucune limite maximum ou minimum

Fondation Nature et Découverte	<p>Projet pédagogiques : en ligne jusqu'au 1^{er} février 2016</p> <p>Projets "Coup de main" : toute l'année</p>	<p>Projets pédagogiques : entre 8 000 et 25 000 €</p> <p>Projets "Coup de main" : entre 500 € et 3 000 €</p>
--------------------------------	--	--

Tableau 14: Etape de mise en place d'un mécénat d'entreprises pour la conservation

Activité	Opérateur	Acteurs impliqués
Demander un rescrit fiscal auprès du service du contentieux fiscal de la Direction des Affaires Administratives (vérification de l'éligibilité des CG au mécénat)	Association de gestion	Service du contentieux fiscal de la DAA
Déposer au service du contentieux fiscal, les statuts en vigueur, la liste des membres composant le bureau, le bilan moral et financier de l'année précédente ainsi que la liste des actions menées et des opérations envisagées par le CG afin de percevoir un reçu d'éligibilité	Association de gestion	Service du contentieux fiscal de la DAA
Identifier les projets pouvant faire l'objet d'une demande de mécénat auprès de fondations d'entreprise parmi ceux définis dans le plan de gestion	Association de gestion	CGs, province Nord
Identifier les fondations d'entreprises pouvant appuyer les projets de conservation identifiés (date de dépôts des demandes de dossier, procédure)	Association de gestion	CGs, province Nord
Engager des discussions avec les entreprises locales	Association de gestion	SONAREP, SLN
Définir la stratégie de communication autour de l'appel à Mécénat (lettre type, supports visuels, projets/espèces phares, etc.)	Association de gestion	CG province Nord
Lancer la stratégie de communication autour de l'appel à Mécénat (diffusion des supports de communication, prise de contact avec de potentiels mécènes, etc.)	Association de gestion	CG province Nord

Contribution touristique

Tableau 15: Faisabilité d'une contribution des opérateurs touristiques

Faisabilité technique	<p>Quels outils doivent être mobilisés pour mettre en place le mécanisme (p. ex. contrat, logo, site internet, etc.)?</p> <p>La contribution prendra la forme d'un contrat de partenariat entre chaque opérateur touristique et les associations de gestion.</p>	Contrat de partenariat
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes compétentes suffisant pour mettre en place le mécanisme et collecter les fonds? (Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?)</p> <p>Les associations de gestion doivent assurer le poste d'animateur pour garder les compétences nécessaires pour rédiger et signer des contrats de partenariats mais aussi coordonner la programmation annuelle (plan d'action annuel et priorités identifiées) et former les opérateurs touristiques.</p> <p>Les opérateurs touristiques devront également être formés à la sensibilisation de leur clientèle</p>	Oui
Faisabilité économique	<p>Quels seront les revenus potentiels du mécanisme ?</p> <p>Les revenus d'une contribution touristique seront fonction du nombre d'opérateurs engagés dans la démarche et de la fréquentation touristique. Pour optimiser un tel mécanisme, la démarche serait à adopter par l'ensemble des opérateurs.</p> <p>Sur Poum, l'équilibre financier des structures hôtelières conjuguées à la faible confiance mise dans l'association de gestion n'est pas favorable à la mise en place d'un partenariat financier à court-terme (données de terrain, Quentin Delvienne, ONFi).</p> <p>Sur Poindimié, les opérateurs seraient plutôt prêts à s'impliquer dans la mise en œuvre d'activités qui pourraient être lucratives pour les deux parties (ex. Visite de l'îlot Tibarama) ou via leur engagement environnemental (achat de produits d'entretien écologique, tri des déchets, etc.)</p> <p>La Figure 20 propose une estimation des revenus potentiels de ce mécanisme pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un engagement des seuls lieux d'hébergement touristiques qui offrent une capacité d'accueil de 282 lits ; ▪ Des contributions de 500 F CFP et 250 F CFP par nuitée ; ▪ Un taux d'occupation variable. 	???
	<p>Les revenus engendrés seront-ils réguliers ?</p> <p>Les revenus seront prélevés par les opérateurs touristiques engagés dans la démarche à travers les tarifs de leurs offres de services. Ces revenus seront donc fonction de la fréquentation touristique elle-même variable selon la saison. Sur Poum, en dehors du relais de Poingam, les pics de fréquentation sont constatés pendant les vacances.</p>	Fonction de la fréquentation touristique

	<p>Quels seront les coûts de mise en œuvre du mécanisme ? Du fait de sa simplicité de mise en œuvre, ce mécanisme ne devrait pas engendrer d'importants coûts de mise en œuvre.</p>	Faible
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ? Les entreprises partenaires devront s'engager à respecter les termes du contrat.</p>	Faible
Faisabilité sociale	<p>Quels seront les impacts sociaux découlant de la mise en place du mécanisme pour les payeurs et les bénéficiaires? Si elle est valorisée par les opérateurs touristiques (sensibilisation des touristes), cette contribution peut être un atout pour l'économie du territoire en augmentant l'attractivité des offres touristiques du territoire. Ce développement touristique attendu pourrait avoir des retombées économiques pour toute la population (création d'emplois, investissement dans les infrastructures locales, etc.).</p>	Attractivité touristique
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales ? Le mécanisme n'aidera pas directement les populations locales.</p>	Non
	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? La contribution pourrait soit être versée sur une base volontaire après description de la démarche par l'opérateur touristique (p. ex. sur son site internet, au moment de réserver pour une activité) soit être prélevée automatiquement (p. ex. 500 F CFP/réservation ou nuit). Le montant de la contribution et les modalités de mobilisation pourront être fixés lors du processus de montage du mécanisme.</p>	Faible
	<p>Quelle est leur volonté à payer ? La volonté à payer des touristes sera fonction de leur sensibilisation par les opérateurs en charge de prélever la contribution. Dans tous les cas, le montant de la contribution doit être suffisamment faible pour que l'offre de service reste concurrentielle. En 2009, la dépense journalière moyenne (billets d'avion pour venir en Nouvelle-Calédonie) était estimée à 5 800 F CFP par touriste (ISEE, 2011). Une contribution touristique fixée à 500 F CFP par nuit, par exemple, représenterait ainsi moins de 10% des dépenses journalières moyennes des touristes. La volonté à contribuer des opérateurs touristiques reposera elle sur un important travail de sensibilisation visant à expliquer que les touristes seront les seuls « payeurs » du mécanisme.</p>	Dépendra des actions de sensibilisation mises en œuvre
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime pour les bénéficiaires et les payeurs ? Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les touristes qui profitent des qualités esthétiques de la biodiversité locale, participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où il est laissé aux opérateurs touristiques le choix de s'engager ou non dans ce partenariat.</p>	Oui
	<p>Le mécanisme est-il attractif pour les payeurs ? Le mécanisme augmentera les tarifs appliqués par les opérateurs touristiques, à ce titre il apparaît peu attractif.</p>	Non

<p>Faisabilité juridique</p>	<p>Sur quels outils juridiques pourra s'appuyer la mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>La mise en place d'une contribution touristique suppose le paiement d'un prix par les touristes aux associations de gestion qui pourrait transiter par les services des opérateurs touristiques locaux. En tant que tel, cette relation suppose un échange de consentements où la volonté des opérateurs s'exprime librement. D'un point de vue juridique, cette relation prend la forme d'un contrat au sens de l'article 1101 du Code civil : "<i>Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose</i>".</p> <p>Le contrat peut se conclure par le seul consentement des parties, que celui-ci soit écrit ou verbal, tacite ou exprès. Ainsi en est-il par exemple de la vente qui se forme du seul échange des consentements (Cour de Cassation. 3e civ., 27 mai 1990). Le consensualisme, principe de la théorie générale des obligations est déduit de l'article 1108 du Code civil qui n'exige aucune condition de forme parmi les conditions de validité du contrat qu'il énonce. Il est souhaitable que le contrat soit formalisé par un écrit sous la forme d'un acte bilatéral, qui permette de préciser la nature de l'obligation de faire ou de ne pas faire et les conditions du paiement de l'exécution de cette obligation.</p> <p>Outre les règles de formation et d'application du contrat qui soulèvent un certain nombre de difficultés, l'idée même de contrat sous-tend l'existence d'un échange de volontés entre les bénéficiaires et les « offreurs » de services. Pour que cela soit possible, il faut donc clairement pouvoir dire qui est le débiteur et qui est le créancier, afin d'en faire les parties au contrat.</p> <p>Les contributions touristiques ne sont pas réglementées, l'opérateur et l'association de gestion peuvent donc librement s'entendre sur les conditions d'exécution du contrat, sous réserve de respecter les règles d'ordre public, comme pour tout contrat.</p> <p>Pour conclure, la contribution touristique est tout à fait faisable d'un point de vue juridique, à la condition que les parties concernées souhaitent échanger leurs consentements. Il ne peut s'agir d'un contrat imposé ou d'adhésion.</p>	<p>Contrat</p>
<p>Faisabilité politique</p>	<p>Un accompagnement important est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ?</p> <p>La signature des conventions de partenariats nécessite un important travail de concertation avec les opérateurs touristiques (lobby provincial).</p> <p>La signature des conventions de partenariats pourra être prise en charge par un animateur recruté et formé par l'association de gestion.</p> <p>Le <u>projet RESCCUE</u> pourra appuyer l'animateur dans la concertation avec les entreprises locales et la mise en place des contrats de partenariat.</p>	<p>Oui durant la phase de concertation</p>
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie plus large de développement (p. ex. touristique, économique) ?</p> <p>La convention de partenariat peut également être l'occasion pour les opérateurs touristiques de s'engager dans l'animation d'actions de gestion qui</p>	<p>Oui</p>

	seront mises en œuvre par les touristes (p. ex. suivi de population). Ce MFI peut donc directement contribuer à la mise en œuvre des actions envisagées sur le PM.	
	<p>Le mécanisme est-il transposable à d'autres communes de la province Nord ?</p> <p>Le format contractuel du MFI autorise son transfert à d'autres secteurs et communes de province Nord.</p> <p>NB : une fiscalisation touristique est en cours de développement à l'échelle de l'île mais ne sera pas opérationnelle avant des années.</p>	Oui

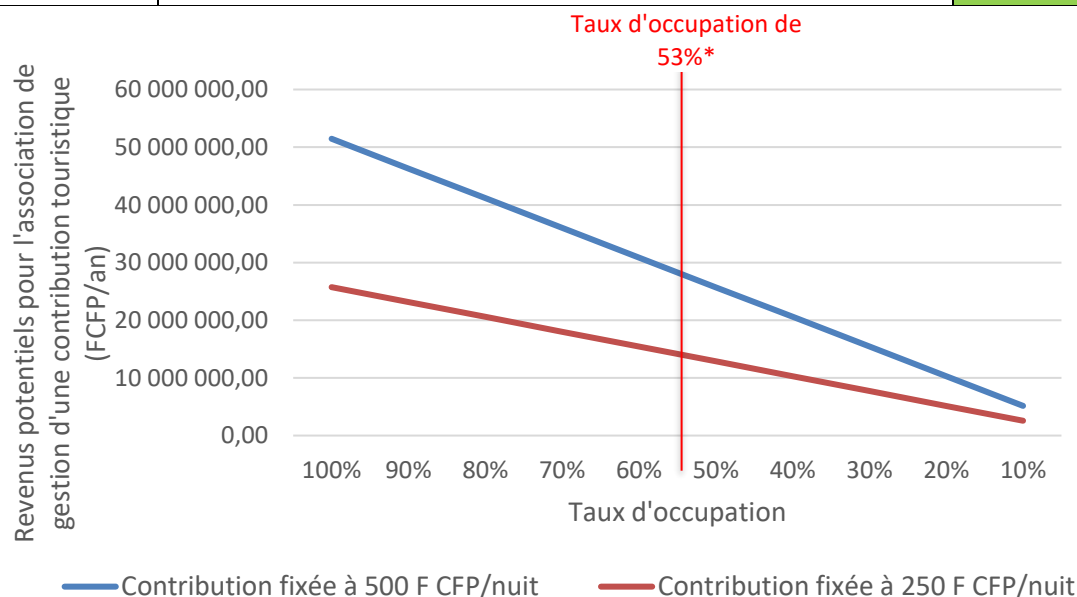


Figure 20 : Revenus potentiels de la contribution touristiques

*En 2011, les hôtels de Nouvelle-Calédonie classés "3 étoiles et plus" avaient le plus faible taux d'occupation (53% des nuitées)(ISEE, 2011).

Tableau 16: Etapes de la mise en place d'une contribution des opérateurs touristiques

ACTIVITES	OPERATEURS	ACTEURS IMPLIQUES
Définir la campagne de communication autour de la démarche	Association de gestion	province Nord
Rédiger un contrat de partenariat type	Association de gestion	
Mobiliser les opérateurs touristiques autour d'un projet commun	Association de gestion, CG	province Nord
Signer les contrats de partenariat	Association de gestion	Opérateurs touristiques

Ecolabélisation du tourisme durable en province Nord

Tableau 17: Faisabilité de l'écolabélisation du tourisme sur Poum

<p>Faisabilité technique</p>	<p>Quels outils doivent être mobilisés pour mettre en place le mécanisme (p. ex. contrat, logo, site internet, etc.)? La contribution prendra la forme d'un contrat de partenariat simple de mise en œuvre.</p> <p>Quelques outils devront être mis en place pour assurer la bonne mise en place de la marque :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ En premier lieu, un nom et un logo devront être créés pour l'identification de la marque ; ▪ Ensuite, une Commission de la Marque Collective devra être mise en place qui aura pour rôle d'autoriser, de retirer, de promouvoir et de contrôler l'usage de la Marque Collective ; ▪ Une charte (ou un cahier des charges ou règlement d'usage) devra être rédigée par la province en concertation avec l'ensemble des acteurs représentés à son CA pour fixer les conditions d'adhésion à la marque et enregistrée auprès du registre national des marques ; <p>Enfin, des outils de communication devront être développés pour faire connaître la marque aux acteurs économiques ainsi qu'aux consommateurs (p. ex. plaquette d'informations décrivant les conditions de certification et les actions financées par les revenus de la marque).</p>	<p>CA, commission de marque collective, stratégie de communication</p>
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes compétentes suffisant pour mettre en place le mécanisme et collecter les fonds? (Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?) La province Nord est l'autorité qui coordonnera la mise en place du label à l'échelle provinciale. L'association de gestion pourra ensuite démarcher les opérateurs touristiques locaux, assurer la bonne mise en œuvre locale du label et veiller au respect de son cahier des charges par les opérateurs engagés.</p>	<p>Selon les moyens humains de la province</p>
<p>Faisabilité économique</p>	<p>Quels seront les revenus potentiels du mécanisme ? Les revenus du label seront fonction du nombre d'opérateurs engagés dans la démarche.</p> <p>Sur Poum :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le Malaboubeach hotel ne pense pas qu'un label puisse avoir à l'échelle locale un impact sur sa fréquentation touristique : selon lui, une marge supplémentaire ne pourrait se faire que sur le tourisme international or actuellement 70% de sa clientèle sont des excursionnistes (touristes néocalédoniens). De plus, pour avoir un impact sur le tourisme international, le label devrait avoir une portée internationale. Un label local n'aurait donc que peu de sens ; ▪ le Gite Kejaon défend une démarche écotouristique et serait prêt à adhérer à un tel label sur le principe ; ▪ Le Relais de Poingam , avec une clientèle 30-40% métropolitaine, 5-6% Australienne et Wallisienne et le reste en local, est le 1^{er} opérateur touristique locavore. Bien qu'intéressé par un label, il craint qu'une contribution portée par les clients impacte sa fréquentation ; ▪ Le Relais de la presqu'île de Golonne n'est pas contre l'idée d'un label mais la situation économique actuelle et la fréquentation touristique depuis 2 ans n'y seraient pas favorables. Les conditions de mise en œuvre 	<p>Fonction de la fréquentation touristique</p>

	<p>du label seraient donc à discuter.</p> <p>Dans tous les cas, ce mécanisme plus attractif pour les opérateurs touristiques qu'un simple contrat de partenariat, devrait dégager plus de revenus.</p> <p>Il est à noter que le label clef verte, créé en 2011 pour mettre en valeur les offres d'hébergement et la restauration traditionnelle respectueuse de l'environnement, a signé un partenariat avec la CCI-NC afin d'être ouvert aux établissements de Nouvelle-Calédonie (com. pers. Laure Massé, CCI-NC, 06/12/2017). En 2016, aucun établissement néocalédonien n'était cependant labellisé clef verte.</p>	
	<p>Les revenus engendrés seront-ils réguliers ?</p> <p>Les revenus engendrés seront fonction du nombre d'opérateurs engagés dans la démarche et de la fréquentation touristique. Actuellement, les opérateurs ne connaissent pas le nombre de touristes qu'ils accueillent annuellement (données de terrain Quentin Delvienne, ONFi).</p>	Fonction de la fréquentation touristique
	<p>Quels seront les coûts de mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>Les coûts de transaction de la Province pour mettre en place un label peuvent être conséquents. La Province devra donc au préalable s'assurer que le consentement à payer des entreprises et les bénéfices attendus de cette marque pourront couvrir à minima les coûts de transaction et de gestion de la marque. Dans le cas contraire, la valeur ajoutée de ce mécanisme pour le financement de la conservation sera nulle.</p> <p>Pour le lancement de la phase test de la marque « commerce eco-responsable » portée en 2016 par la CCI-NC (avec 20 commerces) 1 Millions de F CFP avaient été engagés pour le pilotage (mise en place du projet, accompagnement des commerces, service communication) et 1 Millions de F CFP avaient été engagés pour développer des outils de communication/publicité/événementiel. Les coûts de fonctionnement de la marque sont aujourd'hui internalisés par la CCI, appuyés par une adhésion annuelle de 5 000F/commerce hors commerces labellisés lors de l'opération pilote. Actuellement, aucun budget n'est alloué à la communication : le service communication de la CCI et de ses partenaires (p. ex. CTME, ADEME) relaie les informations (com. pers. Laure Massé, CCI-NC, 06/12/2016).</p>	???
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ?</p> <p>Les entreprises partenaires devront s'engager à respecter les termes du contrat.</p>	Faible
Faisabilité sociale	<p>Quels seront les impacts sociaux découlant de la mise en place du mécanisme pour les payeurs et les bénéficiaires?</p> <p>Les principaux bénéficiaires du label seront d'abord ses adhérents qui bénéficieront de la notoriété de la marque auprès des consommateurs et ensuite les consommateurs qui bénéficieront d'une offre touristique de qualité certifiée par la marque. Ce développement touristique attendu pourrait avoir des retombées économiques pour toute la population</p>	Offre touristique de qualité
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales?</p> <p>Cette contribution peut être un atout pour l'économie du territoire en augmentant l'attractivité des offres touristiques. Ce développement touristique attendu pourrait avoir des retombées économiques pour toute la population.</p>	Oui par la mise en valeur de l'offre touristique locale

	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? La contribution serait prélevée automatiquement. Le montant de la contribution pourra être fixé après concertation avec chacun des opérateurs touristiques.</p>	<p>???</p>
	<p>Quelle est leur volonté à payer ? Pour inciter les acteurs économiques à s'engager dans un label, la simple promesse de voir leur image améliorée auprès des consommateurs peut ne pas être suffisante. Egalement, face aux contraintes techniques (règlement d'usage) qu'elle peut imposer à ses adhérents, le label gagnerait à garantir des bénéfices directs à ces derniers. La Province pourrait par exemple offrir certains services aux adhérents du label pour augmenter leur volonté à s'engager (p. ex. support de communication, participation gratuite à certains événements publics payants).</p>	<p>A condition d'identifier d'autres avantages à adhérer à la marque</p>
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime pour les bénéficiaires et les payeurs ? Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les opérateurs touristiques qui profitent des qualités esthétiques de la biodiversité locale, participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où il est laissé aux opérateurs touristiques de s'engager ou non dans ce partenariat.</p>	<p>Oui</p>
	<p>Le mécanisme est-il attractif pour les payeurs ? Les opérateurs touristiques pourront justifier une hausse de leurs tarifs par une augmentation de la qualité leur offre (respectant désormais un cahier des charge strict) et ainsi faire porter les frais d'adhésion à la marque à leurs clients qui sont les premiers bénéficiaires de la biodiversité locale.</p>	<p>Oui</p>
<p>Faisabilité juridique</p>	<p>Sur quels outils juridiques pourra s'appuyer la mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>1. Sur le cadre juridique applicable en Nouvelle-Calédonie:</p> <p>Nonobstant le principe de la spécialité législative auquel est soumise la Nouvelle-Calédonie, l'article 222 de la loi organique n° 99-209 du 19 mars 1999 précise que les dispositions législatives et réglementaires en vigueur en Nouvelle-Calédonie à la date de la promulgation de la présente loi organique et qui ne lui sont pas contraires demeurent applicables. Tel est le cas des dispositions de l'article L.175-1 et suivants du Code de la Propriété Intellectuelle qui définissent le régime juridique applicable aux marques collectives, créées par la Loi n° 92-597 du 1^{er} juillet 1992.</p> <p>2. Sur la compétence de la province à agir dans le domaine concerné :</p> <p>Le droit de la propriété intellectuelle relève de la compétence de la Nouvelle-Calédonie, sous réserve de l'application du principe de spécialité législative. En l'espèce, il n'est pas envisagé de légiférer dans le domaine du droit des marques mais d'appliquer le droit existant, en l'occurrence le Code de la Propriété Intellectuelle (CPI) antérieur à la loi organique précitée, dans un domaine qui relève de la compétence des provinces, à savoir la protection de l'environnement. En effet, l'article 46 de la loi organique n° 99-209 du 19 mars 1999 prévoit que, sous réserve des compétences de l'État mentionnées au 3° du I de l'article 21, les provinces réglementent et exercent les droits d'exploration, d'exploitation, de gestion et de conservation des ressources naturelles biologiques et non biologiques des eaux intérieures, dont celles des rades et lagons, de leur sol et de leur sous-sol, et du sol, du sous-sol et des eaux sur-jacentes de la mer territoriale.</p>	<p>Contrat/Code de la propriété</p>

	<p>3. Sur la nature juridique de l’outil envisagé :</p> <p>L’outil envisagé est une marque collective. Constitue une marque collective, au sens de l'article L. 715-1 du Code de la propriété intellectuelle, « <i>la marque qui peut être exploitée par toute personne respectant un règlement d'usage établi par le titulaire de l'enregistrement</i> ».</p> <p>La marque collective a pour fonction, soit d'indiquer une appartenance, soit de permettre une identification collective, ou encore de favoriser une promotion collective. Elle crée un droit d’usage sur les éléments matériels (logos, signes d’appartenance, poinçons...etc.) qui permettent de signifier cette appartenance, cette identification ou cette promotion, au bénéfice de ceux qui souhaitent l’exploiter. La marque collective peut aussi servir à promouvoir les caractéristiques de services fournis ou de produits fabriqués dans une zone géographique déterminée. Elle est de plus en plus utilisée comme outil de développement local.</p> <p>Le CPI distingue la marque collective « simple » de la marque collective dite « de certification » :</p> <ul style="list-style-type: none">- Une marque collective simple est la marque exploitée pour favoriser le développement du commerce ou de l'industrie des membres du groupement titulaire de l'enregistrement. Elle est soumise au droit commun des marques. Le règlement d'usage de la marque collective simple définit les conditions auxquelles est subordonné le droit d'utilisation de la marque et ses signes distinctifs.- La marque collective de certification est définie comme celle qui « <i>est appliquée au produit ou au service qui présente notamment, quant à sa nature, ses propriétés ou ses qualités, des caractères précisés dans son règlement</i> » (article L.715-2 CPI). Le dépôt d'une marque collective de certification ne peut être effectué que par une personne morale indépendante et doit comprendre un règlement déterminant les conditions auxquelles est subordonné l'usage de la marque. Par dérogation au droit commun, la marque collective de certification n'est pas cessible, ni transmissible, elle ne peut faire l'objet de gage ni d'aucune mesure d'exécution forcée et reste indisponible pendant dix ans lorsqu'elle cesse d'être protégée. <p>Pour les deux catégories, les conditions de dépôt à l’INPI sont les mêmes que celles applicables aux marques classiques, sauf quelques particularités de procédure mineures. D’une manière générale, la contrefaçon d’une marque collective ou son utilisation abusive engage la responsabilité civile et, le cas échéant, pénale de son auteur.</p> <p>4. Sur le financement :</p> <p>Dans la grande majorité des cas, l’utilisation de la marque collective implique des coûts, notamment pour la marque collective dite de certification pour démontrer la conformité au règlement d’usage, mais n’entraîne pas de flux financiers de l’usager vers une tierce personne. Il existe néanmoins des exemples de marque collective, y compris de marque collective dite « simple » où l’usager doit cotiser pour bénéficier d’un droit d’usage de la marque. Par exemple l’Union Française de la Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie des Pierres et des Perles (BJOP, syndicat professionnel), est titulaire et propriétaire d’une marque collective déposée à l’INPI le 21 avril 2006 sous le n° 06/3424467, dans le but de certifier que les produits qui en sont revêtus ont été réalisés en France dans le respect des dispositifs d’ordre juridique, social,</p>	
--	---	--

	<p>éthique et environnemental. Le règlement d'usage prévoit la mise en place d'une Commission de la Marque Collective qui a pour rôle d'autoriser, de retirer, de promouvoir et de contrôler l'usage de la Marque Collective. Cette Commission fixe chaque année le montant des cotisations que doit régler le bénéficiaire du droit d'usage, notamment afin d'assurer la défense de la Marque Collective, qui est actuellement fixée à 300 €.</p> <p>5. Réglementation existante :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Articles L.711-1 et suivants du CPI pour le droit commun des marques ; - Articles L . 715-1 à L.715-3 du CPI pour les marques collectives ; <p>NB Le droit des marques de l'UE et les conditions d'enregistrement auprès de l'Office européen des brevets ne sont pas applicables à la Nouvelle-Calédonie.</p> <p>6. Précédents : Très nombreux, notamment dans le domaine du développement durable régional ou local.</p>	
Faisabilité politique	<p>Un accompagnement important est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ? Un label provincial aurait plus de retombées sur le territoire. Un tel mécanisme demandera cependant une implication plus importante de la province.</p> <p>Le <u>projet RESCCUE</u> pourra appuyer l'animateur de l'association dans la concertation avec les entreprises locales et la mise en place des contrats de partenariat.</p>	Oui
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie plus large de développement (p. ex. touristique, économique) ? La convention de partenariat peut également être l'occasion pour les opérateurs touristiques de s'engager dans l'animation d'actions de gestion qui seront mises en œuvre par les touristes (p. ex. suivi de population).</p>	Oui
	<p>Le mécanisme est-il transposable à d'autres communes de la province Sud ? Il est proposé ici que le mécanisme soit directement déployé sur l'ensemble de la province Nord.</p>	Oui



Figure 21: Exemple de logo pouvant être distribué aux opérateurs touristiques engagés dans le label

Tableau 18: Etapes de la mise en place de l'écolabélisation du tourisme sur Poum

Activité	Opérateurs
Créer la commission de la Marque Collective	province Nord
Définir le nom et le logo de la marque	province Nord, associations de gestion
Déposer le label	province Nord
Rédiger un cahier des charges selon le type d'opérateur concerné (hôtel, camping, tribu)	Associations de gestion, CGs, province Nord, commission de la Marque Collective
Rédiger un contrat type pour garantir l'affectation des revenus à la conservation des espaces naturels	Associations de gestion, CGs, province Nord
Définir la stratégie de communication autour de la marque	Associations de gestion, CGs, province Nord
Mettre en place les outils de communication pour faire connaître la marque auprès des acteurs économiques du Grand Sud et les touristes	Structure de gestion, province Sud
Démarcher les opérateurs touristiques	Associations de gestion
Signer le contrat entre les opérateurs touristiques et l'association de gestion	Commission de la Marque Collective

Un label écotouristique présenterait les mêmes avantages qu'une contribution touristique. Il générerait cependant des retombées économiques plus importantes en raison d'une visibilité plus grande pour les touristes.

En raison du peu d'opérateurs touristiques présents sur Poum, la Province gagnerait à étendre ce mécanisme à l'ensemble de la province Nord : en plus de l'économie d'échelle qu'une marque provinciale offrirait, son caractère incitatif s'en verrait redoublé. Cependant, la mise en place d'un label provincial pourra s'avérer longue et coûteuse. La Province devra donc au préalable s'assurer que le consentement à payer des entreprises sur l'ensemble de la province et les bénéficiaires associés pourront couvrir a minima les coûts de transaction et de gestion du label. Dans le cas contraire, la valeur ajoutée de ce mécanisme pour le financement de la conservation sera nulle.

Au regard de leurs similitudes de mise en œuvre, il est proposé que la contribution des opérateurs touristiques et l'écolabélisation touristique soient traitées comme un seul et même MFI visant la valorisation d'un tourisme durable en province Nord. Ce mécanisme prendrait la forme d'une marque collective plus attractive pour les touristes et donc pouvant offrir des retombées plus importantes pour le territoire.

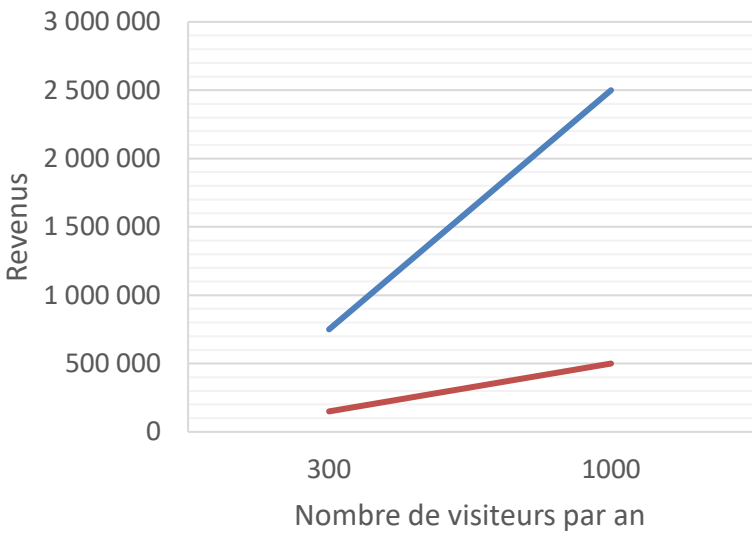
Su Poindimié, le comité de gestion suggérerait de mettre à contribution certains acteurs publics pour augmenter la demande en service touristique et ainsi inciter les opérateurs touristiques à

s'engager dans la démarche : par exemple, des visites de sensibilisation environnementale (demi-journée) abordant des thématiques environnementales (déchets, fragilité du récif corallien, biodiversité) pourraient être programmées chaque année avec les élèves de Poindimié organisées par certains opérateurs touristiques. Les opérateurs touristiques dégageraient des revenus supplémentaires et verserait une partie de ces revenus supplémentaires à l'association de gestion. Ces visites, financées par l'Association des Parents d'Elèves (APE), la Province ou encore la Mairie, contribueraient à sensibiliser les enfants aux enjeux de conservation de la biodiversité. Pour mettre en place ce mécanisme, des accords tripartites devront être signés entre les écoles, les associations de gestion et l'opérateur touristique.

Visite de la mine Pilou sur Poum

Tableau 19: Faisabilité de la visite payante de la mine Pilou à Poum

	<p>Est-il facile d'implanter et de collecter le mécanisme au sein du périmètre considéré ?</p> <p>L'organisation de visites de la mine supposait la sécurisation préalable de la mine (repérage et délimitation des zones à risque (barrières, balisages, panneaux...), débroussaillage, sécurisation et consolidation des maçonneries) (Fonds Nickel, 2016) et la réhabilitation des monuments pouvant présenter un intérêt touristique. La réhabilitation du site vient d'être finalisée.</p> <p>En l'absence d'entreprises qualifiées pour la restauration des monuments historiques de la mine, une équipe pourrait être formée pour encadrer des chantiers de jeunesse (p. ex. classes patrimoine, chantiers de vacance, etc.). Des associations nationales et internationales (p. ex. association C.H.A.M. Pacifique sud) pourraient être approchées pour organiser des stages de formation spécifique de restauration et de conservation de patrimoine architectural (Fonds Nickel, 2016).</p> <p>Le site peut cependant être dès à présent ouvert au public.</p>	Oui
Faisabilité technique	<p>Existe-t-il un nombre de personnes suffisant afin d'implanter le mécanisme ? Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?</p> <p>L'association de gestion ne dispose pas en l'état des effectifs suffisants pour implanter et surtout mettre en œuvre le mécanisme : la gestion du site réclamerait la présence ponctuelle d'un animateur/guide qualifié pour l'animation des visites et d'une équipe de techniciens pour l'entretien régulier du site.</p> <p>Trois guides avaient déjà été formés pour porter les visites de la mine. Certains sont employés dans les structures hôtelières.</p> <p>Le point I de Poum pourrait être en charge de la liaison entre les guides et les touristes souhaitant visiter la mine. L'association de gestion pourrait, elle, coordonner la phase de concertation préalable à une réouverture de la mine et l'identification des acteurs qualifiés pour animer le site : des partenariats pourraient être engagés avec des opérateurs locaux (p. ex. Poingam tonic), des associations voir même des tribus locales pour l'animation du site. La tribu d'Arama- Barou possède par exemple des chevaux qui pourraient être utilisés pour organiser des balades à cheval. Cette initiative permettrait une implication des populations locales dans le processus GIZC.</p> <p>L'entretien du site pourrait être porté par la commune en partenariat avec la province.</p>	Oui
Faisabilité économique	<p>Quelles seront les retombées économiques du mécanisme ?</p> <p>La rentabilité du mécanisme dépendra de la fréquentation du site ainsi que du montant des droits d'entrée. Une simulation est proposée en</p>	Jusqu'à 2 500 000 F CFP

	 <p>Figure 22 sur la base des données collectées pour l'ancien village minier de Tiebaghi, où des visites guidées sont organisées : les droits d'entrée de la mine Tiébaghi étaient de 2 500 F CFP par adulte en 2016 (Annexe 8), et la fréquentation touristique serait passée de 300 à 1000 touristes par an depuis l'ouverture du village (com. pers. point I de Koumac) équivalent à un revenus net de 2 500 000 F CFP par an. Une partie de ce montant (500 F CFP) pourrait être reversée à l'association de gestion, la différence servant à la rémunération directe des guides.</p> <p>Le public cible pourrait être élargi afin d'optimiser les retombées financières du mécanisme, de faciliter la planification des visites et la mise à disposition des guides locaux. Le public cible, en plus des touristes, pourrait donc inclure les établissements scolaires et associations de Poum et des communes voisines ; le personnel des sociétés minières et les institutions administratives.</p>	
	<p>Quels seront les impacts sociaux dus à l'implantation du mécanisme ? Si l'animation du site est portée par les communautés locales, ce mécanisme peut contribuer à la création de nouvelles activités semi-professionnelles (p. ex. guides)</p>	<p>Développement d'activités semi-professionnelles</p>
	<p>Les revenus engendrés par le mécanisme sont-ils réguliers ? Les revenus engendrés par une contribution touristique seront fonction des acteurs engagés dans la démarche et de la fréquentation touristique.</p>	<p>Répartis sur l'année</p>
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ? Les entreprises effectuant les réservations et les guides devront s'engager à respecter les termes du contrat.</p>	<p>Faible</p>
<p>Faisabilité sociale</p>	<p>Les populations locales auront-elles des bénéfices financiers ou au contraire devront-elles contribuer financièrement à la mise en place du mécanisme (p. ex. taxe) ? Les guides/animateurs pourraient être recrutés parmi la population locale (P ex. guide de Poingam,) contribuant à la création d'un emploi qui profitera de façon plus large à tout un foyer de Poum. Trois guides avaient déjà été formés aux visites de la mine par l'OGAF dont un, travaillant actuellement à Poingam, serait</p>	<p>Oui</p>

	intéressé pour organiser des visites sur Poup.	
	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? Le prix d'une visite de l'ancien village minier de Tiebaghi est actuellement fixé à 2 500 F CFP par adulte. Une partie de ces revenus pourront être reversée à l'association de gestion de Poup. Ces montants seront validés lors de la concertation avec les chacun des opérateurs touristiques/associations/guides qui accepteront de s'engager dans la démarche.</p>	2 500 F CFP dont 500 F CFP pour l'association de gestion
	Quelle est leur volonté à payer ?	Forte
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales ? Cette contribution peut être un atout pour l'économie du territoire en diversifiant l'offre touristique locale et en développant des activités semi-professionnelles pour les populations locales.</p>	Oui
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime ? Il est laissé aux opérateurs touristiques/tribus le choix de s'engager ou non dans ce partenariat.</p>	Oui
Faisabilité juridique	<p>Quels outils juridiques disponibles au sein de la province Nord doivent être mobilisés pour une implantation efficace du mécanisme ? Cela est-il possible ? Depuis septembre 2013, la mine Pilou est classée patrimoine provincial. Aucune modification de nature à affecter l'état des lieux ou l'aspect du bâti classé ne pourra donc être réalisé sans une autorisation préalable du président de la province Nord. La visite de la mine a été arrêtée récemment du fait d'un conflit entre les parties (province, commune, coutumiers, privés, tribus et clans) empêchant l'accès au site.</p>	Arrêté n°369 de la province Nord
Faisabilité politique	<p>Un accompagnement important est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ? L'entretien régulier (renouvellement des piquets, peinture, etc.) pourra être porté par l'association de gestion car il représente des dépenses très importantes. Les opérateurs du <u>projet RESCCUE</u> pourront appuyer l'association dans la concertation avec les différentes parties prenantes voir la formation des guides/animateurs qui seront engagés dans la démarche.</p>	Moyen
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie plus large de développement (touristique, économique)? L'organisation de visites payantes sur Pilou s'inscrit dans un projet de restauration du site déjà engagé depuis plusieurs années pour la mise en valeur du patrimoine historique minier de la région.</p>	Oui

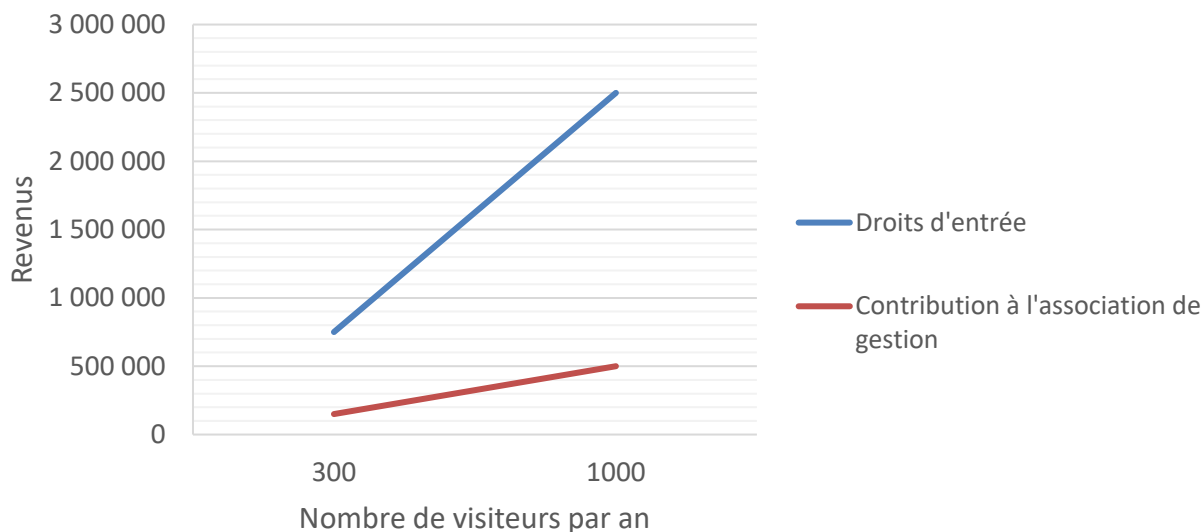


Figure 22 : Revenus potentiels d'une visite payante de la mine Pilou

Tableau 20 : Etapes de la mise en place de la visite payante de la mine Pilou à Poum

Activité	Opérateurs	Acteurs impliqués
Lancer une concertation avec les acteurs locaux	Association de gestion	province Nord, CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier, commune de Poum
Prendre contact avec le département d'archéologie du pays, pour étudier les possibilités d'aménagements des sites sans compromettre les travaux scientifiques futures	Association de gestion	département d'archéologie du pays
Etablir un plan de gestion et un planning des travaux à court, moyen, et long terme	province Nord, commune de Poum	CG, association de gestion, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier
Avant d'entreprendre quelques travaux que ce soit, engager un 1) un projet Scientifique et Culturel, 2) un avant-projet détaillé de Maitrise d'Œuvre et 3) de sécurité Etablissement Recevant du Publique	province Nord, commune de Poum	CG, association de gestion, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier
Estimer le budget d'entretien annuel	province Nord, commune de Poum	CG, association de gestion, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier
Identifier les gestionnaires et les animateurs potentiels (guides, accueil permanent, etc.)	Association de gestion	CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier, province Nord, commune de Poum
Lancer une concertation entre les différents intervenants et une programmation pluriannuelle pour déterminer si le site de Pilou est à même d'être exploité rationnellement	province Nord, commune de Poum, association de gestion	CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier

Projet RESCCUE. L3.3 - Etude de faisabilité des mécanismes de financement innovants pour la biodiversité et feuille de route -Octobre 2016

Valider le lancement du projet	province Nord, commune de Poum	CG, association de gestion, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier
Identifier les besoin en formation des guides/animateurs	association de gestion	CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier, province Nord, commune de Poum
Signature des contrats de partenariat entre l'association de gestion et les animateurs du site	association de gestion	CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier, province Nord, commune de Poum

Installation d'une boîte à dons

Faisabilité technique	<p>Est-il facile d'implanter et de collecter le mécanisme au sein du périmètre considéré ?</p> <p>La seule contrainte technique à la collecte de dons est la construction d'une boîte à dons par un artisan-menuisier (coût estimé à 10 000 F CFP par boîte à dons). Pour impliquer davantage les acteurs locaux dans ce projet, il pourrait être pertinent de faire appel à un artisan-menuisier/sculpteur de Poindimié.</p> <p>La préparation des supports de présentation des projets à financer, ne demandera, quant à elle, que peu d'effort pour le comité de gestion : cette tâche pourra par exemple être affectée sur une demi-journée à une stagiaire d'une ONG locale travaillant avec le CG.</p>	Facile
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes suffisant afin d'implanter le mécanisme ? Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?</p> <p>L'installation de la boîte à dons devra se faire idéalement dans une structure privée (hôtel, centre de plongée, etc.) afin de profiter de la présence permanente des employés de la structure et ainsi assurer sa surveillance. Les revenus collectés par la boîte à don pourront être collectés par l'association de gestion tous les trimestres.</p>	Oui
Faisabilité économique	<p>Quelles seront les retombées économiques du mécanisme ?</p> <p>Les retombées économiques du mécanisme seront conditionnées par la fréquentation touristique de Poindimié et le consentement à payer des visiteurs pour des projets de conservation.</p> <p>Considérant qu'après l'installation de la boîte à dons, aucune dépense ne sera à engager pour son bon fonctionnement, les potentialités de revenus estimées pourront être entièrement allouées au financement des activités de gestion.</p>	Moyennes
	<p>Les revenus engendrés par le mécanisme sont-ils réguliers ?</p> <p>Les retombées économiques du mécanisme seront conditionnées par la fréquentation touristique de Poindimié. Les revenus seront donc théoriquement plus importants durant la haute saison. La collecte des dons pourra cependant être espacée dans le temps (collecte trimestrielle voir annuelle) pour homogénéiser les revenus.</p>	Peu réguliers
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ?</p> <p>Un risque inhérent à des dons versés en liquide existe.</p>	Fort
Faisabilité sociale	<p>Quels seront les impacts sociaux dus à l'implantation du mécanisme ?</p> <p>Aucun impact social n'est attendu. La contribution financière est en effet laissée au choix des touristes.</p>	Aucun
	<p>Les populations locales auront-elles des bénéfices financiers ou au contraire devront-elles contribuer financièrement à la mise en place du mécanisme (p. ex. taxe) ?</p> <p>Il n'est attendu aucune contribution financière de la part des populations locales. Au contraire, si le CG décidait de faire appel à un artisan local pour la conception de la boîte à dons, la mise en place de ce MFI permettrait à l'un des membres de la communauté de se dégager un revenu.</p>	Peut-être

	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? Le montant de la contribution sera libre.</p>	Variable
	<p>Quelle est leur volonté à payer ? La boîte à dons repose sur l'idée d'un consentement à payer des touristes pour conserver les habitats et espèces dont ils viennent profiter durant leur séjour.</p>	???
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales ? Le mécanisme est destiné aux touristes de passage sur Poindimié. Sa mise en place est supposée n'avoir aucun impact (positif ou négatif) sur les populations locales.</p>	Non
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime ? Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les touristes qui profitent des qualités esthétiques de la biodiversité locale durant la pratique de leurs activités de nature, participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où il est laissé aux touristes le choix de faire un don à la gestion des espaces naturels de Poindimié.</p>	Oui
Faisabilité juridique	<p>Quels outils juridiques disponibles au sein de la province Nord doivent être mobilisés pour une implantation efficace du mécanisme ? Cela est-il possible ? La mise en œuvre du mécanisme repose sur le principe du don libre. Le seul frein juridique sera l'accord du/des propriétaires de(s) l'établissement(s) qui accueillent la/les boîtes à dons.</p>	Accord des opérateurs qui accueillent une boîte à dons
Faisabilité politique	<p>Un accompagnement important de la Province est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ? Aucune intervention de la Province n'est attendue pour la mise en place de ce mécanisme.</p>	Non
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie de développement (touristique, économique) engagée par la Province ? Le mécanisme participe à la sensibilisation des touristes aux actions de conservation de l'environnement menées en province Nord. Pour cette raison il s'inscrit dans une stratégie de développement d'un tourisme écoresponsable défendu par la Province.</p>	Oui

Tableau 21: Etapes de mise en place de boîtes à don sur Poindimié

ACTIVITE	RESPONSABLE	ACTEURS IMPLIQUES
Identifier les opérateurs touristiques pouvant accueillir une boîte à dons dans leur établissement	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, opérateurs touristiques
Identifier le ou les artisans pouvant assurer la construction des boîtes à dons et valider le coût en CG	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, artisan menuisier local, comité de gestion
Création de la boîte à don	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, artisan menuisier local
Création des supports de communication qui seront affichés sur la boîte à dons /Identifier une association partenaire pour produire les outils de communication sur les actions qui seront financées avec les dons des touristes	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, associations partenaires
Former les opérateurs touristiques engagés à la démarche	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, opérateurs touristiques
Installation de la boîte à dons	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, artisan menuisier local, opérateurs touristiques engagés

Contribution financière des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche sur Poindimié

Tableau 22: Faisabilité de la contribution financière des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche sur Poindimié

Faisabilité technique	<p>Est-il facile d'implanter et de collecter le mécanisme au sein du périmètre considéré ?</p> <p>Le MF serait mis en œuvre dans le cadre d'évènements déjà bien implantés sur Poindimié et dont l'organisation serait prise en charge par une association locale. Son implantation ne soulève aucune difficulté technique pour le CG. La contribution financière sera ensuite simplement perçue par la province au moment de la délivrance de l'autorisation d'organisation des concours.</p>	Facile
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes suffisant afin d'implanter le mécanisme ? Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?</p> <p>La mise en place d'une contribution financière pour l'organisation des concours de pêche ne demande que le lancement d'une concertation avec les associations de pêche et la rédaction d'une convention de partenariat fixant le montant de la contribution et les éventuelles conditions de partenariat qui auront été fixées. Les effectifs actuels de la Province sont suffisants et compétents pour mettre en œuvre ces deux activités.</p>	Oui
Faisabilité économique	<p>Quelles seront les retombées économiques du mécanisme ?</p> <p>Les tarifs d'inscriptions aux concours de pêche sont très variables et fixés par les associations de pêche ou les services d'animation organisateurs. Pour la pêche à la ligne, les tarifs d'inscription tournent autour de 2 000 F.CFP par équipe. Pour la pêche au gros, les frais d'inscription varient entre 5 000 et 10 000 F.CFP/bateau.</p> <p>Selon les données de la province, certains de ces concours de pêche accueillent en moyenne entre 10 à 20 navires, chacun des navires pouvant accueillir entre 2 et 5 personnes.</p> <p>En supposant la délivrance par la Province des deux dérogations aux quotas de pêche autorisée pour Poindimié chaque année, il est alors possible d'estimer les revenus potentiels d'une contribution financière des associations de pêche pour l'organisation d'un concours de pêche. Ces revenus sont estimés en moyenne à 3 000 F.CFP, 15 000 F.CFP et 20 000 F.CFP par an pour des contributions financières de 100 FCFP/bateau, 500 F.CFP/bateau ou 1 000 F.CFP/bateau respectivement.</p> <p>Considérant que les dépenses liées à l'organisation des concours seront portées par les organisateurs de chaque concours, les potentialités de revenus estimées pourront être entièrement allouées au financement des activités de gestion, tout en ne représentant qu'une faible contribution pour chaque pêcheurs pris individuellement au regard du prix total d'inscription au concours</p>	Moyennes
	<p>Les revenus engendrés par le mécanisme sont-ils réguliers ?</p> <p>Les revenus de ce mécanisme de financement suivront la demande de</p>	Peu réguliers

	dérogation déposée par les associations de pêche à la province. Ils seront donc théoriquement perçus deux fois par an.	
	Existe-t-il un risque de détournement ? Le nombre de participants au concours seront connus donc le montant de la contribution également.	Aucun
Faisabilité sociale	Quels seront les impacts sociaux dus à l'implantation du mécanisme ? Aucun impact social n'est attendu, le mécanisme s'inscrivant dans un cadre déjà établi.	Aucun
	Les populations locales auront-elles des bénéfices financiers ou au contraire devront-elles contribuer financièrement à la mise en place du mécanisme (p. ex. taxe) ? La mise en place du mécanisme pourrait engendrer une très légère augmentation des prix d'inscription aux deux concours de pêche organisés annuellement. Seuls les pêcheurs seront donc financièrement impactés par le mécanisme.	Les pêcheurs non professionnels
	Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? Le montant de la contribution sera calculé en fonction du nombre d'inscrits aux concours de pêche de Poindimié, il sera donc proportionnel au bénéfice des associations de pêche organisant chaque évènement. Idéalement, ce montant ne devra pas excéder 10% du tarif d'inscription aux concours de pêche.	Faible
	Quelle est leur volonté à payer ? Pour la province, l'idée de demander une contribution aux associations/service d'animation organisant un concours de pêche est envisageable mais aucune discussion n'a eu lieu à ce sujet avec les personnes concernées. Si cela se faisait, cela serait applicable à l'ensemble des communes de la province Nord, pas uniquement à Poindimié. Des discussions devront donc être engagées sur l'ensemble de la province pour clarifier ce point et calibrer le mécanisme de manière à faciliter son acceptabilité par les acteurs locaux.	???
	Le mécanisme aidera-t-il les populations locales ? Le mécanisme s'inscrit dans le cadre des concours de pêche déjà organisés sur Poindimié. Sa mise en place est supposée n'avoir aucun impact (positif ou négatif) sur les populations locales.	Non
	Le mécanisme paraît-il équitable et légitime ? Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les pêcheurs qui bénéficient du service de production offert par des ressources halieutiques en bonne santé participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où les inscrits au concours de pêche bénéficiaient jusqu'à présent d'une dérogation pour pratiquer leur activité sans que les autres usagers n'en tirent un avantage. La contribution financière des associations de pêche et donc indirectement des pêcheurs sera redistribuée aux comités de gestion afin de conserver des ressources qui profiteront alors à tous.	Oui
Faisabilité juridique	Quels outils juridiques disponibles au sein de la province Nord doivent être mobilisés pour une implantation efficace du mécanisme ? Cela est-il	Contrat

	<p>possible ?</p> <p>La mise en place d'une contribution financière des associations de pêcheurs suppose le paiement d'un prix par ces dernières à l'association de gestion qui serait versé au moment de l'organisation de concours de pêche sur Poindimié. D'un point de vue juridique, cette relation prend la forme d'un contrat au sens de l'article 1101 du Code civil : "<i>Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose</i>".</p> <p>Le contrat peut se conclure par le seul consentement des parties, que celui-ci soit écrit ou verbal, tacite ou exprès. Ainsi en est-il par exemple de la vente qui se forme du seul échange des consentements (Cour de Cassation. 3e civ., 27 mai 1990). Le consensualisme, principe de la théorie générale des obligations est déduit de l'article 1108 du Code civil qui n'exige aucune condition de forme parmi les conditions de validité du contrat qu'il énonce. Il suffit donc d'un écrit, d'une parole, d'un geste pour former le contrat. Pour autant, compte tenu de la complexité de l'instrument qu'est le PSE, il est souhaitable que le contrat soit formalisé par un écrit sous la forme d'un acte bilatéral, qui permette de préciser la nature de l'obligation de faire ou de ne pas faire et les conditions du paiement de l'exécution de cette obligation.</p> <p>Outre les règles de formation et d'application du contrat qui soulèvent un certain nombre de difficultés, l'idée même de contrat sous-tend l'existence d'un échange de volontés entre les bénéficiaires et les « offreurs » de services. Pour que cela soit possible, il faut donc clairement pouvoir dire qui est le débiteur et qui est le créateur, afin d'en faire les parties au contrat.</p> <p>Les contributions ne sont pas réglementés, l'association de pêcheurs et l'association de gestion peuvent donc librement s'entendre sur les conditions d'exécution du contrat, sous réserve de respecter les règles d'ordre public, comme pour tout contrat.</p> <p>Pour conclure, la contribution des associations de gestion est tout à fait faisable d'un point de vue juridique, à la condition que les parties concernées souhaitent échanger leurs consentements. Il ne peut s'agir d'un contrat imposé ou d'adhésion.</p>	
<p>Faisabilité politique</p>	<p>Un accompagnement important de la province est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ?</p> <p>Une fois la convention entre l'association et la province signée, le concours est organisée par l'association de gestion. Un appui logistique pourra également être apporté par la province ou le comité de gestion de Poindimié au cas par cas selon les moyens disponibles (communication, prêt de matériel).</p>	<p>Non</p>
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie de développement (touristique, économique) engagée par la province ?</p> <p>Le mécanisme valorise un système déjà en place en province : la délivrance de dérogations aux quotas de pêche pour l'organisation de concours de pêche. Il s'inscrit donc dans une stratégie provinciale de développement économique.</p>	<p>Oui</p>

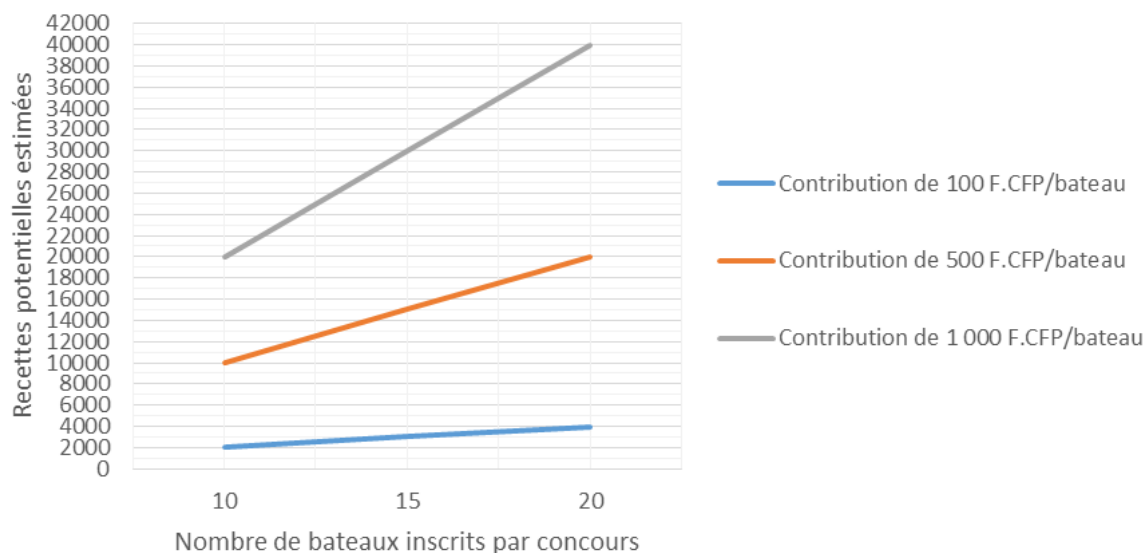


Figure 23 : Recettes potentielles estimées d’une contribution des associations de pêcheurs pour l’organisation de concours de pêche

Tableau 23 : Etapes de la mise en place de la contribution par les associations de pêcheurs

ACTIVITES	RESPONSABLE	ACTEURS IMPLIQUES
Concertation avec les acteurs locaux de la province Nord pour calibrer le montant de la contribution	CG de Poindimié	CGs, province Nord, associations de pêcheurs
Identification des moyens disponibles pouvant appuyer l’organisation des concours de pêche (contrepartie)	CG de Poindimié	CGs, province Nord, associations de pêcheurs
Rédaction d’un contrat de partenariat type	province Nord	province Nord, CG Poindimié
Signature d’un contrat de partenariat avec les associations organisant des concours de pêche sur Poindimié	province Nord,	CG Poindimié, province Nord, association de pêcheurs

Annexe 4

Etude de faisabilité

Le Tableau 3 et la Figure 9 présentent la synthèse de l'étude de faisabilité d'une éco labélisation du tourisme durable sur Poum. Le détail de cette étude est présenté en Annexe 3⁸.

Tableau 3: Faisabilité d'une écolabélisation du tourisme durable sur Poum

Faisabilité technique	Faible
Faisabilité économique	Faible
Faisabilité sociale	Moyenne
Faisabilité juridique	Forte
Faisabilité politique	Moyenne

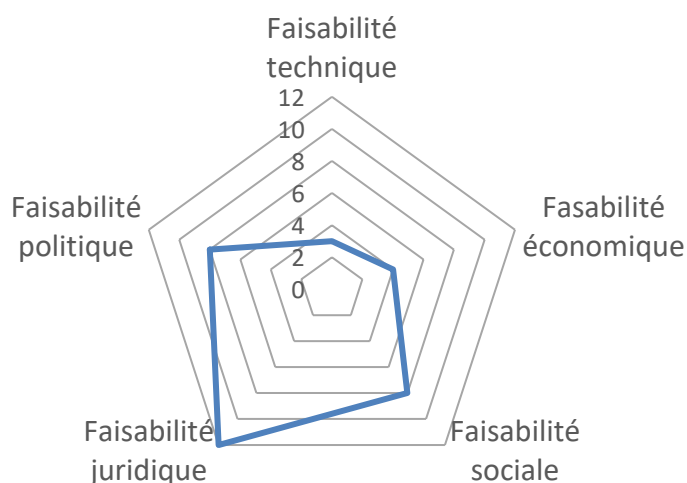


Figure 9 : Notation des critères de faisabilité de l'écolabélisation du tourisme durable sur Poum

2.4 VISITE DE LA MINE PILOU (POUM)

⁸ L'écolabélisation présente de nombreuses similitudes avec la contribution touristique. En annexe 3, il est ainsi proposé que la contribution des opérateurs touristiques et l'écolabélisation touristique soient traitées comme un seul et même MFI visant la valorisation d'un tourisme durable en province Nord. Ce mécanisme prendrait la forme d'une marque collective plus attractive pour les touristes et donc pouvant offrir des retombées plus importantes pour le territoire.

Contexte général

Profondément inscrits dans le paysage et ancrés dans l'histoire des néocalédoniens, les premiers gisements de nickel ont été découverts en 1864 par l'ingénieur Jules Garnier. Entre 1963 et 1972, la Nouvelle-Calédonie connaît une prospérité exceptionnelle liée à la hausse de la demande de nickel liée principalement à une forte croissance économique des pays industrialisés et à la guerre du Vietnam. Entre 1965 et 1971, la production passe alors de 2,5 à 7,7 millions de tonnes de nickel. Mais dès 1972, les cours du nickel s'effondrent et en un an, la production des petits mineurs est divisée par deux. L'année suivante, le choc pétrolier, la dévaluation du dollar et la concurrence des Philippines et de l'Indonésie mettent fin au boom du nickel en Nouvelle-Calédonie, entraînant de d'importants bouleversements dans le pays (Maison de la Nouvelle-Calédonie, 2016).

Dans le bassin du Diahot, outre les nombreux sites Kanaks, de nombreuses ruines datant du début de la colonisation et de l'exploitation des ressources minières subsistent encore aujourd'hui. Sur Poum, cinq sites anciennement exploités ont pu être conservés jusqu'à nos jours. Ce patrimoine historique et architectural peut être un outil de développement touristique et économique pour la région.

La mine Pilou (1886-1930) est une ancienne mine souterraine exploitée, essentiellement pour le cuivre par les bagnards⁹, classée au patrimoine du pays depuis 2013 (arrêté N°2013/369/PN). Actuellement, la mine Pilou est en ruine mais ses entrées de galeries, de tranchées d'exploration et de puits d'exploitation restent encore visibles et accessibles. En plus des installations industrielles ce site comporte une zone pénitentiaire avec les infrastructures nécessaires (cachots ; dortoirs ; bâtiments des surveillants, etc.). En 2003, la mine Pilou a fait l'objet d'une première campagne de nettoyage par une école de Poum. En 2012, la province Nord a ensuite lancé un projet de réhabilitation du site minier de Pilou avec l'objectif de sécuriser cet ancien site minier en vue de sa mise en valeur au patrimoine historique minier et de son ouverture au public (Thésée ingénierie, 2012). La gestion des pistes d'accès à la mine Pilou ainsi que la gestion des eaux sur la mine, avaient également fait partie des objectifs du projet afin de faciliter et préserver l'accès au site. Suite à ces travaux, réalisés par le Fonds Nickel, le site a fait l'objet de plusieurs visites guidées organisées par l'association « Poingam Tonic » jusqu'au départ de son guide. L'association Poum Aventure aura depuis essayé de relancer le projet sans succès en raison notamment d'un conflit persistant depuis deux ans entre les parties (province, commune, coutumiers, Privés, tribus et clans) mais également par manque de portage de l'activité (notamment avec le départ de l'Opération Groupée d'Aménagement Foncier (OGAF)). Depuis, l'association Poum Aventure n'est plus fonctionnelle.

Définition

La valorisation du patrimoine historique de l'ancienne mine de cuivre de Pilou pourrait être relancée : une visite payante de la mine pourrait être proposée aux touristes. Une partie des bénéfices de cette visite serait alors reversée à l'association de gestion de Poum (Figure 10).

⁹<http://www.rosada.net/minepilou.htm>

Le travail de l'association de gestion consisterait alors à relancer les discussions autour de la valorisation du site afin d'arriver à un consensus. Les populations locales pourraient être mieux impliquées dans le processus ; la tribu d'Arama-Barou pourrait par exemple être invitée à organiser des visites guidées à cheval. Des contrats pourraient être signés entre l'association de gestion et les différents acteurs souhaitant valoriser le site afin qu'une partie de leur bénéfice soit versée à l'association de gestion.

Opportunité pour la gestion de la ZCNE

La mise en place d'une visite payante organisée de la mine Pilou aux termes de négociations entre l'association de gestion, la province et les propriétaires des terres alentours, permettrait le **développement touristique** de la commune de Poum (Figure 11 et Tableau 4).

Les revenus engendrés par ces visites seraient en partie reversés à l'association de gestion pour mener des actions de protection de la biodiversité locale. L'autre partie sera consacrée à la rémunération des guides dont certains pourraient provenir de la tribu d'Arama-Barou. Afin d'optimiser les retombées financières du mécanisme, de faciliter la planification des visites et la mise à disposition des guides locaux, le public visé par les visites de la mine pourrait être élargi : en plus des touristes, le public cible pourrait donc inclure les établissements scolaires et associations de Poum et des communes voisines ; le personnel des sociétés minières¹⁰ et les institutions administratives..).

¹⁰ Le financement de visites pour leurs employés permettra aux entreprises minières de contribuer directement à la gestion du bien classé au Patrimoine mondial de l'humanité.

BOX 4



VISITE DE L'ANCIEN VILLAGE MINIER DE TIEBAGHI



La mine de Tiebaghi est une ancienne mine de chrome exploitée entre 1901 et 1992 dans la commune de Koumac. Aujourd'hui, l'ancien village minier a été réhabilité et se visite. L'Association pour la sauvegarde du patrimoine minier et historique du Nord calédonien (composée d'anciens mineurs) a restauré le site, son dispensaire, l'école, le quartier des cadres, la salle des fêtes, la chapelle et la boulangerie¹¹.

La route d'accès au village a également été réhabilitée par SVM Terrassement pour un montant de 20,7 millions de francs et par l'entreprise ETN (Entreprise des travaux du Nord) pour 16,4 millions¹².

Le site se visite pour 2 500 F CFP pour les adultes et 1 250 F CFP pour de moins de 12 ans (gratuit pour les moins de 5 ans).

D'après le point Information de Koumac, qui enregistre les réservations du site, la fréquentation de l'ancien village est passée de 300 à 1000 touristes par an ce qui correspondrait alors à un chiffre d'affaires de 750 000 F CFP à 2 500 000 F CFP par an.

¹¹ <http://www.petitfute.com/v52539-koumac-98850/c1173-visites-points-d-interet/c1157-visites-guidees/275110-vieux-village-de-tiebaghi.html>

¹² http://www.mairie-koumac.nc/UN-NOUVEL-ACCES-VERS-LE-VIEUX-VILLAGE-POUR-DES-RAISONS-DE-SECURITE_a1296.html

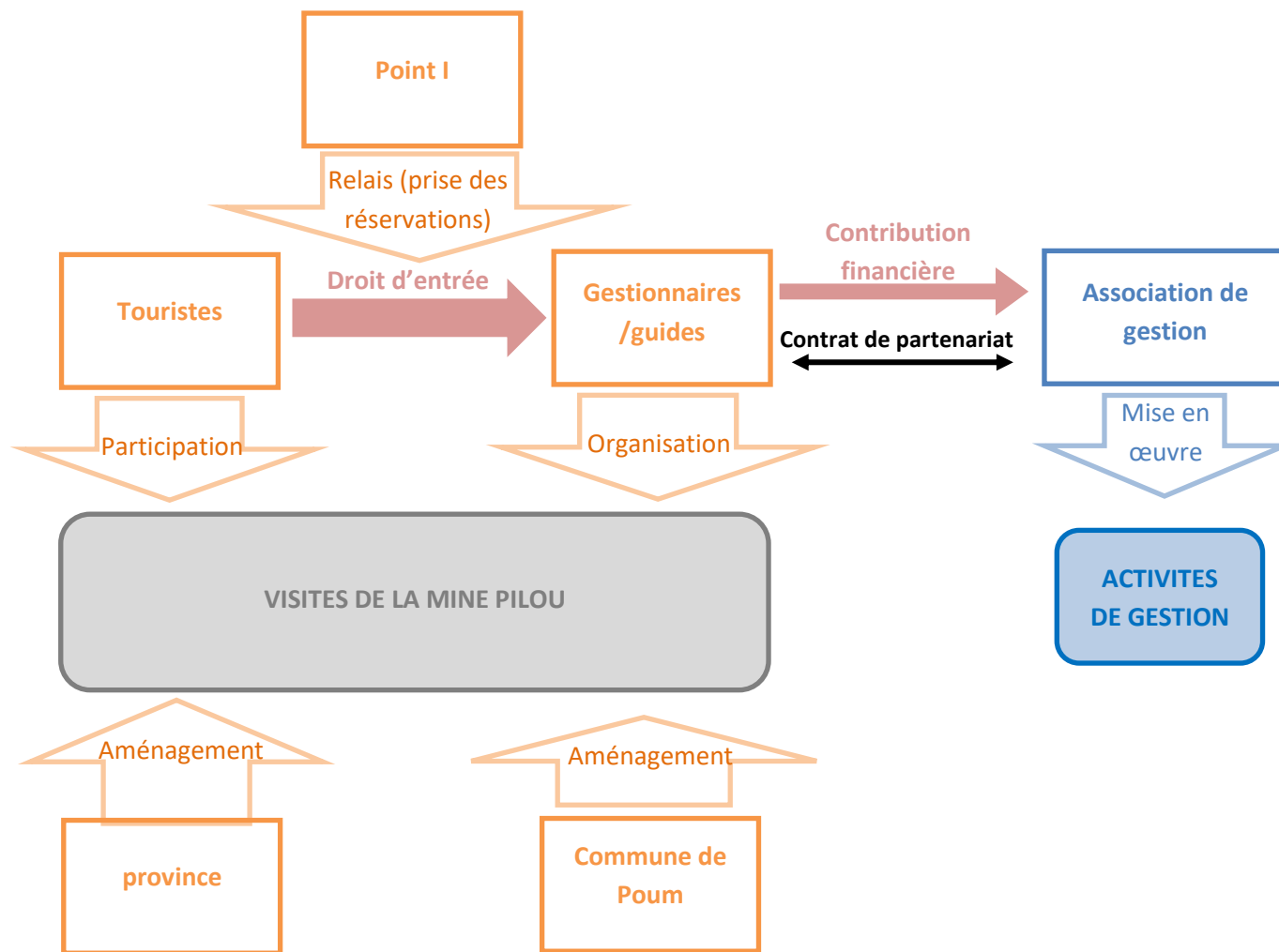


Figure 10: Organigramme de la visite payante de la mine Pilou
 Voir légende en Annexe 4

Etude de faisabilité

Tableau 4: Faisabilité de la visite payante de la mine Pilou à Poum

Faisabilité technique	Fort
Faisabilité économique	Faible
Faisabilité sociale	Moyenne
Faisabilité juridique	Forte
Faisabilité politique	Moyenne

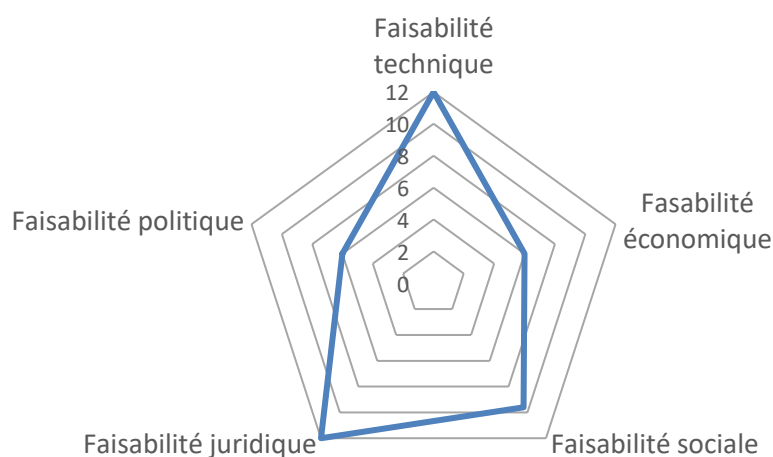


Figure 11 : Notation des critères de faisabilité de la contribution touristique

2.5 INSTALLATION DE BOITES A DONS

Contexte local

L'industrie du tourisme représente le second secteur économique de Nouvelle-Calédonie après l'industrie du nickel et l'industrie métallurgique (ateliers du tourisme 2015). Sur Poindimié, elle est portée par trois clubs de plongée (Tiéti diving, Loupio Sea diving, Aqualagoon), une offre de balades en kayak (Association Odyssee), des activités de pêche sportive (concours de pêche au gros et à la ligne) ou encore des guides de randonnées (Brousse O'Thentik, Jehudit Pwija). Si ces activités restent relativement restreintes aujourd'hui, le potentiel d'attraction touristique semble important au regard de la richesse du patrimoine naturel local.

Le patrimoine naturel local participe en effet pour une large part à l'image attractive de la côte océanienne de la province Nord, mise en avant par l'inscription de ses lagons au Patrimoine Mondial de l'Humanité. Ces ressources naturelles peuvent donc aussi bénéficier aux autres activités de tourisme local non liées directement au milieu marin comme les services d'hébergement-restauration (hôtel, gîtes, campings, restaurants, etc.)(McKenna et al., 2011).

Sur Poindimié, plusieurs structures d'accueil sont actuellement recensées :

- L'hôtel Tieti ;
- Le camping Relai de Mo Sa Sa ;
- Trois gîtes : le gîte Newejié, les Pouroua, les ignames de Nevaho ;
- Quatre offres d'accueil en tribu : Chez My, Chez Simone, Brousse o'thentik et JehuditPwija.

Définition d'un mécanisme de financement

Les touristes et les excursionnistes profitant des offres de services des opérateurs touristiques de Poindimié peuvent être invités à contribuer à la protection des habitats et espèces naturelles qu'ils viennent découvrir par la pratique de leur activité, à travers des **dons libres** versés à l'association de gestion de Poindimié. Des boîtes à dons peuvent être installées dans les lieux de passage incontournables pour les touristes (p. ex. hôtel Tiéti, gîtes).

Avec l'accord de certains opérateurs touristiques (hôtel, gîtes, centres de plongée), l'association de gestion de Poindimié pourrait installer des boîtes à dons dans l'accueil de certains établissements fréquentés par les touristes, les invitant à faire un don libre pour financer leurs activités de protection des ressources naturelles locales. Ces boîtes à dons pourraient également être l'opportunité pour l'association de gestion de disposer d'un support permanent présentant ses actions et ses projets de conservation au grand public. Les boîtes à dons pourraient ainsi laisser aux touristes la liberté de choisir le projet de conservation qu'ils souhaitent financer, sur le modèle de la boîte à dons présentée dans la Figure 12.



Figure 12: Prototype de boîte à dons pour Poindimié

L'installation de boîtes à dons dans l'accueil d'établissements privés ouverts au public présenterait l'intérêt, en plus de bénéficier du flux de touristes de passage, de profiter de la présence quasi permanente des animateurs de ces structures qui pourront ainsi assurer la surveillance des dons collectés évitant le recrutement d'un agent à temps plein pour assurer cette seule fonction (Figure 13).

Opportunité pour la gestion de la ZCNE

L'utilisation des boîtes à dons comme supports de communication offrirait à l'association de gestion l'opportunité de **communiquer** sur ses actions ou objectifs de conservation et ainsi **sensibiliser le public**, de passage sur Poindimié, et les locaux à la conservation de la biodiversité (Tableau 5 et Figure 14). Egalement, en demandant aux touristes (et excursionnistes) de voter à travers leur don pour le projet de conservation qu'ils souhaitent voir financer, les boîtes à dons renforceraient l'implication des acteurs locaux dans le processus de décision et de gestion des espaces naturels de la côte et faciliteraient leur adhésion à la mise en œuvre d'activités de gestion portée l'association de gestion de Poindimié.

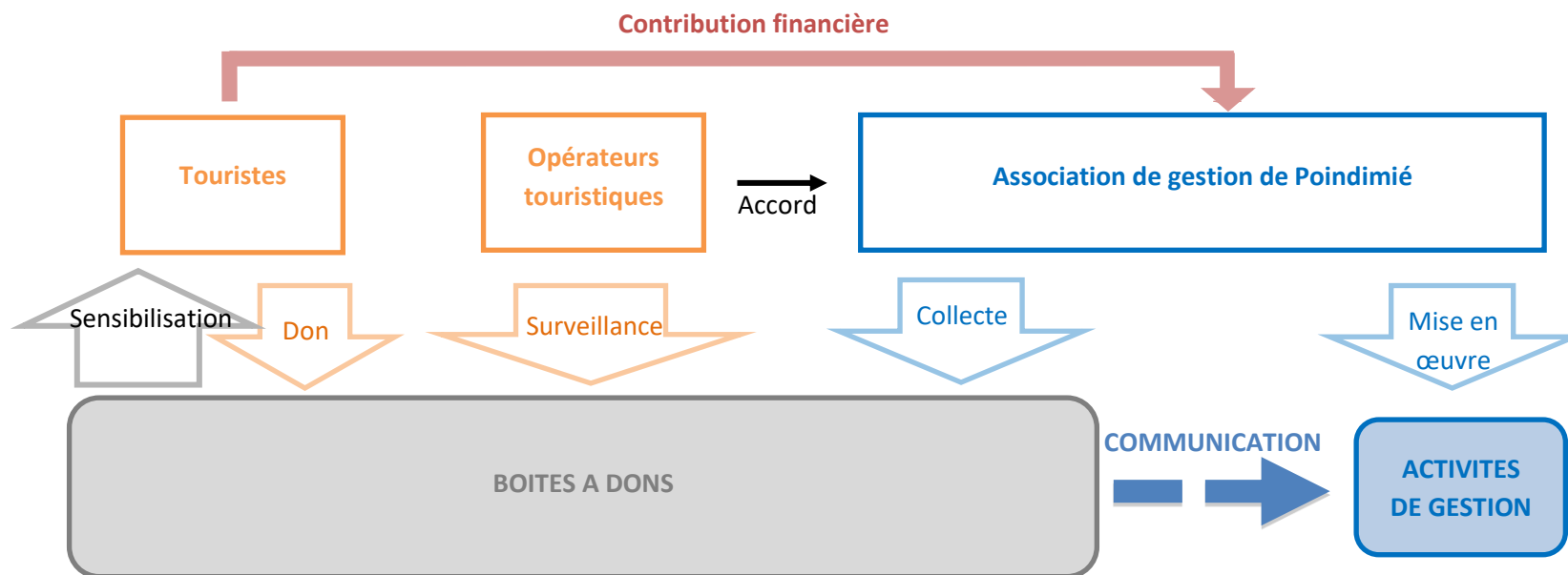


Figure 13 : Cadre de mise en œuvre d’une collecte de dons

Etude de faisabilité

Tableau 5: Faisabilité de l'installation de boîtes à dons sur Poindimié

Faisabilité technique	Forte
Faisabilité économique	Faible
Faisabilité sociale	Moyenne
Faisabilité juridique	Forte
Faisabilité politique	Forte

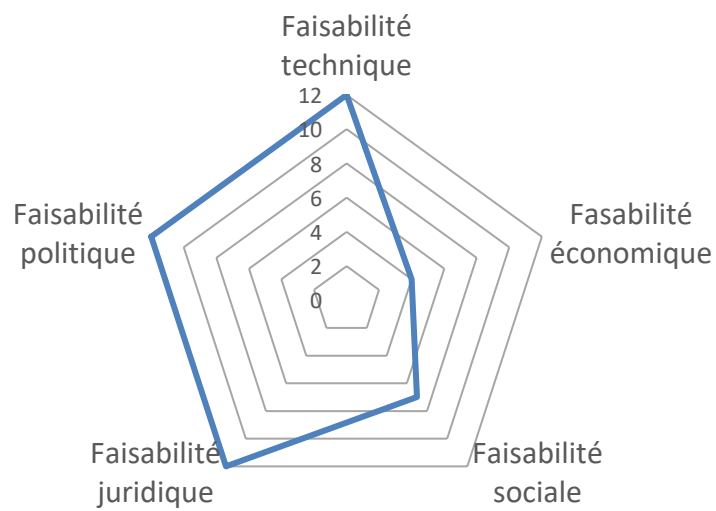


Figure 14 : Notation des critères de faisabilité de l'installation de boîtes à dons sur Poindimié

2.6 CONTRIBUTION FINANCIERE DES ASSOCIATIONS DE PECHEURS POUR L'ORGANISATION DE CONCOURS DE PECHE SUR POINDIMIE

Contexte local

Si la pêche récifo-lagonaire reste une activité partiellement ancrée dans le système traditionnel kanak, elle a par ailleurs beaucoup évolué avec l'urbanisation et l'émergence, depuis plus de vingt ans, d'une économie de plus en plus marchande, comme cela s'observe dans d'autres communautés du Pacifique. La pêche vivrière, largement répandue, a ainsi vu se développer la concurrence des pêches récréative¹³ et professionnelle. Aujourd'hui cohabitent donc des usages plus ou moins intensifs allant de la pêche d'autoconsommation à la pêche professionnelle, des prélèvements inscrits dans la « coutume » aux activités de loisirs et de tourisme, caractéristiques des zones urbaines. Bien que la distinction entre la pêche à vocation alimentaire et la pêche 100% de loisir soit encore souvent difficile à faire, les captures de loisirs représentaient ainsi, en 2010, entre 60% et 70% des captures de pêches non commerciales dans les zones urbaines néocalédoniennes (Moëne, 2011; Pascal, 2010). Les pêches récréative et professionnelle accroissent cependant les prélèvements et soulèvent de nouveaux enjeux de gestion (Clua et al., 2005).

Afin de répondre à ces enjeux de gestion des ressources halieutiques, les provinces Nord et Sud ont chacune adopté un code de l'environnement qui instaure notamment des tailles minimales de captures (Moëne, 2011) et la mise en place de quotas (Preuss, 2012). Des dérogations aux quotas de capture de plaisance peuvent cependant être établies par la Province pour la pratique de la pêche récréative dans le cadre de concours de pêche. En province Nord, le Service des Milieux et Ressources Aquatiques de la Province délivre ainsi une vingtaine de dérogations chaque année pour la tenue d'un concours de pêche au gros et d'un concours de pêche à la ligne (com. pers. Loïc Bourguine, 16/08/2016).

L'Albacore Club, association créée en août 2006 regroupant les pêcheurs au gros de la province Nord, est l'une des associations qui organise (sécurité, publicité, inscription, frais) une majorité des concours de pêche au gros du Nord de la Nouvelle-Calédonie (Moëne, 2011). D'autres associations pourraient également organiser des concours de pêche comme l'OCSL (Office Communal des Sports et Loisirs) et le CNC (Cercle Nautique Calédonien) avec ses 1900 membres. Egalement sur Poindimié, la Boucherie « les jumeaux » organisait un concours de pêche en novembre 2016.

Actuellement, la demande de dérogations pour l'organisation de concours de pêche est gratuite. Les revenus qu'ils génèrent sont donc entièrement reversés aux associations de pêche qui organisent chaque concours. Ainsi, bien que ces événements soient fortement dépendants de l'état de santé des écosystèmes marins, ils ne financent pas les actions de gestion de la province et ne contribuent aujourd'hui donc pas à la conservation de ces ressources naturelles.

¹³La pêche récréative désigne toutes activités non professionnelles de capture d'organismes marins, dont les prises ne constituent pas un moyen de subsistance (Preuss, 2012).

Définition d'un mécanisme de financement

Les associations ou services d'animation qui organisent chaque année des concours de pêche sur la commune de Poindimié (p. ex. l'ALBACORE CLUB) peuvent participer à la gestion durable des ressources marines dont dépend leur activité à travers une **contribution financière** qui serait versée à la province Nord au moment de la demande de dérogation aux quotas de capture de plaisance.

BOX 8



TRAVERSEE DES RESERVES NATURELLES DE PASSY ET DE SIXT PASSY (FRANCE) PAR LE TRAIL DU TOUR DE FIZ

Depuis 2009, les Offices du Tourisme de Sixt et Passy organisent chaque année le trail du Tour des Fiz dans l'objectif de valoriser le territoire de Haute-Savoie. Sur autorisation de prélèvement délivrée par la préfecture, le trail du Tour des Fiz prévoit la traversée des réserves naturelles (RN) françaises de Passy et de Sixt Passy. Conscients du rôle de ces deux réserves naturelles dans la préservation du territoire qu'ils souhaitent mettre en valeur, les organisateurs du trail ont fait le choix de verser une contribution financière au gestionnaire des RN de Haute-Savoie, pour chaque inscription à l'évènement. Les **droits d'inscription au trail du Tour de Fiz vont ainsi inclure** la participation au trail, les ravitaillements et le repas d'arrivée, la dotation d'inscription (dossard à puce, cadeau participant) mais également une **écoparticipation d'un euro reversée à l'association ASTERS**, conservatoire d'espaces naturels de Haute-Savoie, pour l'entretien de la Réserve Naturelle de Passy, l'utilisation des sanitaires (douche et WC) et leurs actions de restauration des sentiers.

Avec près de 1 000 coureurs inscrits chaque année, le trail du Tour de Fiz ne contribue que dans une faible part au financement des activités de gestion des espaces naturels de Haute-Savoie. Il aura cependant légitimé l'implication des gestionnaires des RN dans l'organisation de cet évènement et ainsi contribué à la sensibilisation des organisateurs de manifestations sportives et des participants à ces évènements aux actions de conservation des espaces naturels du territoire. Une convention entre les organisateurs de l'évènement et ASTERS a d'ailleurs été mise en place afin de limiter l'impact de la course sur l'environnement (balisage, limitation des déchets, utilisation des 4x4, etc.).

A l'exemple des offices de tourisme de Haute-Savoie (ci-dessus), les associations de pêche ou services d'animation pourraient verser une partie des bénéfices tirés de la valorisation des ressources halieutiques à la gestion durable de ces ressources sur Poindimié. Les concours de pêche peuvent être l'occasion de marquer cet engagement des associations car ils permettraient de faire porter indirectement cette contribution financière par les pêcheurs, principaux bénéficiaires du prélèvement de poissons durant les concours de pêche. Le montant de la contribution financière pourrait alors être fixé en fonction du niveau de pression exercé par les participants aux concours :

- Soit en fonction du nombre de pêcheurs inscrits à l'évènement ;
- Soit en fonction du volume de poissons prélevé et donc du niveau de dérogation demandé à la Province.

La signature d'une convention entre les associations-organisatrices et la province-gestionnaire permettrait de fixer les conditions et le montant de la contribution. Une telle convention serait également l'occasion de renforcer le partenariat entre la Province et les associations de pêcheurs en clarifiant, de comme un accord, les conditions d'organisation de ces évènements pour qu'ils gagnent en cohérence avec la stratégie provinciale et communale de gestion des ressources naturelles. La contribution financière serait ensuite versée aux comités de gestion de la commune de Poindimié qui supportent la tenue de ces événements (Figure 15).

Opportunité pour la gestion de la ZCNE

Une contribution financière des associations pour l'organisation de concours de pêche permettrait d'appliquer le **principe de bénéficiaire-payeur** à la gestion des ressources halieutiques sur Poindimié. Les pêcheurs, principaux bénéficiaires du service de production offert par les ressources halieutiques, contribueraient en effet au financement d'une partie des activités de conservation de cette ressource.

La **signature d'une convention** permettrait la bonne mise en place du partenariat découlant de cette contribution financière. Un appui logistique de la province ou de la commune pourra par exemple être proposé aux organisateurs de l'évènement (support de communication, prêt de matériel, etc.). En échange, les associations organisatrices pourront s'engager sur papier à respecter certaines règles visant à limiter l'impact du concours de pêche sur l'environnement.

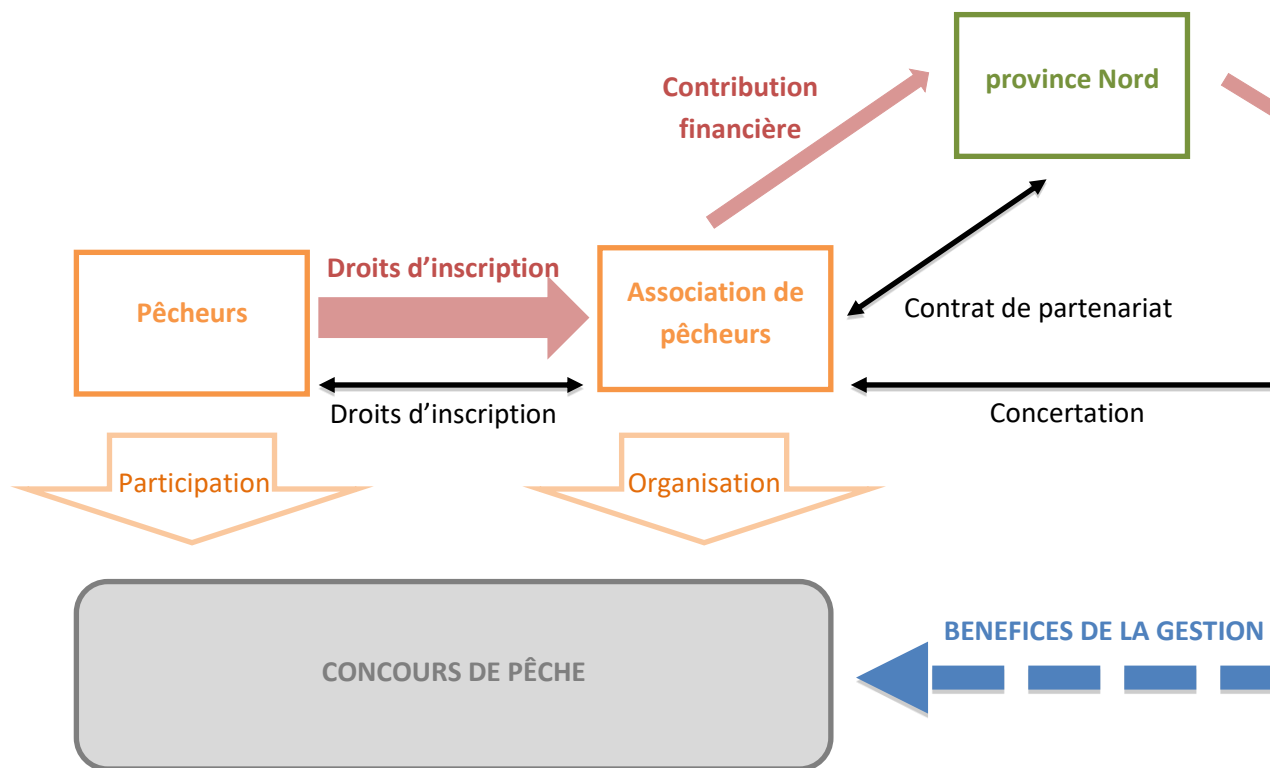


Figure 15 : Cadre de mise en œuvre d'une contribution des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche

Voir légende en Annexe 3 : Etude de faisabilité détaillée des MFI sélectionnés

Mécénat

Tableau 12: Faisabilité du mécénat d'entreprises pour la conservation

<p>Faisabilité technique</p>	<p>Quels outils doivent être mobilisés pour mettre en place le mécanisme (p. ex. contrat, logo, site internet, etc.)?</p> <p>L'opérationnalisation du mécénat est relativement rapide puisqu'elle se limitera à vérifier l'éligibilité des associations de gestion auprès du service du contentieux de la DAA. En revanche, ce mécanisme réclame la définition d'une stratégie de communication autour des actions de gestion déployées par les associations de gestion et d'un appel à mécénat répété pour attirer chaque année de nouveaux mécènes. De cette communication, dépendra l'efficacité du mécanisme à réunir des fonds : l'appel à mécénat peut ne pas porter ses fruits si les entreprises ne sont pas sensibles aux actions mises en œuvre sur le territoire. Ce mécanisme nécessite donc d'avoir clairement identifié les activités de gestion qui seront mises</p>	<p>Plan d'action, stratégie de communication, documents de comptabilité</p>
-------------------------------------	--	---

	<p>en œuvre et d'être suffisamment opérationnel pour les mettre en œuvre.</p> <p>Pour assurer le renouvellement des contrats de mécénats, les associations devront également renforcer leur suivi comptable et financier.</p>	
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes suffisant pour mettre en place le mécanisme et collecter des fonds? (Si non, est-il possible de recruter du personnel supplémentaire ?)</p> <p>Les demandes de mécénat auprès des fondations d'entreprises réclament la préparation de dossier de candidatures : le montage et le suivi de dossier demande la création d'un poste animateur qui pourra être appuyé par le <u>projet RESCCUE</u></p> <p>L'émission des reçus attestant des versements nécessaires aux mécènes pour bénéficier d'une exonération d'impôt ne réclame pas de disposer de compétences financières spécifiques.</p> <p>La mise en œuvre de la stratégie de communication autour de l'appel au mécénat pourrait être portée par le service de communication de la province Nord ou directement par les associations de gestion locales si elles disposent d'agents présentant des compétences en communication et en « relation client ».</p>	Oui
Faisabilité économique	<p>Quelles seront les revenus potentiels du mécanisme ?</p> <p>Le mécénat repose sur une base volontaire. Les montants des dons seront donc fixés par les entreprises individuellement. Il est donc impossible d'estimer en amont les retombées de ce mécanisme pour les associations de gestion.</p> <p>Sur Poum, le CAP des entreprises locales reste faible en raison de la crise économique, de l'équilibre financier des structures privées minières et touristiques (données de terrain, Quentin Delvienne, ONFi).</p> <p>Le mécénat par des fondations d'entreprises offre plus d'opportunités de financement car il permet d'approcher un plus grand nombre d'entreprises. Les dons par des fondations d'entreprises peuvent être importants (p. ex. la fondation Total verse en moyenne un don équivalent à 10 000€ par projet soutenu) (com. pers. Cyril Marchand, 16/09/2016).</p>	Oui
	<p>Les revenus engendrés par le mécanisme seront-ils réguliers ?</p> <p>Les revenus engendrés par le mécénat seront très variables et dépendront de la sensibilité des entreprises aux actions déployées en province Nord mais aussi du contexte économique local. Actuellement, par exemple, la crise du Nickel offre un contexte peu favorable au mécénat par les entreprises minières (p. ex. SONAREP).</p> <p>Le mécénat par des fondations d'entreprises offre plus d'opportunités de financement car il permet d'approcher un plus grand nombre d'entreprises. Les dons par des fondations d'entreprises peuvent être importants (p. ex. la fondation Total verse en moyenne un don équivalent à 10 000€ par projet soutenu). Certaines d'entre elles n'ouvrent cependant qu' 1 à 2 appels à mécénat par an. Pour d'autres, le dépôt de dossier peut s'effectuer toute l'année mais le don sera généralement versé en une fois (com. pers. Cyril Marchand, 16/09/2016).</p> <p>Dans tous les cas, les revenus engendrés par le mécénat de fondations seront également variables et dépendront notamment de la sensibilité des fondations</p>	Non

	<p>d'entreprises aux actions mises en œuvre en province Nord : dans la plupart des cas, les fondations d'entreprises vont en effet financer des projets en lien avec leurs activités (p. ex. la Fondation Air liquide financera des projets en lien avec la régulation de la qualité de l'air, le changement climatique ou encore les maladies pulmonaires) (com. pers. Cyril Marchand, IRD, 16/09/2016). La campagne de communication de la structure de gestion autour de l'appel au mécénat jouera donc un rôle essentiel dans la mobilisation des entreprises. Elle se devra donc d'avoir une diffusion large (site internet de la province, site internet des partenaires locaux, etc.).</p>	
	<p>Quels seront les coûts de mise en œuvre du mécanisme ? Quelles que soient les retombées du mécénat pour la gestion de la biodiversité, du fait de sa simplicité de mise en œuvre, ce mécanisme ne devrait pas engendrer d'importants coûts de mise en œuvre.</p>	Faibles
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ? L'argent transitera directement dans les caisses de l'association.</p>	Aucun
Faisabilité sociale	<p>Quels seront les impacts sociaux découlant de la mise en place du mécanisme pour les payeurs et les bénéficiaires? Pour l'entreprise, le mécénat représente une occasion d'affirmer ses engagements en matière de protection de la biodiversité et d'être en adéquation avec les préoccupations de ses clients et du public pour lesquels la protection de l'environnement, surtout dans les zones insulaires, devient un enjeu majeur. Pour les salariés de l'entreprise, le mécénat environnemental favorise la cohésion interne et peut donc être un vecteur du développement d'une culture d'entreprise intégrant fortement les questions environnementales. Le mécénat environnemental est aussi un facteur d'intégration de l'entreprise sur son territoire géographique. L'entreprise pourra ainsi participer à des projets de proximité en collaboration avec les autres porteurs du projet de mécénat.</p>	Nombreux
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales? Aucune contribution et aucun bénéfice ne sont attendus suite à la mise en place d'un mécénat d'entreprise sur Poum ou Poindimié.</p>	Non
	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? Le mécénat repose sur une base volontaire. Les montants des dons seront donc fixés par les entreprises individuellement. Il est donc impossible d'estimer <i>ex ante</i> le montant des dons versés par les entreprises.</p>	Variables mais fixés par l'entreprise
	<p>Quelle est leur volonté à payer ? Sur 18 entreprises de Nouvelle-Calédonie (quatre en province Nord, 11 en province Sud et trois présentes pour l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie) interrogées dans le cadre de l'étude d'Oréade-Brèche, 13 d'entre elles (soit 72%) ont mentionné le souhait de participer, sous la forme du mécénat, par exemple, à l'appui financier des aires marines protégées de Nouvelle-Calédonie. Ce chiffre constitue une base encourageante pour la mise en place d'un mécénat sur la commune de Poum sachant que parmi les 4 entreprises de la province Nord interrogées, trois ont répondu favorablement, Sofinor précisant même, son intérêt à financer la protection de la biodiversité sur la commune de Poum (zones</p>	Variable selon les mécènes identifiés

	<p>Unesco).</p> <p>Le CAP des fondations d'entreprises sera fonction de la nature des projets qui seront déposés et surtout des capacités et de la gouvernance des associations.</p> <p>Le CAP des structures hôtelières locales est actuellement faible en raison de leur équilibre financier peu stable. Enfin, le cours actuel du Nickel est quant à lui peu favorable à l'engagement d'une entreprise minière comme SOAEREP (SLN) dans des projets de conservation. Des discussions avec la SLN peuvent cependant être déjà engagées afin d'anticiper le retour à une situation économique plus favorable.</p>	
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime pour les bénéficiaires et les payeurs ?</p> <p>Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les entreprises qui profitent des services rendus par la biodiversité, participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où il est laissé aux entreprises le choix de faire un don à la gestion des espaces naturels.</p>	Oui
	<p>Le mécanisme est-il attractif pour les payeurs ?</p> <p>Pour les entreprises néocalédoniennes, l'exonération d'impôts confère aux dons par des mécènes un caractère attractif. Il ne tiendra ensuite qu'aux associations de gestion de communiquer suffisamment sur ces avantages.</p> <p>Pour les fondations d'entreprises, le mécénat est une démarche volontaire. Il ne tiendra donc qu'aux associations de gestion de convaincre ces fondations d'investir dans leur projet plutôt que dans un autre.</p>	Oui si des efforts de communication suffisants sont mis en place
Faisabilité juridique	<p>Sur quels outils juridiques pourra s'appuyer la mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>Le code des impôts ouvre droit à un crédit d'impôt égal à 60% du don dans la limite de 0,5% du chiffre d'affaires de l'exercice. Ce code est renforcé par la loi du pays relative au régime fiscal du mécénat en Nouvelle-Calédonie.</p> <p>Pour être éligible au mécénat, l'association de gestion devra (code des impôts, Lp 136-3, annexe arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010): 1) avoir une qualification d'intérêt général ; cette condition est remplie lorsque l'organisme, 2) avoir une gestion désintéressée ; cette condition est remplie lorsque; 3) l'organisme est géré et administré à titre bénévole par des personnes n'ayant elles-mêmes, ou par personne interposée, aucun intérêt direct ou indirect dans les résultats de l'exploitation, 3) avoir un caractère philanthropique, [...], à la défense de l'environnement naturel [...].</p> <p>L'arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010 pris pour application des dispositions relatives au mécénat autorise que le nom de l'entreprise mécène soit associé aux opérations réalisées par l'organisme bénéficiaire, « sous réserve qu'il existe une disproportion marquée entre les contreparties attendues (publicité résultant de l'association du nom aux opérations) et le montant du don consenti car dans le cas contraire ».</p>	Code des impôts/loi du pays relative au régime fiscal du mécénat en Nouvelle-Calédonie
Faisabilité politique	<p>Un accompagnement important est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ?</p> <p>La mise en œuvre de la stratégie de communication autour de l'appel au mécénat</p>	Moyen

	<p>peut être portée par le service de communication de la province Nord.</p> <p>Durant la campagne de communication/prise de contact avec les acteurs, l'implication de la Province pourrait faciliter la diffusion large de l'appel au mécénat.</p> <p>Une fois l'appel lancé, les associations de gestion pourront assurer seules la mise en œuvre du mécanisme. En tant qu'associations d'intérêt général, elles seront en effet autorisées à délivrer des reçus d'impôts aux entreprises pour qu'elles bénéficient d'une exonération d'impôts.</p>	
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie plus large de développement (p. ex. touristique, économique) ?</p> <p>Si des entreprises minières sont mobilisées, le MFI pourra entrer dans le cadre des politiques provinciales de compensation.</p> <p>Pour les autres entreprises le MFI ne s'inscrit dans aucune stratégie de développement provinciale.</p>	Non
Faisabilité politique	<p>Le mécanisme est-il transposable à d'autres communes de la province Nord ?</p> <p>Le mécanisme pourra être transposé à toutes les associations de gestion PM disposant du statut d'AIP.</p>	Oui

Le Tableau 13 présente des exemples de fondations d'entreprises qui pourraient financer les actions des CG en province Nord et les montants potentiels de leur contribution.

Tableau 13 : Exemple de fondations d'entreprise pouvant financer les actions de gestion de la biodiversité en province Nord

Fondations d'entreprises	Dépôt de dossier	Montant des dons
Fondation Veolia	La Fondation soutient uniquement des projets parrainés par un collaborateur de Veolia. Les associations de gestion devront donc se rapprocher par un collaborateur de Véolia.	Aucune limite maximum ou minimum

Fondation Nature et Découverte	<p>Projet pédagogiques : en ligne jusqu'au 1^{er} février 2016</p> <p>Projets "Coup de main" : toute l'année</p>	<p>Projets pédagogiques : entre 8 000 et 25 000 €</p> <p>Projets "Coup de main" : entre 500 € et 3 000 €</p>
--------------------------------	--	--

Tableau 14: Etape de mise en place d'un mécénat d'entreprises pour la conservation

Activité	Opérateur	Acteurs impliqués
Demander un rescrit fiscal auprès du service du contentieux fiscal de la Direction des Affaires Administratives (vérification de l'éligibilité des CG au mécénat)	Association de gestion	Service du contentieux fiscal de la DAA
Déposer au service du contentieux fiscal, les statuts en vigueur, la liste des membres composant le bureau, le bilan moral et financier de l'année précédente ainsi que la liste des actions menées et des opérations envisagées par le CG afin de percevoir un reçu d'éligibilité	Association de gestion	Service du contentieux fiscal de la DAA
Identifier les projets pouvant faire l'objet d'une demande de mécénat auprès de fondations d'entreprise parmi ceux définis dans le plan de gestion	Association de gestion	CGs, province Nord
Identifier les fondations d'entreprises pouvant appuyer les projets de conservation identifiés (date de dépôts des demandes de dossier, procédure)	Association de gestion	CGs, province Nord
Engager des discussions avec les entreprises locales	Association de gestion	SONAREP, SLN
Définir la stratégie de communication autour de l'appel à Mécénat (lettre type, supports visuels, projets/espèces phares, etc.)	Association de gestion	CG province Nord
Lancer la stratégie de communication autour de l'appel à Mécénat (diffusion des supports de communication, prise de contact avec de potentiels mécènes, etc.)	Association de gestion	CG province Nord

Contribution touristique

Tableau 15: Faisabilité d'une contribution des opérateurs touristiques

Faisabilité technique	<p>Quels outils doivent être mobilisés pour mettre en place le mécanisme (p. ex. contrat, logo, site internet, etc.)?</p> <p>La contribution prendra la forme d'un contrat de partenariat entre chaque opérateur touristique et les associations de gestion.</p>	Contrat de partenariat
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes compétentes suffisant pour mettre en place le mécanisme et collecter les fonds? (Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?)</p> <p>Les associations de gestion doivent assurer le poste d'animateur pour garder les compétences nécessaires pour rédiger et signer des contrats de partenariats mais aussi coordonner la programmation annuelle (plan d'action annuel et priorités identifiées) et former les opérateurs touristiques.</p> <p>Les opérateurs touristiques devront également être formés à la sensibilisation de leur clientèle</p>	Oui
Faisabilité économique	<p>Quels seront les revenus potentiels du mécanisme ?</p> <p>Les revenus d'une contribution touristique seront fonction du nombre d'opérateurs engagés dans la démarche et de la fréquentation touristique. Pour optimiser un tel mécanisme, la démarche serait à adopter par l'ensemble des opérateurs.</p> <p>Sur Poum, l'équilibre financier des structures hôtelières conjuguées à la faible confiance mise dans l'association de gestion n'est pas favorable à la mise en place d'un partenariat financier à court-terme (données de terrain, Quentin Delvienne, ONFi).</p> <p>Sur Poindimié, les opérateurs seraient plutôt prêts à s'impliquer dans la mise en œuvre d'activités qui pourraient être lucratives pour les deux parties (ex. Visite de l'îlot Tibarama) ou via leur engagement environnemental (achat de produits d'entretien écologique, tri des déchets, etc.)</p> <p>La Figure 20 propose une estimation des revenus potentiels de ce mécanisme pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un engagement des seuls lieux d'hébergement touristiques qui offrent une capacité d'accueil de 282 lits ; ▪ Des contributions de 500 F CFP et 250 F CFP par nuitée ; ▪ Un taux d'occupation variable. 	???
	<p>Les revenus engendrés seront-ils réguliers ?</p> <p>Les revenus seront prélevés par les opérateurs touristiques engagés dans la démarche à travers les tarifs de leurs offres de services. Ces revenus seront donc fonction de la fréquentation touristique elle-même variable selon la saison. Sur Poum, en dehors du relais de Poingam, les pics de fréquentation sont constatés pendant les vacances.</p>	Fonction de la fréquentation touristique

	<p>Quels seront les coûts de mise en œuvre du mécanisme ? Du fait de sa simplicité de mise en œuvre, ce mécanisme ne devrait pas engendrer d'importants coûts de mise en œuvre.</p>	Faible
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ? Les entreprises partenaires devront s'engager à respecter les termes du contrat.</p>	Faible
Faisabilité sociale	<p>Quels seront les impacts sociaux découlant de la mise en place du mécanisme pour les payeurs et les bénéficiaires? Si elle est valorisée par les opérateurs touristiques (sensibilisation des touristes), cette contribution peut être un atout pour l'économie du territoire en augmentant l'attractivité des offres touristiques du territoire. Ce développement touristique attendu pourrait avoir des retombées économiques pour toute la population (création d'emplois, investissement dans les infrastructures locales, etc.).</p>	Attractivité touristique
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales ? Le mécanisme n'aidera pas directement les populations locales.</p>	Non
	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? La contribution pourrait soit être versée sur une base volontaire après description de la démarche par l'opérateur touristique (p. ex. sur son site internet, au moment de réserver pour une activité) soit être prélevée automatiquement (p. ex. 500 F CFP/réservation ou nuit). Le montant de la contribution et les modalités de mobilisation pourront être fixés lors du processus de montage du mécanisme.</p>	Faible
	<p>Quelle est leur volonté à payer ? La volonté à payer des touristes sera fonction de leur sensibilisation par les opérateurs en charge de prélever la contribution. Dans tous les cas, le montant de la contribution doit être suffisamment faible pour que l'offre de service reste concurrentielle. En 2009, la dépense journalière moyenne (billets d'avion pour venir en Nouvelle-Calédonie) était estimée à 5 800 F CFP par touriste (ISEE, 2011). Une contribution touristique fixée à 500 F CFP par nuit, par exemple, représenterait ainsi moins de 10% des dépenses journalières moyennes des touristes. La volonté à contribuer des opérateurs touristiques reposera elle sur un important travail de sensibilisation visant à expliquer que les touristes seront les seuls « payeurs » du mécanisme.</p>	Dépendra des actions de sensibilisation mises en œuvre
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime pour les bénéficiaires et les payeurs ? Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les touristes qui profitent des qualités esthétiques de la biodiversité locale, participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où il est laissé aux opérateurs touristiques le choix de s'engager ou non dans ce partenariat.</p>	Oui
	<p>Le mécanisme est-il attractif pour les payeurs ? Le mécanisme augmentera les tarifs appliqués par les opérateurs touristiques, à ce titre il apparaît peu attractif.</p>	Non

<p>Faisabilité juridique</p>	<p>Sur quels outils juridiques pourra s'appuyer la mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>La mise en place d'une contribution touristique suppose le paiement d'un prix par les touristes aux associations de gestion qui pourrait transiter par les services des opérateurs touristiques locaux. En tant que tel, cette relation suppose un échange de consentements où la volonté des opérateurs s'exprime librement. D'un point de vue juridique, cette relation prend la forme d'un contrat au sens de l'article 1101 du Code civil : "<i>Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose</i>".</p> <p>Le contrat peut se conclure par le seul consentement des parties, que celui-ci soit écrit ou verbal, tacite ou exprès. Ainsi en est-il par exemple de la vente qui se forme du seul échange des consentements (Cour de Cassation. 3e civ., 27 mai 1990). Le consensualisme, principe de la théorie générale des obligations est déduit de l'article 1108 du Code civil qui n'exige aucune condition de forme parmi les conditions de validité du contrat qu'il énonce. Il est souhaitable que le contrat soit formalisé par un écrit sous la forme d'un acte bilatéral, qui permette de préciser la nature de l'obligation de faire ou de ne pas faire et les conditions du paiement de l'exécution de cette obligation.</p> <p>Outre les règles de formation et d'application du contrat qui soulèvent un certain nombre de difficultés, l'idée même de contrat sous-tend l'existence d'un échange de volontés entre les bénéficiaires et les « offreurs » de services. Pour que cela soit possible, il faut donc clairement pouvoir dire qui est le débiteur et qui est le créancier, afin d'en faire les parties au contrat.</p> <p>Les contributions touristiques ne sont pas réglementées, l'opérateur et l'association de gestion peuvent donc librement s'entendre sur les conditions d'exécution du contrat, sous réserve de respecter les règles d'ordre public, comme pour tout contrat.</p> <p>Pour conclure, la contribution touristique est tout à fait faisable d'un point de vue juridique, à la condition que les parties concernées souhaitent échanger leurs consentements. Il ne peut s'agir d'un contrat imposé ou d'adhésion.</p>	<p>Contrat</p>
<p>Faisabilité politique</p>	<p>Un accompagnement important est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ?</p> <p>La signature des conventions de partenariats nécessite un important travail de concertation avec les opérateurs touristiques (lobby provincial).</p> <p>La signature des conventions de partenariats pourra être prise en charge par un animateur recruté et formé par l'association de gestion.</p> <p>Le <u>projet RESCCUE</u> pourra appuyer l'animateur dans la concertation avec les entreprises locales et la mise en place des contrats de partenariat.</p>	<p>Oui durant la phase de concertation</p>
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie plus large de développement (p. ex. touristique, économique) ?</p> <p>La convention de partenariat peut également être l'occasion pour les opérateurs touristiques de s'engager dans l'animation d'actions de gestion qui</p>	<p>Oui</p>

	seront mises en œuvre par les touristes (p. ex. suivi de population). Ce MFI peut donc directement contribuer à la mise en œuvre des actions envisagées sur le PM.	
	<p>Le mécanisme est-il transposable à d'autres communes de la province Nord ?</p> <p>Le format contractuel du MFI autorise son transfert à d'autres secteurs et communes de province Nord.</p> <p>NB : une fiscalisation touristique est en cours de développement à l'échelle de l'île mais ne sera pas opérationnelle avant des années.</p>	Oui

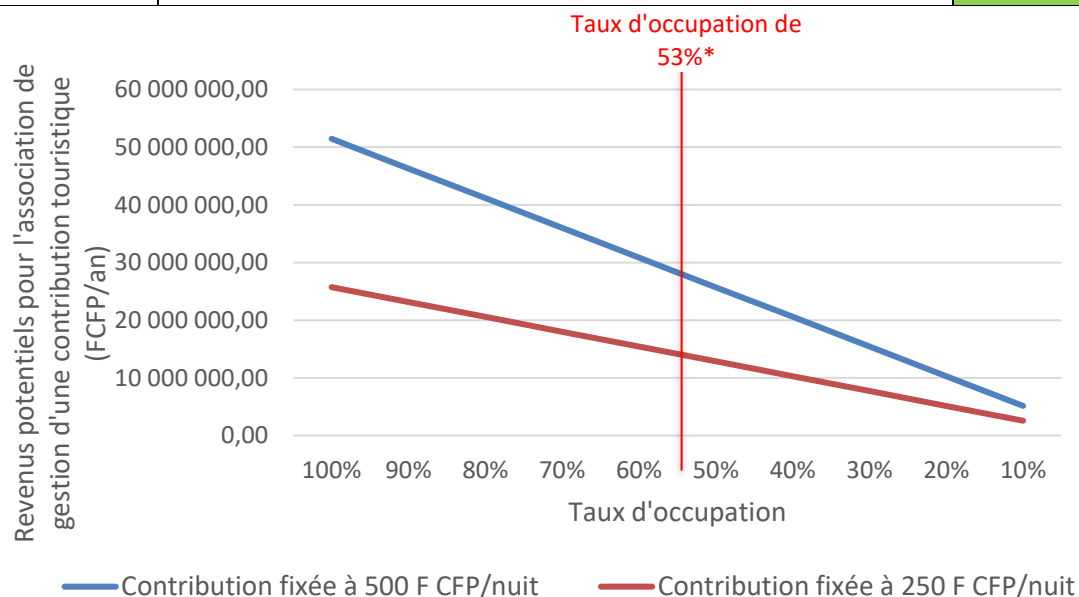


Figure 20 : Revenus potentiels de la contribution touristiques

*En 2011, les hôtels de Nouvelle-Calédonie classés "3 étoiles et plus" avaient le plus faible taux d'occupation (53% des nuitées)(ISEE, 2011).

Tableau 16: Etapes de la mise en place d'une contribution des opérateurs touristiques

ACTIVITES	OPERATEURS	ACTEURS IMPLIQUES
Définir la campagne de communication autour de la démarche	Association de gestion	province Nord
Rédiger un contrat de partenariat type	Association de gestion	
Mobiliser les opérateurs touristiques autour d'un projet commun	Association de gestion, CG	province Nord
Signer les contrats de partenariat	Association de gestion	Opérateurs touristiques

Ecolabélisation du tourisme durable en province Nord

Tableau 17: Faisabilité de l'écolabélisation du tourisme sur Poum

<p>Faisabilité technique</p>	<p>Quels outils doivent être mobilisés pour mettre en place le mécanisme (p. ex. contrat, logo, site internet, etc.)? La contribution prendra la forme d'un contrat de partenariat simple de mise en œuvre.</p> <p>Quelques outils devront être mis en place pour assurer la bonne mise en place de la marque :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ En premier lieu, un nom et un logo devront être créés pour l'identification de la marque ; ▪ Ensuite, une Commission de la Marque Collective devra être mise en place qui aura pour rôle d'autoriser, de retirer, de promouvoir et de contrôler l'usage de la Marque Collective ; ▪ Une charte (ou un cahier des charges ou règlement d'usage) devra être rédigée par la province en concertation avec l'ensemble des acteurs représentés à son CA pour fixer les conditions d'adhésion à la marque et enregistrée auprès du registre national des marques ; <p>Enfin, des outils de communication devront être développés pour faire connaître la marque aux acteurs économiques ainsi qu'aux consommateurs (p. ex. plaquette d'informations décrivant les conditions de certification et les actions financées par les revenus de la marque).</p>	<p>CA, commission de marque collective, stratégie de communication</p>
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes compétentes suffisant pour mettre en place le mécanisme et collecter les fonds? (Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?) La province Nord est l'autorité qui coordonnera la mise en place du label à l'échelle provinciale. L'association de gestion pourra ensuite démarcher les opérateurs touristiques locaux, assurer la bonne mise en œuvre locale du label et veiller au respect de son cahier des charges par les opérateurs engagés.</p>	<p>Selon les moyens humains de la province</p>
<p>Faisabilité économique</p>	<p>Quels seront les revenus potentiels du mécanisme ? Les revenus du label seront fonction du nombre d'opérateurs engagés dans la démarche.</p> <p>Sur Poum :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le Malaboubeach hotel ne pense pas qu'un label puisse avoir à l'échelle locale un impact sur sa fréquentation touristique : selon lui, une marge supplémentaire ne pourrait se faire que sur le tourisme international or actuellement 70% de sa clientèle sont des excursionnistes (touristes néocalédoniens). De plus, pour avoir un impact sur le tourisme international, le label devrait avoir une portée internationale. Un label local n'aurait donc que peu de sens ; ▪ le Gite Kejaon défend une démarche écotouristique et serait prêt à adhérer à un tel label sur le principe ; ▪ Le Relais de Poingam , avec une clientèle 30-40% métropolitaine, 5-6% Australienne et Wallisienne et le reste en local, est le 1^{er} opérateur touristique locavore. Bien qu'intéressé par un label, il craint qu'une contribution portée par les clients impacte sa fréquentation ; ▪ Le Relais de la presqu'île de Golonne n'est pas contre l'idée d'un label mais la situation économique actuelle et la fréquentation touristique depuis 2 ans n'y seraient pas favorables. Les conditions de mise en œuvre 	<p>Fonction de la fréquentation touristique</p>

	<p>du label seraient donc à discuter.</p> <p>Dans tous les cas, ce mécanisme plus attractif pour les opérateurs touristiques qu'un simple contrat de partenariat, devrait dégager plus de revenus.</p> <p>Il est à noter que le label clef verte, créé en 2011 pour mettre en valeur les offres d'hébergement et la restauration traditionnelle respectueuse de l'environnement, a signé un partenariat avec la CCI-NC afin d'être ouvert aux établissements de Nouvelle-Calédonie (com. pers. Laure Massé, CCI-NC, 06/12/2017). En 2016, aucun établissement néocalédonien n'était cependant labellisé clef verte.</p>	
	<p>Les revenus engendrés seront-ils réguliers ?</p> <p>Les revenus engendrés seront fonction du nombre d'opérateurs engagés dans la démarche et de la fréquentation touristique. Actuellement, les opérateurs ne connaissent pas le nombre de touristes qu'ils accueillent annuellement (données de terrain Quentin Delvienne, ONFi).</p>	Fonction de la fréquentation touristique
	<p>Quels seront les coûts de mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>Les coûts de transaction de la Province pour mettre en place un label peuvent être conséquents. La Province devra donc au préalable s'assurer que le consentement à payer des entreprises et les bénéfices attendus de cette marque pourront couvrir à minima les coûts de transaction et de gestion de la marque. Dans le cas contraire, la valeur ajoutée de ce mécanisme pour le financement de la conservation sera nulle.</p> <p>Pour le lancement de la phase test de la marque « commerce eco-responsable » portée en 2016 par la CCI-NC (avec 20 commerces) 1 Millions de F CFP avaient été engagés pour le pilotage (mise en place du projet, accompagnement des commerces, service communication) et 1 Millions de F CFP avaient été engagés pour développer des outils de communication/publicité/événementiel. Les coûts de fonctionnement de la marque sont aujourd'hui internalisés par la CCI, appuyés par une adhésion annuelle de 5 000F/commerce hors commerces labellisés lors de l'opération pilote. Actuellement, aucun budget n'est alloué à la communication : le service communication de la CCI et de ses partenaires (p. ex. CTME, ADEME) relaie les informations (com. pers. Laure Massé, CCI-NC, 06/12/2016).</p>	???
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ?</p> <p>Les entreprises partenaires devront s'engager à respecter les termes du contrat.</p>	Faible
Faisabilité sociale	<p>Quels seront les impacts sociaux découlant de la mise en place du mécanisme pour les payeurs et les bénéficiaires?</p> <p>Les principaux bénéficiaires du label seront d'abord ses adhérents qui bénéficieront de la notoriété de la marque auprès des consommateurs et ensuite les consommateurs qui bénéficieront d'une offre touristique de qualité certifiée par la marque. Ce développement touristique attendu pourrait avoir des retombées économiques pour toute la population</p>	Offre touristique de qualité
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales?</p> <p>Cette contribution peut être un atout pour l'économie du territoire en augmentant l'attractivité des offres touristiques. Ce développement touristique attendu pourrait avoir des retombées économiques pour toute la population.</p>	Oui par la mise en valeur de l'offre touristique locale

	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? La contribution serait prélevée automatiquement. Le montant de la contribution pourra être fixé après concertation avec chacun des opérateurs touristiques.</p>	<p>???</p>
	<p>Quelle est leur volonté à payer ? Pour inciter les acteurs économiques à s'engager dans un label, la simple promesse de voir leur image améliorée auprès des consommateurs peut ne pas être suffisante. Egalement, face aux contraintes techniques (règlement d'usage) qu'elle peut imposer à ses adhérents, le label gagnerait à garantir des bénéfices directs à ces derniers. La Province pourrait par exemple offrir certains services aux adhérents du label pour augmenter leur volonté à s'engager (p. ex. support de communication, participation gratuite à certains événements publics payants).</p>	<p>A condition d'identifier d'autres avantages à adhérer à la marque</p>
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime pour les bénéficiaires et les payeurs ? Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les opérateurs touristiques qui profitent des qualités esthétiques de la biodiversité locale, participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où il est laissé aux opérateurs touristiques de s'engager ou non dans ce partenariat.</p>	<p>Oui</p>
	<p>Le mécanisme est-il attractif pour les payeurs ? Les opérateurs touristiques pourront justifier une hausse de leurs tarifs par une augmentation de la qualité leur offre (respectant désormais un cahier des charge strict) et ainsi faire porter les frais d'adhésion à la marque à leurs clients qui sont les premiers bénéficiaires de la biodiversité locale.</p>	<p>Oui</p>
<p>Faisabilité juridique</p>	<p>Sur quels outils juridiques pourra s'appuyer la mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>7. Sur le cadre juridique applicable en Nouvelle-Calédonie:</p> <p>Nonobstant le principe de la spécialité législative auquel est soumise la Nouvelle-Calédonie, l'article 222 de la loi organique n° 99-209 du 19 mars 1999 précise que les dispositions législatives et réglementaires en vigueur en Nouvelle-Calédonie à la date de la promulgation de la présente loi organique et qui ne lui sont pas contraires demeurent applicables. Tel est le cas des dispositions de l'article L.175-1 et suivants du Code de la Propriété Intellectuelle qui définissent le régime juridique applicable aux marques collectives, créées par la Loi n° 92-597 du 1^{er} juillet 1992.</p> <p>8. Sur la compétence de la province à agir dans le domaine concerné :</p> <p>Le droit de la propriété intellectuelle relève de la compétence de la Nouvelle-Calédonie, sous réserve de l'application du principe de spécialité législative. En l'espèce, il n'est pas envisagé de légiférer dans le domaine du droit des marques mais d'appliquer le droit existant, en l'occurrence le Code de la Propriété Intellectuelle (CPI) antérieur à la loi organique précitée, dans un domaine qui relève de la compétence des provinces, à savoir la protection de l'environnement. En effet, l'article 46 de la loi organique n° 99-209 du 19 mars 1999 prévoit que, sous réserve des compétences de l'État mentionnées au 3° du I de l'article 21, les provinces réglementent et exercent les droits d'exploration, d'exploitation, de gestion et de conservation des ressources naturelles biologiques et non biologiques des eaux intérieures, dont celles des rades et lagons, de leur sol et de leur sous-sol, et du sol, du sous-sol et des eaux sur-jacentes de la mer territoriale.</p>	<p>Contrat/Code de la propriété</p>

	<p>9. Sur la nature juridique de l’outil envisagé :</p> <p>L’outil envisagé est une marque collective. Constitue une marque collective, au sens de l'article L. 715-1 du Code de la propriété intellectuelle, « <i>la marque qui peut être exploitée par toute personne respectant un règlement d'usage établi par le titulaire de l'enregistrement</i> ».</p> <p>La marque collective a pour fonction, soit d'indiquer une appartenance, soit de permettre une identification collective, ou encore de favoriser une promotion collective. Elle crée un droit d’usage sur les éléments matériels (logos, signes d’appartenance, poinçons...etc.) qui permettent de signifier cette appartenance, cette identification ou cette promotion, au bénéfice de ceux qui souhaitent l’exploiter. La marque collective peut aussi servir à promouvoir les caractéristiques de services fournis ou de produits fabriqués dans une zone géographique déterminée. Elle est de plus en plus utilisée comme outil de développement local.</p> <p>Le CPI distingue la marque collective « simple » de la marque collective dite « de certification » :</p> <ul style="list-style-type: none">- Une marque collective simple est la marque exploitée pour favoriser le développement du commerce ou de l'industrie des membres du groupement titulaire de l'enregistrement. Elle est soumise au droit commun des marques. Le règlement d'usage de la marque collective simple définit les conditions auxquelles est subordonné le droit d'utilisation de la marque et ses signes distinctifs.- La marque collective de certification est définie comme celle qui « <i>est appliquée au produit ou au service qui présente notamment, quant à sa nature, ses propriétés ou ses qualités, des caractères précisés dans son règlement</i> » (article L.715-2 CPI). Le dépôt d'une marque collective de certification ne peut être effectué que par une personne morale indépendante et doit comprendre un règlement déterminant les conditions auxquelles est subordonné l'usage de la marque. Par dérogation au droit commun, la marque collective de certification n'est pas cessible, ni transmissible, elle ne peut faire l'objet de gage ni d'aucune mesure d'exécution forcée et reste indisponible pendant dix ans lorsqu'elle cesse d'être protégée. <p>Pour les deux catégories, les conditions de dépôt à l’INPI sont les mêmes que celles applicables aux marques classiques, sauf quelques particularités de procédure mineures. D’une manière générale, la contrefaçon d’une marque collective ou son utilisation abusive engage la responsabilité civile et, le cas échéant, pénale de son auteur.</p> <p>10. Sur le financement :</p> <p>Dans la grande majorité des cas, l’utilisation de la marque collective implique des coûts, notamment pour la marque collective dite de certification pour démontrer la conformité au règlement d’usage, mais n’entraîne pas de flux financiers de l’usager vers une tierce personne. Il existe néanmoins des exemples de marque collective, y compris de marque collective dite « simple » où l’usager doit cotiser pour bénéficier d’un droit d’usage de la marque. Par exemple l’Union Française de la Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie des Pierres et des Perles (BJOP, syndicat professionnel), est titulaire et propriétaire d’une marque collective déposée à l’INPI le 21 avril 2006 sous le n° 06/3424467, dans le but de certifier que les produits qui en sont revêtus ont été réalisés en France dans le respect des dispositifs d’ordre juridique, social,</p>	
--	--	--

	<p>éthique et environnemental. Le règlement d'usage prévoit la mise en place d'une Commission de la Marque Collective qui a pour rôle d'autoriser, de retirer, de promouvoir et de contrôler l'usage de la Marque Collective. Cette Commission fixe chaque année le montant des cotisations que doit régler le bénéficiaire du droit d'usage, notamment afin d'assurer la défense de la Marque Collective, qui est actuellement fixée à 300 €.</p> <p>11. Réglementation existante :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Articles L.711-1 et suivants du CPI pour le droit commun des marques ; - Articles L . 715-1 à L.715-3 du CPI pour les marques collectives ; <p>NB Le droit des marques de l'UE et les conditions d'enregistrement auprès de l'Office européen des brevets ne sont pas applicables à la Nouvelle-Calédonie.</p> <p>12. Précédents : Très nombreux, notamment dans le domaine du développement durable régional ou local.</p>	
Faisabilité politique	<p>Un accompagnement important est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ? Un label provincial aurait plus de retombées sur le territoire. Un tel mécanisme demandera cependant une implication plus importante de la province.</p> <p>Le <u>projet RESCCUE</u> pourra appuyer l'animateur de l'association dans la concertation avec les entreprises locales et la mise en place des contrats de partenariat.</p>	Oui
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie plus large de développement (p. ex. touristique, économique) ? La convention de partenariat peut également être l'occasion pour les opérateurs touristiques de s'engager dans l'animation d'actions de gestion qui seront mises en œuvre par les touristes (p. ex. suivi de population).</p>	Oui
	<p>Le mécanisme est-il transposable à d'autres communes de la province Sud ? Il est proposé ici que le mécanisme soit directement déployé sur l'ensemble de la province Nord.</p>	Oui



Figure 21: Exemple de logo pouvant être distribué aux opérateurs touristiques engagés dans le label

Tableau 18: Etapes de la mise en place de l'écolabélisation du tourisme sur Poum

Activité	Opérateurs
Créer la commission de la Marque Collective	province Nord
Définir le nom et le logo de la marque	province Nord, associations de gestion
Déposer le label	province Nord
Rédiger un cahier des charges selon le type d'opérateur concerné (hôtel, camping, tribu)	Associations de gestion, CGs, province Nord, commission de la Marque Collective
Rédiger un contrat type pour garantir l'affectation des revenus à la conservation des espaces naturels	Associations de gestion, CGs, province Nord
Définir la stratégie de communication autour de la marque	Associations de gestion, CGs, province Nord
Mettre en place les outils de communication pour faire connaître la marque auprès des acteurs économiques du Grand Sud et les touristes	Structure de gestion, province Sud
Démarcher les opérateurs touristiques	Associations de gestion
Signer le contrat entre les opérateurs touristiques et l'association de gestion	Commission de la Marque Collective

Un label écotouristique présenterait les mêmes avantages qu'une contribution touristique. Il générerait cependant des retombées économiques plus importantes en raison d'une visibilité plus grande pour les touristes.

En raison du peu d'opérateurs touristiques présents sur Poum, la Province gagnerait à étendre ce mécanisme à l'ensemble de la province Nord : en plus de l'économie d'échelle qu'une marque provinciale offrirait, son caractère incitatif s'en verrait redoublé. Cependant, la mise en place d'un label provincial pourra s'avérer longue et coûteuse. La Province devra donc au préalable s'assurer que le consentement à payer des entreprises sur l'ensemble de la province et les bénéficiaires associés pourront couvrir a minima les coûts de transaction et de gestion du label. Dans le cas contraire, la valeur ajoutée de ce mécanisme pour le financement de la conservation sera nulle.

Au regard de leurs similitudes de mise en œuvre, il est proposé que la contribution des opérateurs touristiques et l'écolabélisation touristique soient traitées comme un seul et même MFI visant la valorisation d'un tourisme durable en province Nord. Ce mécanisme prendrait la forme d'une marque collective plus attractive pour les touristes et donc pouvant offrir des retombées plus importantes pour le territoire.

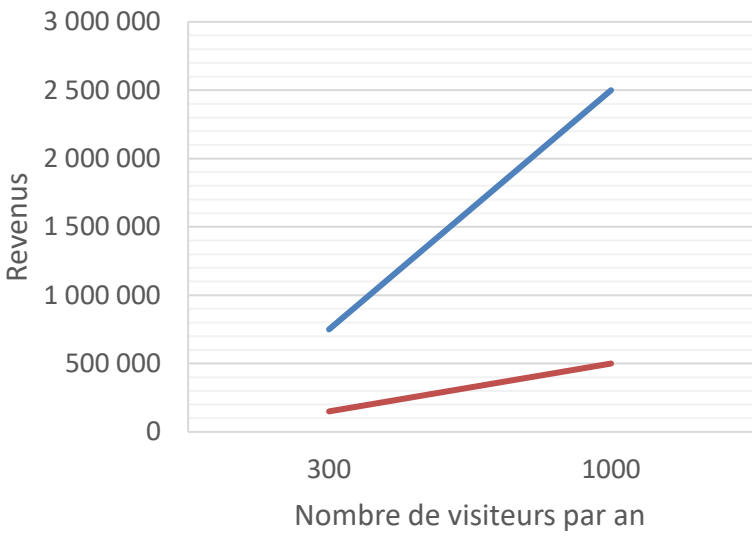
Su Poindimié, le comité de gestion suggérerait de mettre à contribution certains acteurs publics pour augmenter la demande en service touristique et ainsi inciter les opérateurs touristiques à

s'engager dans la démarche : par exemple, des visites de sensibilisation environnementale (demi-journée) abordant des thématiques environnementales (déchets, fragilité du récif corallien, biodiversité) pourraient être programmées chaque année avec les élèves de Poindimié organisées par certains opérateurs touristiques. Les opérateurs touristiques dégageraient des revenus supplémentaires et verserait une partie de ces revenus supplémentaires à l'association de gestion. Ces visites, financées par l'Association des Parents d'Elèves (APE), la Province ou encore la Mairie, contribueraient à sensibiliser les enfants aux enjeux de conservation de la biodiversité. Pour mettre en place ce mécanisme, des accords tripartites devront être signés entre les écoles, les associations de gestion et l'opérateur touristique.

Visite de la mine Pilou sur Poum

Tableau 19: Faisabilité de la visite payante de la mine Pilou à Poum

	<p>Est-il facile d'implanter et de collecter le mécanisme au sein du périmètre considéré ?</p> <p>L'organisation de visites de la mine supposait la sécurisation préalable de la mine (repérage et délimitation des zones à risque (barrières, balisages, panneaux...), débroussaillage, sécurisation et consolidation des maçonneries) (Fonds Nickel, 2016) et la réhabilitation des monuments pouvant présenter un intérêt touristique. La réhabilitation du site vient d'être finalisée.</p> <p>En l'absence d'entreprises qualifiées pour la restauration des monuments historiques de la mine, une équipe pourrait être formée pour encadrer des chantiers de jeunesse (p. ex. classes patrimoine, chantiers de vacance, etc.). Des associations nationales et internationales (p. ex. association C.H.A.M. Pacifique sud) pourraient être approchées pour organiser des stages de formation spécifique de restauration et de conservation de patrimoine architectural (Fonds Nickel, 2016).</p> <p>Le site peut cependant être dès à présent ouvert au public.</p>	Oui
Faisabilité technique	<p>Existe-t-il un nombre de personnes suffisant afin d'implanter le mécanisme ? Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?</p> <p>L'association de gestion ne dispose pas en l'état des effectifs suffisants pour implanter et surtout mettre en œuvre le mécanisme : la gestion du site réclamerait la présence ponctuelle d'un animateur/guide qualifié pour l'animation des visites et d'une équipe de techniciens pour l'entretien régulier du site.</p> <p>Trois guides avaient déjà été formés pour porter les visites de la mine. Certains sont employés dans les structures hôtelières.</p> <p>Le point I de Poum pourrait être en charge de la liaison entre les guides et les touristes souhaitant visiter la mine. L'association de gestion pourrait, elle, coordonner la phase de concertation préalable à une réouverture de la mine et l'identification des acteurs qualifiés pour animer le site : des partenariats pourraient être engagés avec des opérateurs locaux (p. ex. Poingam tonic), des associations voir même des tribus locales pour l'animation du site. La tribu d'Arama- Barou possède par exemple des chevaux qui pourraient être utilisés pour organiser des balades à cheval. Cette initiative permettrait une implication des populations locales dans le processus GIZC.</p> <p>L'entretien du site pourrait être porté par la commune en partenariat avec la province.</p>	Oui
Faisabilité économique	<p>Quelles seront les retombées économiques du mécanisme ?</p> <p>La rentabilité du mécanisme dépendra de la fréquentation du site ainsi que du montant des droits d'entrée. Une simulation est proposée en</p>	Jusqu'à 2 500 000 F CFP

	 <p>Figure 22 sur la base des données collectées pour l'ancien village minier de Tiebaghi, où des visites guidées sont organisées : les droits d'entrée de la mine Tiébaghi étaient de 2 500 F CFP par adulte en 2016 (Annexe 8), et la fréquentation touristique serait passée de 300 à 1000 touristes par an depuis l'ouverture du village (com. pers. point I de Koumac) équivalent à un revenus net de 2 500 000 F CFP par an. Une partie de ce montant (500 F CFP) pourrait être reversée à l'association de gestion, la différence servant à la rémunération directe des guides.</p> <p>Le public cible pourrait être élargi afin d'optimiser les retombées financières du mécanisme, de faciliter la planification des visites et la mise à disposition des guides locaux. Le public cible, en plus des touristes, pourrait donc inclure les établissements scolaires et associations de Poum et des communes voisines ; le personnel des sociétés minières et les institutions administratives.</p>	
	<p>Quels seront les impacts sociaux dus à l'implantation du mécanisme ? Si l'animation du site est portée par les communautés locales, ce mécanisme peut contribuer à la création de nouvelles activités semi-professionnelles (p. ex. guides)</p>	<p>Développement d'activités semi-professionnelles</p>
	<p>Les revenus engendrés par le mécanisme sont-ils réguliers ? Les revenus engendrés par une contribution touristique seront fonction des acteurs engagés dans la démarche et de la fréquentation touristique.</p>	<p>Répartis sur l'année</p>
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ? Les entreprises effectuant les réservations et les guides devront s'engager à respecter les termes du contrat.</p>	<p>Faible</p>
<p>Faisabilité sociale</p>	<p>Les populations locales auront-elles des bénéfices financiers ou au contraire devront-elles contribuer financièrement à la mise en place du mécanisme (p. ex. taxe) ? Les guides/animateurs pourraient être recrutés parmi la population locale (P ex. guide de Poingam,) contribuant à la création d'un emploi qui profitera de façon plus large à tout un foyer de Poum. Trois guides avaient déjà été formés aux visites de la mine par l'OGAF dont un, travaillant actuellement à Poingam, serait</p>	<p>Oui</p>

	intéressé pour organiser des visites sur Poum.	
	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? Le prix d'une visite de l'ancien village minier de Tiebaghi est actuellement fixé à 2 500 F CFP par adulte. Une partie de ces revenus pourront être reversée à l'association de gestion de Poum. Ces montants seront validés lors de la concertation avec les chacun des opérateurs touristiques/associations/guides qui accepteront de s'engager dans la démarche.</p>	2 500 F CFP dont 500 F CFP pour l'association de gestion
	Quelle est leur volonté à payer ?	Forte
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales ? Cette contribution peut être un atout pour l'économie du territoire en diversifiant l'offre touristique locale et en développant des activités semi-professionnelles pour les populations locales.</p>	Oui
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime ? Il est laissé aux opérateurs touristiques/tribus le choix de s'engager ou non dans ce partenariat.</p>	Oui
Faisabilité juridique	<p>Quels outils juridiques disponibles au sein de la province Nord doivent être mobilisés pour une implantation efficace du mécanisme ? Cela est-il possible ? Depuis septembre 2013, la mine Pilou est classée patrimoine provincial. Aucune modification de nature à affecter l'état des lieux ou l'aspect du bâti classé ne pourra donc être réalisé sans une autorisation préalable du président de la province Nord. La visite de la mine a été arrêtée récemment du fait d'un conflit entre les parties (province, commune, coutumiers, privés, tribus et clans) empêchant l'accès au site.</p>	Arrêté n°369 de la province Nord
Faisabilité politique	<p>Un accompagnement important est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ? L'entretien régulier (renouvellement des piquets, peinture, etc.) pourra être porté par l'association de gestion car il représente des dépenses très importantes. Les opérateurs du <u>projet RESCCUE</u> pourront appuyer l'association dans la concertation avec les différentes parties prenantes voir la formation des guides/animateurs qui seront engagés dans la démarche.</p>	Moyen
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie plus large de développement (touristique, économique)? L'organisation de visites payantes sur Pilou s'inscrit dans un projet de restauration du site déjà engagé depuis plusieurs années pour la mise en valeur du patrimoine historique minier de la région.</p>	Oui

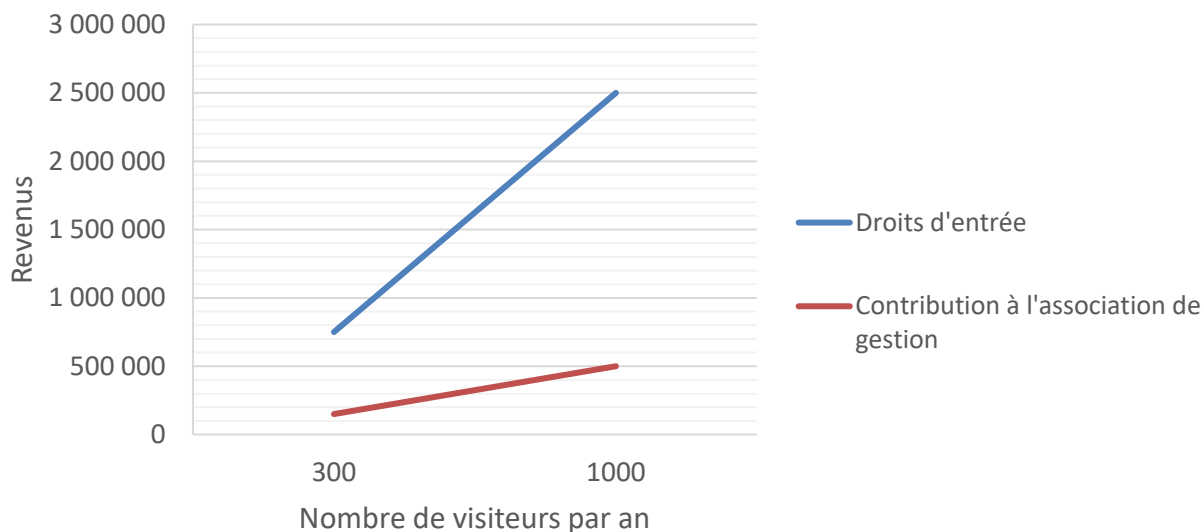


Figure 22 : Revenus potentiels d'une visite payante de la mine Pilou

Tableau 20 : Etapes de la mise en place de la visite payante de la mine Pilou à Poum

Activité	Opérateurs	Acteurs impliqués
Lancer une concertation avec les acteurs locaux	Association de gestion	province Nord, CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier, commune de Poum
Prendre contact avec le département d'archéologie du pays, pour étudier les possibilités d'aménagements des sites sans compromettre les travaux scientifiques futures	Association de gestion	département d'archéologie du pays
Etablir un plan de gestion et un planning des travaux à court, moyen, et long terme	province Nord, commune de Poum	CG, association de gestion, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier
Avant d'entreprendre quelques travaux que ce soit, engager un 1) un projet Scientifique et Culturel, 2) un avant-projet détaillé de Maitrise d'Œuvre et 3) de sécurité Etablissement Recevant du Publique	province Nord, commune de Poum	CG, association de gestion, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier
Estimer le budget d'entretien annuel	province Nord, commune de Poum	CG, association de gestion, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier
Identifier les gestionnaires et les animateurs potentiels (guides, accueil permanent, etc.)	Association de gestion	CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier, province Nord, commune de Poum
Lancer une concertation entre les différents intervenants et une programmation pluriannuelle pour déterminer si le site de Pilou est à même d'être exploité rationnellement	province Nord, commune de Poum, association de gestion	CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier

Projet RESCCUE. L3.3 - Etude de faisabilité des mécanismes de financement innovants pour la biodiversité et feuille de route -Octobre 2016

Valider le lancement du projet	province Nord, commune de Poum	CG, association de gestion, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier
Identifier les besoin en formation des guides/animateurs	association de gestion	CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier, province Nord, commune de Poum
Signature des contrats de partenariat entre l'association de gestion et les animateurs du site	association de gestion	CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier, province Nord, commune de Poum

Installation d'une boîte à dons

Faisabilité technique	<p>Est-il facile d'implanter et de collecter le mécanisme au sein du périmètre considéré ?</p> <p>La seule contrainte technique à la collecte de dons est la construction d'une boîte à dons par un artisan-menuisier (coût estimé à 10 000 F CFP par boîte à dons). Pour impliquer davantage les acteurs locaux dans ce projet, il pourrait être pertinent de faire appel à un artisan-menuisier/sculpteur de Poindimié.</p> <p>La préparation des supports de présentation des projets à financer, ne demandera, quant à elle, que peu d'effort pour le comité de gestion : cette tâche pourra par exemple être affectée sur une demi-journée à une stagiaire d'une ONG locale travaillant avec le CG.</p>	Facile
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes suffisant afin d'implanter le mécanisme ? Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?</p> <p>L'installation de la boîte à dons devra se faire idéalement dans une structure privée (hôtel, centre de plongée, etc.) afin de profiter de la présence permanente des employés de la structure et ainsi assurer sa surveillance. Les revenus collectés par la boîte à don pourront être collectés par l'association de gestion tous les trimestres.</p>	Oui
Faisabilité économique	<p>Quelles seront les retombées économiques du mécanisme ?</p> <p>Les retombées économiques du mécanisme seront conditionnées par la fréquentation touristique de Poindimié et le consentement à payer des visiteurs pour des projets de conservation.</p> <p>Considérant qu'après l'installation de la boîte à dons, aucune dépense ne sera à engager pour son bon fonctionnement, les potentialités de revenus estimées pourront être entièrement allouées au financement des activités de gestion.</p>	Moyennes
	<p>Les revenus engendrés par le mécanisme sont-ils réguliers ?</p> <p>Les retombées économiques du mécanisme seront conditionnées par la fréquentation touristique de Poindimié. Les revenus seront donc théoriquement plus importants durant la haute saison. La collecte des dons pourra cependant être espacée dans le temps (collecte trimestrielle voir annuelle) pour homogénéiser les revenus.</p>	Peu réguliers
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ?</p> <p>Un risque inhérent à des dons versés en liquide existe.</p>	Fort
Faisabilité sociale	<p>Quels seront les impacts sociaux dus à l'implantation du mécanisme ?</p> <p>Aucun impact social n'est attendu. La contribution financière est en effet laissée au choix des touristes.</p>	Aucun
	<p>Les populations locales auront-elles des bénéfices financiers ou au contraire devront-elles contribuer financièrement à la mise en place du mécanisme (p. ex. taxe) ?</p> <p>Il n'est attendu aucune contribution financière de la part des populations locales. Au contraire, si le CG décidait de faire appel à un artisan local pour la conception de la boîte à dons, la mise en place de ce MFI permettrait à l'un des membres de la communauté de se dégager un revenu.</p>	Peut-être

	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? Le montant de la contribution sera libre.</p>	Variable
	<p>Quelle est leur volonté à payer ? La boîte à dons repose sur l'idée d'un consentement à payer des touristes pour conserver les habitats et espèces dont ils viennent profiter durant leur séjour.</p>	???
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales ? Le mécanisme est destiné aux touristes de passage sur Poindimié. Sa mise en place est supposée n'avoir aucun impact (positif ou négatif) sur les populations locales.</p>	Non
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime ? Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les touristes qui profitent des qualités esthétiques de la biodiversité locale durant la pratique de leurs activités de nature, participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où il est laissé aux touristes le choix de faire un don à la gestion des espaces naturels de Poindimié.</p>	Oui
Faisabilité juridique	<p>Quels outils juridiques disponibles au sein de la province Nord doivent être mobilisés pour une implantation efficace du mécanisme ? Cela est-il possible ? La mise en œuvre du mécanisme repose sur le principe du don libre. Le seul frein juridique sera l'accord du/des propriétaires de(s) l'établissement(s) qui accueillent la/les boîtes à dons.</p>	Accord des opérateurs qui accueillent une boîte à dons
Faisabilité politique	<p>Un accompagnement important de la Province est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ? Aucune intervention de la Province n'est attendue pour la mise en place de ce mécanisme.</p>	Non
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie de développement (touristique, économique) engagée par la Province ? Le mécanisme participe à la sensibilisation des touristes aux actions de conservation de l'environnement menées en province Nord. Pour cette raison il s'inscrit dans une stratégie de développement d'un tourisme écoresponsable défendu par la Province.</p>	Oui

Tableau 21: Etapes de mise en place de boîtes à don sur Poindimié

ACTIVITE	RESPONSABLE	ACTEURS IMPLIQUES
Identifier les opérateurs touristiques pouvant accueillir une boîte à dons dans leur établissement	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, opérateurs touristiques
Identifier le ou les artisans pouvant assurer la construction des boîtes à dons et valider le coût en CG	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, artisan menuisier local, comité de gestion
Création de la boîte à don	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, artisan menuisier local
Création des supports de communication qui seront affichés sur la boîte à dons /Identifier une association partenaire pour produire les outils de communication sur les actions qui seront financées avec les dons des touristes	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, associations partenaires
Former les opérateurs touristiques engagés à la démarche	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, opérateurs touristiques
Installation de la boîte à dons	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, artisan menuisier local, opérateurs touristiques engagés

Contribution financière des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche sur Poindimié

Tableau 22: Faisabilité de la contribution financière des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche sur Poindimié

Faisabilité technique	<p>Est-il facile d'implanter et de collecter le mécanisme au sein du périmètre considéré ?</p> <p>Le MF serait mis en œuvre dans le cadre d'évènements déjà bien implantés sur Poindimié et dont l'organisation serait prise en charge par une association locale. Son implantation ne soulève aucune difficulté technique pour le CG. La contribution financière sera ensuite simplement perçue par la province au moment de la délivrance de l'autorisation d'organisation des concours.</p>	Facile
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes suffisant afin d'implanter le mécanisme ? Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?</p> <p>La mise en place d'une contribution financière pour l'organisation des concours de pêche ne demande que le lancement d'une concertation avec les associations de pêche et la rédaction d'une convention de partenariat fixant le montant de la contribution et les éventuelles conditions de partenariat qui auront été fixées. Les effectifs actuels de la Province sont suffisants et compétents pour mettre en œuvre ces deux activités.</p>	Oui
Faisabilité économique	<p>Quelles seront les retombées économiques du mécanisme ?</p> <p>Les tarifs d'inscriptions aux concours de pêche sont très variables et fixés par les associations de pêche ou les services d'animation organisateurs. Pour la pêche à la ligne, les tarifs d'inscription tournent autour de 2 000 F.CFP par équipe. Pour la pêche au gros, les frais d'inscription varient entre 5 000 et 10 000 F.CFP/bateau.</p> <p>Selon les données de la province, certains de ces concours de pêche accueillent en moyenne entre 10 à 20 navires, chacun des navires pouvant accueillir entre 2 et 5 personnes.</p> <p>En supposant la délivrance par la Province des deux dérogations aux quotas de pêche autorisée pour Poindimié chaque année, il est alors possible d'estimer les revenus potentiels d'une contribution financière des associations de pêche pour l'organisation d'un concours de pêche. Ces revenus sont estimés en moyenne à 3 000 F.CFP, 15 000 F.CFP et 20 000 F.CFP par an pour des contributions financières de 100 FCFP/bateau, 500 F.CFP/bateau ou 1 000 F.CFP/bateau respectivement.</p> <p>Considérant que les dépenses liées à l'organisation des concours seront portées par les organisateurs de chaque concours, les potentialités de revenus estimées pourront être entièrement allouées au financement des activités de gestion, tout en ne représentant qu'une faible contribution pour chaque pêcheurs pris individuellement au regard du prix total d'inscription au concours</p>	Moyennes
	<p>Les revenus engendrés par le mécanisme sont-ils réguliers ?</p> <p>Les revenus de ce mécanisme de financement suivront la demande de</p>	Peu réguliers

	dérogation déposée par les associations de pêche à la province. Ils seront donc théoriquement perçus deux fois par an.	
	Existe-t-il un risque de détournement ? Le nombre de participants au concours seront connus donc le montant de la contribution également.	Aucun
Faisabilité sociale	Quels seront les impacts sociaux dus à l'implantation du mécanisme ? Aucun impact social n'est attendu, le mécanisme s'inscrivant dans un cadre déjà établi.	Aucun
	Les populations locales auront-elles des bénéfices financiers ou au contraire devront-elles contribuer financièrement à la mise en place du mécanisme (p. ex. taxe) ? La mise en place du mécanisme pourrait engendrer une très légère augmentation des prix d'inscription aux deux concours de pêche organisés annuellement. Seuls les pêcheurs seront donc financièrement impactés par le mécanisme.	Les pêcheurs non professionnels
	Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? Le montant de la contribution sera calculé en fonction du nombre d'inscrits aux concours de pêche de Poindimié, il sera donc proportionnel au bénéfice des associations de pêche organisant chaque évènement. Idéalement, ce montant ne devra pas excéder 10% du tarif d'inscription aux concours de pêche.	Faible
	Quelle est leur volonté à payer ? Pour la province, l'idée de demander une contribution aux associations/service d'animation organisant un concours de pêche est envisageable mais aucune discussion n'a eu lieu à ce sujet avec les personnes concernées. Si cela se faisait, cela serait applicable à l'ensemble des communes de la province Nord, pas uniquement à Poindimié. Des discussions devront donc être engagées sur l'ensemble de la province pour clarifier ce point et calibrer le mécanisme de manière à faciliter son acceptabilité par les acteurs locaux.	???
	Le mécanisme aidera-t-il les populations locales ? Le mécanisme s'inscrit dans le cadre des concours de pêche déjà organisés sur Poindimié. Sa mise en place est supposée n'avoir aucun impact (positif ou négatif) sur les populations locales.	Non
	Le mécanisme paraît-il équitable et légitime ? Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les pêcheurs qui bénéficient du service de production offert par des ressources halieutiques en bonne santé participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où les inscrits au concours de pêche bénéficiaient jusqu'à présent d'une dérogation pour pratiquer leur activité sans que les autres usagers n'en tirent un avantage. La contribution financière des associations de pêche et donc indirectement des pêcheurs sera redistribuée aux comités de gestion afin de conserver des ressources qui profiteront alors à tous.	Oui
Faisabilité juridique	Quels outils juridiques disponibles au sein de la province Nord doivent être mobilisés pour une implantation efficace du mécanisme ? Cela est-il	Contrat

	<p>possible ?</p> <p>La mise en place d'une contribution financière des associations de pêcheurs suppose le paiement d'un prix par ces dernières à l'association de gestion qui serait versé au moment de l'organisation de concours de pêche sur Poindimié. D'un point de vue juridique, cette relation prend la forme d'un contrat au sens de l'article 1101 du Code civil : "<i>Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose</i>".</p> <p>Le contrat peut se conclure par le seul consentement des parties, que celui-ci soit écrit ou verbal, tacite ou exprès. Ainsi en est-il par exemple de la vente qui se forme du seul échange des consentements (Cour de Cassation. 3e civ., 27 mai 1990). Le consensualisme, principe de la théorie générale des obligations est déduit de l'article 1108 du Code civil qui n'exige aucune condition de forme parmi les conditions de validité du contrat qu'il énonce. Il suffit donc d'un écrit, d'une parole, d'un geste pour former le contrat. Pour autant, compte tenu de la complexité de l'instrument qu'est le PSE, il est souhaitable que le contrat soit formalisé par un écrit sous la forme d'un acte bilatéral, qui permette de préciser la nature de l'obligation de faire ou de ne pas faire et les conditions du paiement de l'exécution de cette obligation.</p> <p>Outre les règles de formation et d'application du contrat qui soulèvent un certain nombre de difficultés, l'idée même de contrat sous-tend l'existence d'un échange de volontés entre les bénéficiaires et les « offreurs » de services. Pour que cela soit possible, il faut donc clairement pouvoir dire qui est le débiteur et qui est le créateur, afin d'en faire les parties au contrat.</p> <p>Les contributions ne sont pas réglementées, l'association de pêcheurs et l'association de gestion peuvent donc librement s'entendre sur les conditions d'exécution du contrat, sous réserve de respecter les règles d'ordre public, comme pour tout contrat.</p> <p>Pour conclure, la contribution des associations de gestion est tout à fait faisable d'un point de vue juridique, à la condition que les parties concernées souhaitent échanger leurs consentements. Il ne peut s'agir d'un contrat imposé ou d'adhésion.</p>	
Faisabilité politique	<p>Un accompagnement important de la province est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ?</p> <p>Une fois la convention entre l'association et la province signée, le concours est organisée par l'association de gestion. Un appui logistique pourra également être apporté par la province ou le comité de gestion de Poindimié au cas par cas selon les moyens disponibles (communication, prêt de matériel).</p>	Non
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie de développement (touristique, économique) engagée par la province ?</p> <p>Le mécanisme valorise un système déjà en place en province : la délivrance de dérogations aux quotas de pêche pour l'organisation de concours de pêche. Il s'inscrit donc dans une stratégie provinciale de développement économique.</p>	Oui

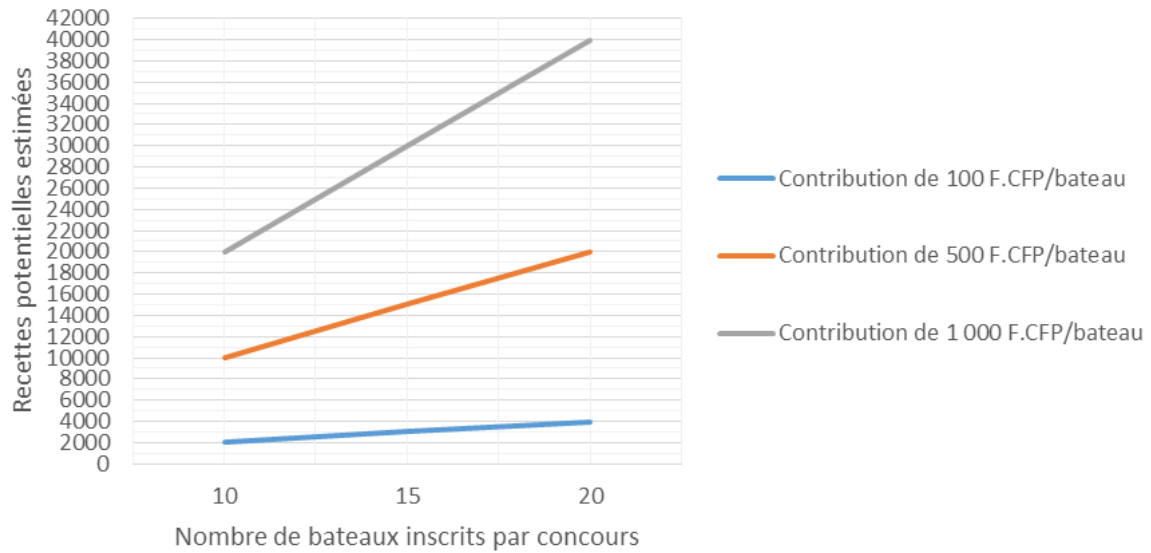


Figure 23 : Recettes potentielles estimées d’une contribution des associations de pêcheurs pour l’organisation de concours de pêche

Tableau 23 : Etapes de la mise en place de la contribution par les associations de pêcheurs

ACTIVITES	RESPONSABLE	ACTEURS IMPLIQUES
Concertation avec les acteurs locaux de la province Nord pour calibrer le montant de la contribution	CG de Poindimié	CGs, province Nord, associations de pêcheurs
Identification des moyens disponibles pouvant appuyer l’organisation des concours de pêche (contrepartie)	CG de Poindimié	CGs, province Nord, associations de pêcheurs
Rédaction d’un contrat de partenariat type	province Nord	province Nord, CG Poindimié
Signature d’un contrat de partenariat avec les associations organisant des concours de pêche sur Poindimié	province Nord,	CG Poindimié, province Nord, association de pêcheurs

Annexe 4

Etude de faisabilité

L'analyse de la faisabilité de ce mécanisme est présentée dans le Tableau 6 et la Figure 16.

Tableau 6: Faisabilité d'une contribution financière des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche sur Poindimié

Faisabilité technique	Forte
Faisabilité économique	Forte
Faisabilité sociale	Faible
Faisabilité juridique	Forte
Faisabilité politique	Forte

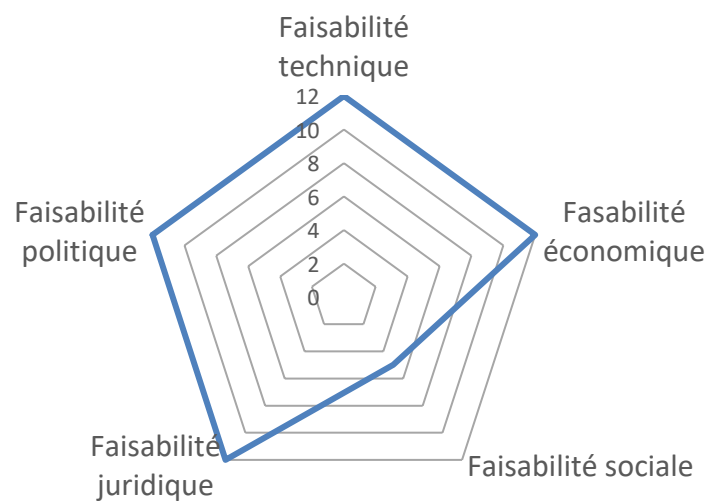


Figure 16 : Notation des critères de faisabilité d'une contribution financière des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche sur Poindimié

2.7 SYNTHÈSE DE L'ANALYSE DES MFI ETUDIÉS

Le Tableau 7 et la Figure 17 suivants synthétisent les résultats des différentes études de faisabilité.

Tableau 7: Synthèse de l'étude de faisabilité pour l'ensemble des mécanismes de financement de Poum et Poindimié

Catégorie	Mécanismes de financement	Echelle de mise en œuvre	Payeurs directs	Payeurs indirects	Revenus attendus	Faisabilité technique	Faisabilité économique	Faisabilité sociale	Faisabilité juridique	Faisabilité politique
Poum										
Dons	Mécénat d'entreprises locales	Communale	Entreprises locales	-		Forte	Moyenne	Moyenne	Forte	Moyenne
Contrat	Contribution des opérateurs touristiques	Provinciale	Opérateurs touristiques de Poum	Touristes		Forte	Faible	Moyenne	Forte	Forte
Contrat	Ecolabélisation du tourisme	Provinciale	Opérateurs touristiques de Poum	Touristes		Faible	Faible	Moyenne	Forte	Moyenne
Contrat	Visite payante de la mine Pilou	Communale	Touristes	-		Forte	Faible+	Moyenne	Forte	Moyenne
Poindimié										
Dons	Mécénat d'entreprises locales	Communale	Entreprises locales	-		Forte	Faible	Moyenne	Forte	Faible
Contrat	Contribution des opérateurs touristiques	Provinciale	Opérateurs touristiques de Poindimié	Touristes		Forte	Faible	Moyenne	Forte	Forte
Dons	Installation de boîtes à dons	Communale	Touristes	-		Forte	Faible	Moyenne	Forte	Forte
Dons	Contribution financière des associations de pêcheurs lors de l'organisation de concours de pêche	Provinciale	Associations de pêcheurs	Pêcheurs (de loisirs)	Jusqu'à 40 000 F.CFP/an	Forte	Forte	Faible	Forte	Forte

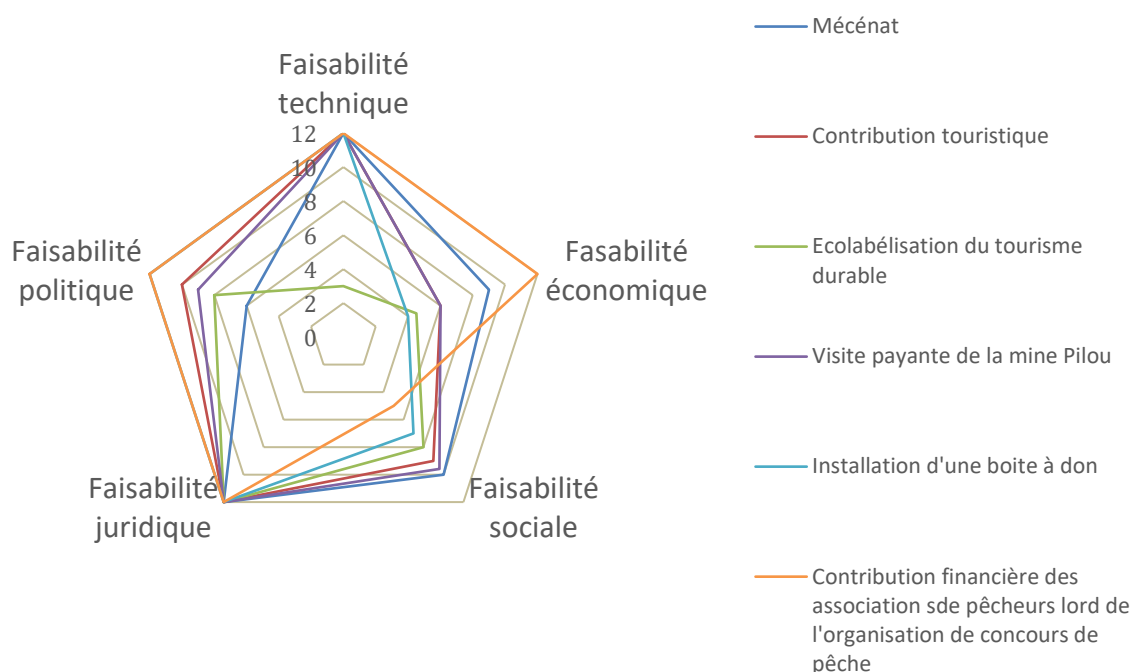


Figure 17 : Synthèse des notations des différents mécanismes au regard des critères de faisabilité

2.8 CHOIX DES MFI A METTRE EN ŒUVRE ET FEUILLE DE ROUTE

Le projet RESCCUE est intervenu dans une deuxième phase de terrain lors des Comités de gestion de Pum (Poum) et de Pwêêdi Wiimîâ (Poindimié) respectivement les 21 septembre et 5 octobre 2016 pour restituer les analyses faites ci-dessus sur les mécanismes présélectionnés, faire un retour sur les acteurs rencontrés, leurs propositions de MFI et donner aux associations des critères de sélection pour le choix des MFI.

Mécanismes retenus pour Poum

A Pum (Poum), après la restitution, les acteurs économiques du secteur touristique relayés par une partie des membres de l'association ont soutenu l'idée de travailler sur la **visite de la mine Pilou** malgré les contraintes identifiées. Pour les acteurs présents, travailler sur la mine Pilou et remettre cette activité existante en fonction devrait entre autres choses donner légitimité à l'association de gestion. Ce serait véritablement un test pour l'association qui pourrait lui permettre de gagner la confiance de l'ensemble des membres du comité de gestion et des acteurs du secteur touristique. A ce stade de développement, doivent cependant être associés les objectifs associatifs suivants :

- A Régler le conflit local multi-acteurs sur la zone tampon du lagon classé ;
- B Gagner en légitimité et la reconnaissance de l'ensemble des acteurs communaux ;
- C Bénéficier d'un retour financier modeste sur le fonctionnement de l'activité.

La feuille de route afférente à ce premier mécanisme est la suivante (Tableau 8) :

Tableau 8 : Feuille de route pour l'organisation de visites payantes de la mine Pilou

Activité	Contenu et résultats attendus	Responsabilité / échelle	Trimestre d'exécution	Finances
<p>1 Organiser une réunion de mise au point à Poum avec le référent de l'association identifié en CG pour l'activité (Billy Aonvase de la tribu d'Arama)</p> <p>Identifier les parties prenantes potentielles (public cible et intervenants)</p> <p>Planifier provisoirement les étapes de mise en œuvre</p>	<p>Echange sur la note de cadrage RESCCUE produite en novembre 2016 (consolidation des objectifs, discussion sur les conditions de mise en œuvre et besoins en appui technique PN/RESCCUE)</p> <p>RA 1: note de projet de visites de la mine Pilou + liste des parties prenantes potentielles + tableau de planification provisoire + besoins en appui technique identifiés</p>	<p>Le référent de l'association + 2 jours¹⁴ d'appui technique RESCCUE (réunion de cadrage avec le référent, adaptation de la note technique et rédaction d'une fiche d'information à l'attention du public cible)</p>	<p>T1 2017</p>	
<p>2 Rencontrer et mobiliser le public cible (opérateurs touristiques, établissements scolaires de Poum et des communes voisines, entreprises, etc.)</p> <p>Discuter le mode de fonctionnement avec les bénéficiaires (transport, planification des visites, etc.)</p>	<p>RA2 : Projet de visite présenté au public cible + liste des bénéficiaires intéressés + accord de principe sur le mode de fonctionnement</p>	<p>Le référent de l'association + membres de l'association + PP</p>	<p>T1 2017</p>	
<p>3 Négocier avec les parties prenantes leurs engagements et le partage des responsabilités dans la mise en œuvre du projet (rencontres individuelles préconisées et priorisées)</p>	<p>Rencontre des parties prenantes</p> <p>RA3 : Pour chaque étape de mise en œuvre (publicité, organisation des visites, entretien du site, etc.), le responsable est identifié à l'échelle de la mairie, de la PN, des coutumiers, des propriétaires fonciers, des tribus participantes</p>		<p>T1 2017</p>	
<p>4 Réunir les parties prenantes pour travailler sur la planification opérationnelle et le mode de fonctionnement en fonction des contributions du public cible programmé</p> <p>Restituer les démarches au CG</p>	<p>RA 4: CR de la rencontre + planification opérationnelle et mode de fonctionnement établis et validés par les PP + CR du CG</p>	<p>L'Association et son rapporteur + 2 jours d'appui technique RESCCUE (animation de la réunion de travail et soutien à la planification opérationnelle) + SMRA pour animer le CG et rédiger le CR du CG</p>	<p>T1 et T2 2017</p>	

¹⁴ Environ 15 jours-hommes d'appui technique RESCCUE ont été programmés pour accompagner la mise en œuvre des MF retenus pour les associations de gestion (AG) de Poindimié et Poum. L'opérateur s'appuiera donc sur les animateurs en place ou personnes référents de l'association pour apporter ses conseils et appuis techniques mais n'interviendra pas dans la mise en œuvre du MF.

Activité	Contenu et résultats attendus	Responsabilité / échelle	Trimestre d'exécution	Finances
5 Mettre en œuvre la planification opérationnelle validée (phase de test)	RA 5: L'accès à la mine est libre pour l'activité et la phase test est lancée (premières visites de la mine Pilou organisées avec les groupes de touristes et les groupes scolaires)	PP et référent de l'association	T2 2017	Coûts d'entretien du site (phase test)
6 Organiser une réunion des PP pour faire le bilan de la première phase test	RA 6 : Bilan de la phase test (analyses des difficultés et des besoins supplémentaires en RH/équipements/publicité). Les coûts d'entretien réels du site et les retombées financières sont chiffrés + des propositions à faible coût sont proposées pour remédier aux difficultés + une ébauche de MFI pour l'association est avancée	L'association + le référent et les PP + 2 jours d'appui technique RESCCUE (bilan + analyse financière + MFI)	T2 et T3 2017	
7 Organiser une réunion thématique avec le CG pour restituer le bilan de la phase test, discuter des propositions et travailler sur un mode de fonctionnement qui intègre un MFI pour l'association Prévoir une rencontre avec la direction de la culture de la PN (août 2017) pour présenter les résultats de la phase test du projet de revalorisation du site et budgétiser les coûts pour 2018 (travaux d'entretien, besoin en formations, etc.). Révision de la planification pour T4	RA 7: Restitution au CG + mode de fonctionnement incluant un MFI pour l'association validé + solutions identifiées et validées intégrant des contributions volontaires de la part des membres du CG (ex. développement des outils de communication, appui à la comptabilité de l'activité, rédaction du mode de fonctionnement, etc.) Si ces résultats ne sont pas atteints, l'association discutera de la continuité ou non. + La planification pour T4 est revue	L'association et son référent + PP + PN + membres du CG volontaires + 2 jours d'appui technique RESCCUE (animation de la réunion du CG + rencontre direction de la culture PN)	T3 2017	Outils de communication
8 Poursuivre la mise en œuvre avec l'extension des visites aux entreprises et établissement scolaires des communes voisines en appliquant le MFI pour l'association (phase opérationnelle)	RA 8: L'Association de gestion est bénéficiaire des visites (\$).	L'association, son référent et les PP	T4 2017 T1 2018	
9 Organiser une réunion de l'association et des PP pour faire le bilan de la deuxième phase et restituer l'atteinte des résultats au CG	Le suivi/comptabilité opérationnels du MFI (les montants mobilisés pour l'association sont rapportés à l'association et au CG) RA 9: CR de la réunion + CR du CG	L'association et son référent + PP + SMRA (retour sur la gestion et la comptabilité du MFI)	T1 2018	

Pour rappel, la mine était visitée il y a encore quelques années et continue d'être visitée plus ponctuellement. L'association de gestion aurait ainsi pour principale mission de restructurer l'organisation des visites et de convaincre les acteurs impliqués de reverser une partie de leur bénéfice à la conservation :

- Un groupe de touristes demande une visite de la mine et est d'accord sur le prix,
- L'organisation de visites payantes de la mine Pilou contribuerait au développement d'activités semi-professionnelles avec la mise en place d'un guide et l'implication de la tribu d'Arama-Barou dans l'organisation de balades à cheval.

Ce mécanisme permettrait également de valoriser le patrimoine historique local lié ici à l'histoire de l'activité minière en Nouvelle-Calédonie.

La réussite de la mise en place de ce mécanisme passera donc par un important travail de concertation indispensable avec les acteurs locaux (p. ex. propriétaires, associations, province, tribus, comités de gestion).

Au vu des échecs constatés dans la mise en place d'une visite payante de la mine Pilou, il est important d'assurer une large adhésion des populations locales. Pour cela, l'association de gestion devra s'assurer que les retombées économiques bénéficient à la protection des écosystèmes et *a minima* aux habitants de la région (p.ex. rémunération d'un guide local, rémunération de la tribu d'Arama-Barou pour le prêt de leurs chevaux). Un important travail de concertation auprès des acteurs locaux (p. ex. propriétaires des terres alentours) doit enfin être mené afin de permettre la faisabilité de ce mécanisme et d'identifier les conditions de son succès (p. ex. droit d'accès, encaissement). **L'année 2017 doit être une année de test pour lancer le mécanisme des visites et ainsi évaluer les besoins financiers réels nécessaires au bon déroulement de l'activité.** Pour cette phase de test, les travaux d'entretien des pistes pourront être réalisés en régie par la commune. L'entretien du site pourrait être poursuivi par la famille Bouteille en collaboration avec la tribu d'Arama.

Un référent a été identifié au niveau de l'association pour mettre en œuvre ce mécanisme, il s'agit de Monsieur Billy Aonvase. Celui-ci sera conseillé par l'opérateur RESCCUE au démarrage et ensuite plus ponctuellement pour faciliter la mise en œuvre du mécanisme (huit jours d'appui technique). Un état d'avancement de la mise en œuvre sera fait en fin de T2 (trimestre 2) de 2017 et pourra remettre en cause la continuité du développement de ce MFI ou non.

Dans le cas où la mise en œuvre de ce premier mécanisme serait arrêtée par décision du CG pour cause de blocage manifeste, un mécanisme de financement alternatif a été identifié conformément aux discussions des membres de l'association, en CG et avec la province. Il s'agit de la contribution touristique. Ce mécanisme a été retenu car les acteurs du tourisme sur Pum (Poum) ont une grande sensibilité environnementale et comprennent bien cette démarche. Les objectifs associatifs assignés à ce mécanisme sont les suivants :

- A Favoriser l'implication des opérateurs touristiques dans la mise en œuvre du plan de gestion ;
- B Mettre en œuvre la sensibilisation du touriste prévue dans le plan de gestion ;

C Bénéficiaire d'une contribution financière du touriste pour la mise en œuvre du PG.

La feuille de route afférente à ce deuxième mécanisme est la suivante (Tableau 9) :

Tableau 9 : Feuille de route pour la mise en place d'une contribution touristique sur Poum

Activité	Contenu et résultats attendus	Responsabilité / échelle	Trimestre d'exécution	Finances	
1 Affiner le concept de la contribution touristique pour un consentement à participer élevé des opérateurs touristiques (souplesse pour l'opérateur touristique, gouvernance, outils de suivi, etc.)	RA 1: le concept est précisé, détaillé et adopté par les acteurs	Référent/appui RESCCUE ¹⁵ /PN	T2 2017		
2 Développer ou affiner les outils existants et/ou potentiels (plaquette, autocollant ou magnet (produit d'inclusion), boîte à don, produits "lagon" à la carte;..)		Référent/appui RESCCUE/PN			Design des outils
3 Préparer un contrat de partenariat type association/opérateur touristique		RESCCUE			
4 Organiser une réunion avec les opérateurs touristiques pour leur présenter le projet, les produits et obtenir leur engagement définitif > phase de concertation et d'adaptation du projet		Association/référent			
5 Restituer l'avancement au CG		Référent			
6 Exécuter et suivre la production des produits	RA 2: les opérateurs touristiques engagés sont en mesure de présenter le MFI	Référent/appui RESCCUE/PN	T3 2017	Production des outils	
7 Former les Rhs des opérateurs touristiques à présenter le lagon, son classement, ses spécificités, l'association et ses actions d'importance		Référent/appui RESCCUE/PN			
8 Suivre la mise en œuvre	RA 3: les touristes s'engagent (l: % de touristes à la nuitée qui s'engagent)	Référent/RESCCUE	T3 et T4 2017 et T1 2018		
9 Restituer l'avancement au CG	RA 4: les revenus générés sont rapportés à l'association et au CG	Référent			

¹⁵ L'appui RESCCUE n'a pas été chiffré pour ce mécanisme car il s'agit d'une alternative à l'organisation des visites de la mine Pilou. Dans le cas où la mise en œuvre de ce premier mécanisme serait interrompue, les jours d'appui technique qui y étaient dédiés seront transférés sur la mise en place d'une contribution touristique.

Sous un format contractuel, la contribution touristique envisagée sur Poum et Poindimié serait simple de mise en œuvre. Ce format permettrait également de contractualiser d'autres formes d'engagement des opérateurs dans la gestion de la ZCNE comme par exemple à travers la sensibilisation globale des touristes à la GIZC ou encore la mise en œuvre de certaines activités de gestion par ces derniers (p. e. observation). Le renforcement de la sensibilisation des touristes nécessaire pour assurer la bonne mise en œuvre de ce mécanisme peut aussi augmenter la qualité des services offerts et ainsi profiter à l'économie touristique locale. Cependant, s'ils sont conditionnés par la fréquentation touristique ou/et reposent sur une contribution volontaire des touristes, les revenus attendus de ce MFI seront difficiles à anticiper.

Dans le contexte économique actuel, une contribution touristique ne pourra être mise en place sur Poum ou Poindimié qu'une fois les opérateurs touristiques convaincus du caractère non contraignant voire bénéfique de ce mécanisme pour leur activité. En effet, les opérateurs touristiques sous contrat avec les associations de gestion, seront le relais par lequel transiteront les contributions touristiques. Les associations de gestion devront donc insister sur le fait que bien que versée directement par les opérateurs touristiques, cette contribution sera en réalité portée par les touristes et excursionnistes de plus en plus nombreux à vouloir pratiquer leurs activités de façon durable ou contribuer à la conservation du patrimoine naturel qu'ils viennent découvrir. Après une phase d'éducation visant à rappeler le fonctionnement de ce MFI et ses objectifs, une phase de concertation et de formation importante devra donc être engagée avec les opérateurs afin d'identifier comment ils peuvent faire porter la contribution financière à leur clientèle sans pour autant impacter leur offre de services.

Mécanismes retenus pour Poindimié

Sur Poindimié, après avoir restitué l'analyse des quatre mécanismes et procédé à des échanges avec les membres du comité, un sondage a été organisé pour connaître les préférences des participants à la réunion. Deux mécanismes sont ressortis : **le mécénat et la boîte à dons**. Malgré ce sondage, le débats n'ont pas permis d'obtenir un consensus quant au lancement du test de tel ou tel mécanisme parmi les quatre présélectionnés. Il a donc été décidé de commencer par les deux mécanismes pour lesquels le sondage a démontré d'un plus grand intérêt des membres du CG. En fin de session, certains membres de l'association sont revenus vers le projet RESCCUE pour signifier leur intérêt de voir mis en place un mécanisme qui avait été identifié sur le terrain lors d'échanges avec les opérateurs de plongée, à savoir, **l'organisation de visites scolaires à l'îlot Tibarama**.

Ce dernier mécanisme ne sera cependant pas appuyé par l'opérateur car il n'a pas fait l'objet d'une décision unanime lors du comité de gestion. Il pourra néanmoins être mis en œuvre ultérieurement par l'association de gestion. La feuille de route développée pour ce mécanisme a été déplacée en **Annexe 9** de la présente étude de faisabilité.

Le **mécénat d'entreprise** a donc fait écho au niveau de l'association notamment parce que l'association avait tenté de se positionner par le passé sur ce mécanisme en s'adressant directement à de potentiels mécènes mais sans rien obtenir pour autant. Pour l'association, les objectifs poursuivis par rapport à ce mécanisme sont les suivants :

- A Opérationnaliser des actions thématiques sur le long terme ;
- B Gagner en expérience et compétence (assurer la mise en œuvre d'un MFI) ;
- C Gagner de la légitimité et de la reconnaissance au niveau de l'ensemble des acteurs communaux ;
- D Accéder à des financements conséquents.

La feuille de route afférente à ce premier mécanisme pour Pwêêdi Wiimîâ (Poindimié) est présentée dans le Tableau 10.

Tableau 10 : Feuille de route pour renforcer le mécénat d'entreprise sur Poindimié

Activités	Contenu et résultats attendus	Responsabilité / échelle	Trimestre d'exécution	Finances	
1	Préparer les pièces administratives nécessaires au montage du dossier à soumettre au service des contentieux de la DAA (statuts, liste des membres du bureau, bilan moral et financier de l'année précédente, la liste des actions menées, projets envisagés POUR éligibilité) Vérifier dans les statuts que l'association soit qualifiée d'intérêt provincial	RA1: >> organisation interne fonctionnelle et documentée (réunions du bureau opérationnelles) >> dossier complet et prêt à être soumis au service des contentieux de la DAA	Animatrice ou référent /membres de l'association/ appui RESCCUE aux membres du bureau de l'AG pour la préparation du dossier 2 jours ¹⁶	T1 2017	
2	Définir une stratégie de communication efficace autour des activités de gestion pour répondre à l'appel au mécénat (relation client, appel au mécénat)	RA2: Stratégie de communication rédigée et validée par le CG	Référent/Association	T1 et T2 2017	outils et stratégie de communication
3	Définir et développer un ou deux projets en lien avec les priorités ¹⁷ d'intervention pour 2017/ activités de gestion prioritaires pour financement	RA3: Cadre technique et financier du projet ou activité mis en forme et prêt à soumettre pour mécénat	Animatrice/2 référents de l'association/ appui RESCCUE pour révision du cadre technique et financier 2 jours	T1 et T2 2017	
4	Identifier les fondations d'entreprises et appels au mécénat (date de dépôts des demandes de dossier, procédures)	RA4: Liste des fédérations et syndicats d'entreprises du territoire + entreprises de Poindimié (compléter les données issues des enquêtes terrain)	2 référents de l'association/ la province Nord pourra relayer les appels au mécénat et autres informations utiles dont elle aurait connaissance	T1 et T2 2017	Devis CCI pour les coordonnées d'entreprises
5	Démarcher auprès des entreprises et fédérations (prise de contact/lobbying/relation client)	RA5: Manifestation d'intérêt de la part des privés pour le financement des actions de gestion	Référent/Association/ appui RESCCUE pour l'organisation des rencontres 2 jours	T1 et T2 2017	outils de communication

¹⁶ Les homme-jours RESCCUE attribués aux MFI de Poindimié ont été concentrés sur le mécénat d'entreprise pour que l'appui technique ne soit pas saupoudré sur l'ensemble des MFI retenus et donc optimisé. La mise en place de boîtes à dons pourra être appuyée directement par le SMRA. Les référents identifiés pour la mise en œuvre des deux MFI seront donc conseillés et appuyés par un unique interlocuteur. Pour les MFI appuyés par l'opérateur, la PN continuera cependant de jouer son rôle institutionnel.

¹⁷ Les priorités retenues pour 2017 sont notamment, des mesures de lutte contre les feux de brousse et la gestion des déchets.

Activités	Contenu et résultats attendus	Responsabilité / échelle	Trimestre d'exécution	Finances
6	Préparer les dossiers de candidature (lettre type, support visuel, projets prioritaires, canevas de suivi/reportage au mécène, etc.)	Réfèrent/Association/ appui RESCCUE pour développer le canevas de suivi/reportage et la révision des dossiers 1 jour	Juin 2017	
7	Demander un rescrit fiscal auprès du service du contentieux fiscal de la Direction des Affaires Administratives (reçus attestant des versements pour exonération d'impôt du mécène)	Réfèrent/Association/ la province Nord pourra relayer la demande du rescrit fiscal auprès de la DAA	Juin 2017	coût? DAA
8	Réunion de suivi et retour sur la mise en œuvre du projet/activité de gestion auprès du mécène	Réfèrent/Association/membres du CG	T3 et T4 2017 et T1 2018	
9	Restituer l'atteinte des résultats au CG	Réfèrent/Association	T3 et T4 2017 et T1 2018	

Faisable juridiquement car relevant du droit des contrats, le mécénat est un mécanisme présentant de nombreux avantages pour les Comités de Gestion de la province Nord ainsi que pour les entreprises locales partenaires. Il est rapide à mettre en place et ne réclame que le lancement d'un appel à mécénat. Cependant, les entreprises peuvent mettre du temps à se mobiliser. Pour les entreprises participantes, le mécénat est un moyen d'affirmer leurs engagements en matière de protection de la biodiversité et de favoriser la cohésion interne de l'entreprise autour de valeurs de plus en plus importantes pour le public. Il est aussi un facteur d'intégration de l'entreprise sur son territoire géographique. Enfin, il offre des avantages fiscaux intéressants pour l'entreprise qui pourra bénéficier d'un crédit d'impôt égal à 60% du don.

Le mécénat présente enfin l'avantage de ne pas nécessiter l'intervention continue de la province Nord. En effet, les associations de gestion de Poum et de Poindimié, de par leur statut d'associations d'intérêt provincial, ont les compétences pour mettre en œuvre ce mécanisme de façon autonome (autorisation de délivrer des reçus pour l'exonération d'impôts des entreprises mécènes). Cependant, le mécénat n'étant pas un mécanisme contraignant pour les payeurs, il peut générer des revenus relativement faibles et variables, peu adaptés aux besoins en financement des associations.

Pour développer le mécénat de fondations d'entreprises, les associations de gestion devront :

- Privilégier les fondations en lien avec les projets à financer sur Poum ou Poindimié ;
- Pour les fondations internationales, privilégier celles implantées sur le territoire néocalédonien ou celles intéressées par les questions environnementales locales ;
- Avant toute prospection, bien identifier et clarifier les projets pouvant faire l'objet d'un soutien par les différentes fondations identifiées. Des projets clairement définis (programmation, financements nécessaires, contributions d'autres bailleurs, responsabilités, etc.) faciliteront en effet la discussion et permettront de convaincre plus facilement les fondations ciblées ;
- Entretenir une relation de confiance avec les mécènes (rencontres physiques, contacts réguliers, implication dans les projets de l'entreprise p. ex. conférences) ;
- Mutualiser les demandes de mécénat en construisant des projets communs à plusieurs sites du PM ou avec des organismes plus reconnus (p. ex. organismes de recherche). Une relation de confiance doit en effet s'établir entre le mécène et l'organisme d'intérêt provincial.

Pour le mécénat d'entreprises locales, les associations de gestion devront en priorité démontrer leur capacité à mener à bien leurs missions afin d'assurer les entreprises privées de la pertinence et de l'utilité de leur investissement. D'après les échanges menés avec les acteurs, la faible gouvernance apparente des associations de gestion de Poum et de Poindimié ne joue pas en faveur de la mise en place de mécanismes de financement locaux où des opérateurs privés concourent au fonctionnement associatif. Pour instaurer cette relation de confiance avec les entreprises privées et gagner en légitimité, les associations devront donc renforcer leur gouvernance et s'assurer de la transparence de leurs actions (et des choix d'actions) avant de lancer leur démarche de mécénat.

La SLN, propriétaire de la mine de Poum, est un mécène local potentiel pour Poum. Cependant, le marché du Nickel connaît actuellement une crise économique majeure qui peut limiter l'engagement des sociétés minières dans du mécénat. Il serait, cependant, utile pour l'association d'engager dès à présent des discussions avec la SLN, afin d'anticiper le retour à un contexte économique favorable.

L'**installation de boîtes à dons** a également été retenue par l'association : ce mécanisme apparaît en effet assez facile à mettre en œuvre à condition qu'il soit accepté par les structures participantes (hôtels, centre de plongée, etc.).

A travers la mise en place de ce mécanisme, l'association porte les objectifs suivants :

- A Améliorer la visibilité de(s) la zone(s) inscrite(s) au PM et des actions entreprises ;
- B Investir les opérateurs touristiques et commerçants dans la démarches de conservation ;
- C Identifier les activités "coup de cœur" pour les touristes (comptabilisation des dons par boîte activités) ;
- D Accéder à des financements facilement mobilisables pour le fonctionnement de l'association.

Pour atteindre la mise en œuvre effective de ces mécanismes, la feuille de route suivante a été précisée (Tableau 11) :

Tableau 11 : Feuille de route pour l'installation de boîtes à dons sur Poindimié

Activités		Contenu et résultats attendus	Responsabilité / échelle	Trimestre d'exécution	Finances
1	Recenser les OT et/ou commerces de Poindimié prêts à accueillir une boîte à dons dans leur réception	RA1:Liste des OT/commerces partenaires	Animatrice/2 référents de l'association/appui SMRA 1 jour	T1 2017	
2	Valider avec eux le projet d'installation d'une boîte à dons dans son hall/contractualiser la démarche	RA2:contrat rédigé et signé par les parties	Animatrice/2 référents de l'association/appui SMRA pour la rédaction du contrat 1 jour	T1 et T2 2017	
3	Identifier le ou les artisans pour la construction des boîtes à dons et valider le coût en CG	RA3: devis établi par les artisans pour les deux types de boîte	Animatrice/2 référents de l'association	T1 et T2 2017	
4	Statuer en réunion (bureau de l'association de gestion ou bureau + Conseil d'administration) sur le nombre et le type d'actions phares qui feront l'objet d'une collecte de don + format de boîte à dons	RA4: Maximum 4 activités retenues pour les dons directs, distinctes ou non des projets soumis au mécénat d'entreprises	Animatrice/2 référents de l'association/appui SMRA 1jour	T1 et T2 2017	
5	Création des supports de communication qui seront affichés sur la boîte à dons	RA6:Supports de communication disponibles à l'échelle de Poindimié	Animatrice/2 référents de l'association/appui SMRA 1 jour (des orientations seront apportées par le bureau de l'association de gestion et son CA dans le développement des outils de communication/posters, etc.)	Juin 2017	outils et stratégie de communication. Voir comment identifier des bénévoles pour le développement des outils de communication.
6	Création des boîtes à dons en y intégrant les outils de communication développés (vitrine, poster, etc.)	RA7:Boîtes à dons livrées à l'association	Animatrice/2 référents de l'association	Juin 2017	coût de production des boîtes à dons
7	Installer les boîtes à dons et former les partenaires à la démarche	RA8:Boîtes installées auprès des OT et commerçants partenaires à l'échelle de Poindimié	Animatrice/2 référents de l'association/ appui SMRA si besoin pour formation partenaires 1 jour	Juin 2017	
8	Organiser la collecte en binôme (réfèrent association/animatrice) pour la comptabilisation des recettes sur une base trimestrielle	RA9:Dons récoltés par les équipes et rapport de comptabilité rédigé pour l'association et le CG	Animatrice/2 référents de l'association	Juin 2017	

La mise en place de boîtes à dons ne présente aucune contrainte technique à l'exception de la fabrication des boîtes qui pourraient être construites par un artisan local. La préparation des supports de présentation des projets à financer, ne demandera, quant à elle, que peu d'efforts pour l'association de gestion.

Pour éviter le recrutement d'un agent pour la seule surveillance des boîtes, il est conseillé de les installer dans des lieux relativement fréquentés et surveillés : avec l'accord des opérateurs touristiques, les boîtes à dons pourraient être installées dans les établissements privés. Les animateurs de ces structures devront donc être briefés sur cette démarche afin de sensibiliser dans un second temps la clientèle de la structure.

3 ETUDE DE FAISABILITE D'UN MECANISME DE FINANCEMENT MIS EN ŒUVRE A L'ECHELLE PROVINCIALE

Au cours d'une réunion de travail sur le financement des activités de gestion de la biodiversité du PM en province Nord, la DDEE a exprimé le souhait d'étudier la faisabilité juridique d'un mécanisme pouvant financer des mesures de gestion de la ressource en holothuries à l'échelle de la province (et non plus à l'échelle du territoire communal), notamment à travers la mise à contribution des opérateurs privés

La ressource en holothuries a été retenue car les actions publiques que la Province souhaite prochainement engager pour assurer la gestion durable de cette ressource menacée par la surpêche réclament en effet de disposer de financements supplémentaires pour les mettre en œuvre.

La suite du rapport propose donc de discuter la faisabilité juridique d'une tarification relative à l'exploitation des holothuries sur l'ensemble de la province Nord comme cela a déjà été testé au Vanuatu entre 2008 et 2014 sur plusieurs sites pilotes : trois opérateurs avaient en effet acheté une licence de transformation des holothuries qui aura permis le financement de certaines actions de gestion des pêcheries locales (p. ex. suivi de captures *in situ*). Le tarif de cette licence annuelle était proportionnel aux quantités autorisées à la transformation, à hauteur de 1 dollar É.-U. par kilogramme de poids frais (Léopold et al., 2015).

3.1 L'EXPLOITATION DE L'HOLOTHURIE EN NOUVELLE-CALÉDONIE ET LES DIFFERENTS ACTEURS DE LA FILIERE

En Nouvelle-Calédonie, la pêche de l'holothurie se pratique depuis les années 1840 (Conand, 1990). Relancée à la fin des années 80, le développement important de la filière constaté ces dernières années en raison du prix de vente élevé (valeur à l'exportation de 8 000 F CFP/kg de produits frais en 2013 et 7 500 F CFP/kg de produits frais en 2014 (ISEE, 2014) pour l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie), aura eu comme conséquence une diminution rapide de la ressource et de la taille des individus (Moenteapo et al., 2009) sur l'ensemble du pays.

La filière repose essentiellement sur douze espèces, principalement exportées sur les marchés asiatiques sous forme de produit séché, la bêche-de-mer : deuxième exportation de produit marin la plus rentable de Nouvelle-Calédonie après la crevette d'élevage (1 527 422 000 F CFP en 2007), les exportations d'holothuries par la Nouvelle-Calédonie représentaient, en 2007, 404 613 500 F CFP. En volume, la Nouvelle-Calédonie exportait, entre 2000 et 2007, entre 35 et 94 tonnes¹⁸ de bêche-de-mer séchée par an (Figure 18), soit un volume annuel d'exportations généralement plus élevé que celui de Polynésie ou encore de Vanuatu (Purcell et al., 2008).

Dans les villages éloignés des entreprises de transformation - comme dans l'extrême nord de la Grande Terre - les pêcheurs sont plus nombreux à transformer eux-mêmes leurs prises en bêche-de-mer afin de les conserver plus longtemps avant de les vendre pour exportation (Purcell et al., 2008).

¹⁸ Les 94 tonnes exportées en 2007 correspondent approximativement à 1 000-1 500 tonnes d'animaux vivants. Si l'on considère que le poids moyen d'un individu est de 1 kg, on peut en déduire qu'environ 1 million à 1,5 million d'holothuries ont été prélevées sur les récifs et dans les habitats côtiers de Nouvelle Calédonie, en 2007 (Purcell et al., 2008).

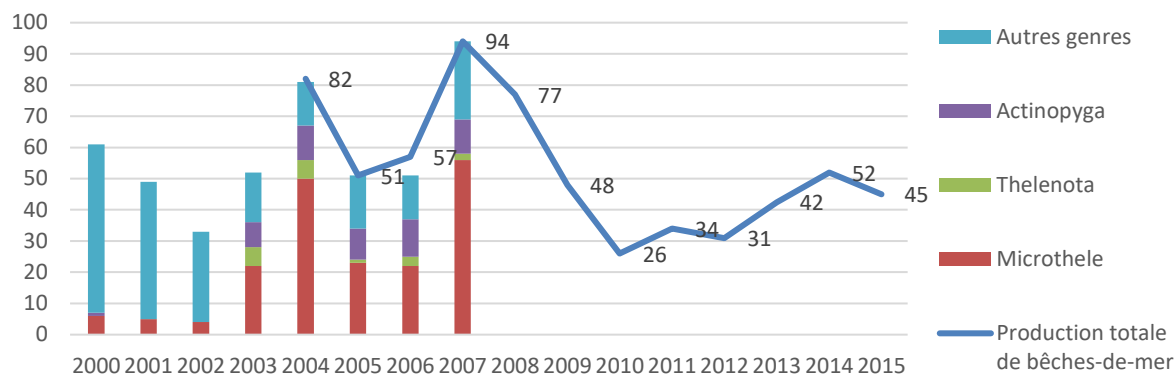


Figure 18 : Quantités exportées (en tonnes) des différents genres d'holothuries de Nouvelle-Calédonie (2000-2007) et production maritime (en tonnes) totale de bêche-de-mer (2004-2015)¹⁹

Source : d'après Purcell et *al.*, 2008 et ISEE²⁰

Le transport et la commercialisation à l'international des bêches-de-mer sont concentrés dans les mains de quelques opérateurs (5 à 6 opérateurs pour la filière de province Nord) (com. pers. Nathaniel Cornuet, province Nord/DDEE, 31/01/2017). Le transport et la commercialisation sont souvent réalisés par les mêmes opérateurs.

3.2 COMPETENCES DE LA PROVINCE NORD POUR LA GESTION DURABLE DE LA RESSOURCE EN HOLOTHURIES ET SON FINANCEMENT

La Province est compétente pour gérer la filière de pêche aux holothuries capturées dans son lagon jusqu'à sa commercialisation. Elle exerce cette compétence par la voie réglementaire en érigeant un régime de police environnementale qui soumet la pêche des holothuries à la délivrance d'une autorisation de pêche maritime spéciale selon les conditions prévues par les articles 341-30 et suivants du Code de l'Environnement : depuis les années 80, tous les pêcheurs professionnels doivent en effet solliciter une autorisation de pêche professionnelle, auprès du service de la province Nord chargé des pêches, qui sera délivrée par le président de l'assemblée de la province Nord (Article 341-23 du Code de l'Environnement de la province Nord). En plus de cette autorisation, les pêcheurs doivent obtenir une autorisation de pêche maritime spéciale pour pouvoir prélever des holothuries (Article 341-30 du Code de l'Environnement de la province Nord). Des permis spéciaux valables un an sont également délivrés pour pouvoir collecter, transporter, transformer et négocier des bêches-de-mer (Article 341-39 du Code de l'Environnement). Ces autorisations de prélèvement et de production des holothuries sont aujourd'hui délivrées gratuitement.

La réglementation de la pêche de l'holothurie en province Nord prévoit également des mesures de restriction de la taille de pêche autorisée (sur les produits frais et séchés) (Article 341-49 du Code de l'Environnement). Certaines tribus de Nouvelle-Calédonie fixent également leurs propres règles coutumières : la plupart décrètent que certains sites sont tabous, mais dans certains cas, le chef de

¹⁹ L'enquête de 2010 sur la place de l'agriculture en tribus laisse supposer que les bêches de mer pêchées sont quasi exclusivement toutes vendues auprès des réseaux professionnels (IAC, 2013) puis exportées (ISEE, 2014).

²⁰ <http://www.isee.nc/component/phocadownload/category/292-b-consulter-les-donnees-historiques-de-la-peche-et-de-l-aquaculture-sur?download=894:la-production-maritime>

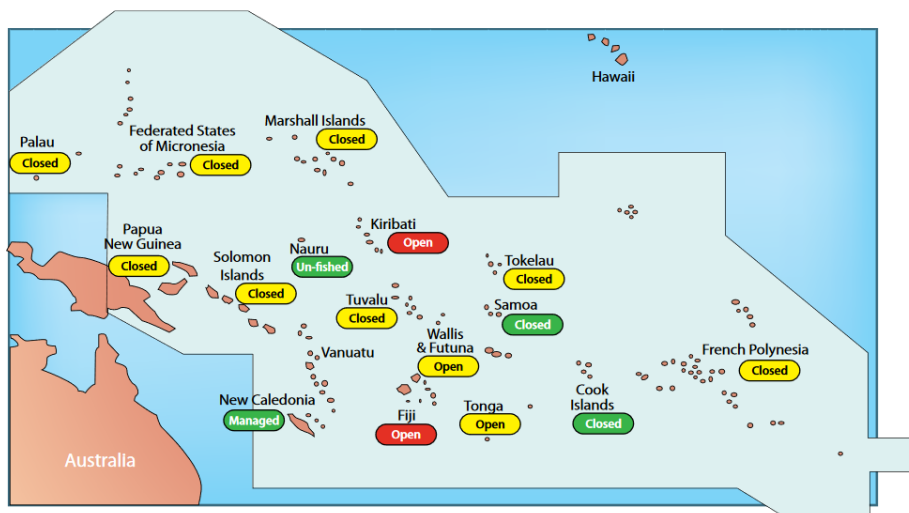
tribu interdit directement la capture de certaines espèces (Purcell et al., 2008). Cependant, les capacités de contrôle de la province Nord étant limitées (com. pers. Nathaniel Cornuet, province Nord/DDEE, 23/09/2016), les mesures réglementaires ne sont aujourd'hui pas toujours respectées. C'est ainsi que tous les transformateurs interrogés dans le cadre du projet « Évaluation et gestion des stocks d'holothuries dans les provinces Nord et Sud de Nouvelle-Calédonie » (ZoNéCo 2006-2008), coordonné par le WorldFish Center, déclaraient avoir été en contact avec des pêcheurs travaillant sans autorisation, ou avoir acheté des holothuries à ces pêcheurs non déclarés. Deux tiers d'entre eux ont indiqué que les pêcheurs auprès desquels ils achetaient leur marchandise ne respectaient pas toujours les limites de taille (Purcell et al., 2008).

Cela étant dit, il convient de noter que les dispositions de l'article 341-4 du Code de l'Environnement habilite le Président de l'Assemblée de province Nord à fixer, par voie d'arrêté, en tant que de besoin et après avis du service de la province Nord chargé des pêches « les mesures d'ordre et de précaution destinées à faciliter et à régler l'exercice de différents types de pêche », qu'elle soit considérée comme spéciale comme c'est le cas de la pêche des holothuries, ou non.

3.3 REVUE DES INSTRUMENTS DE GESTION ET DES MECANISMES DE FINANCEMENT POUR LA GESTION DES PECHERIES D'HOLOTHURIES DANS LE PACIFIQUE

La partie qui suit présente une revue des expériences de gestion des stocks d'holothuries dans le Pacifique. Cette revue s'appuie sur une collecte de données bibliographiques et de contacts pris avec des gestionnaires et experts de ces pêcheries.

Le tableau ci-dessous présente tout d'abord un état des lieux (en 2013) des pêcheries d'holothuries du Pacifique. Il est suivi par un tableau présentant les résultats de la revue pour les principaux pays gérés pour lesquels nous disposons de données.



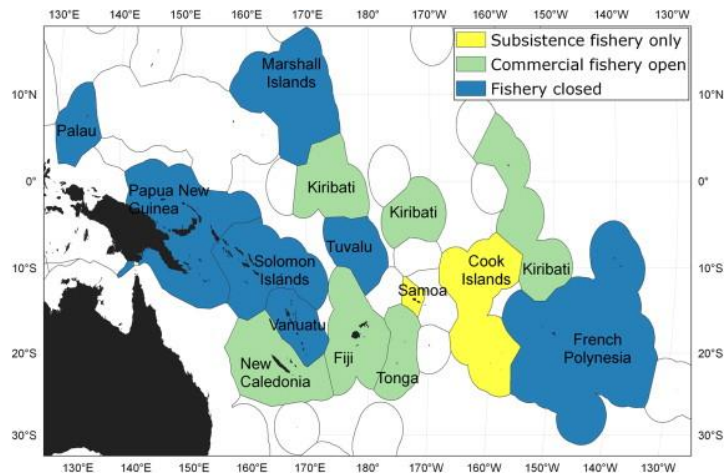


Figure 19 : Etat de la gestion de la pêche à l'holothurie dans les îles du Pacifique en 2011²¹

Source : (Pakoa and Bertram, 2013a; Purcell et al., 2014)

En rouge: les pays qui ont relativement peu de mesures en place pour contrôler la pêche

En jaune: les pays dans lesquels la pêche a été fermée au cours des cinq dernières années ou dans lesquels une saison ouverte est mise en œuvre avec des plans de gestion élaborés ou révisés; Tonga et Wallis-Futuna mettent en œuvre des saisons ouvertes annuelles

En vert: les pêcheries relativement bien gérées, pêcheries fermées depuis 20 ans et pêche non exploitée de Nauru.

²¹ En 2013, la pêche à l'holothurie a été réouverte au Vanuatu

	Iles Salomon	Papouasie-Nouvelle-Guinée	Vanuatu	Fidji	Tonga
Ouvert (officiellement) à l'exportation	Non	Non	Oui	Oui	Oui
Volume de production nationale	Avant 1986, les Iles Salomon exportaient 21 tonnes de bêtes-de-mer. En 1991, ce volume était de 622 tonnes. 305 tonnes furent exportées en 2013 (pêche illégale) (Pakoa et al., 2014)	La Papouasie Nouvelle Guinée exportait autour de 550 tonnes en 2008 (Hair et al., 2016)	Les exportations totales de bête-de-mer sont passées de 6 tonnes en 1983 à 48 tonnes en 1997 (en moyenne: 28,2 tonnes / an), atteignant leur niveau de 66 tonnes / an en 1992 et 1994, 2000s (moyenne: 18,6 tonnes / an)(Léopold, 2016)	En 2016, les Fidji exportaient autour de 243 tonnes de bêtes-de-mer par an (Mangubhai et al., 2016; Ram et al., 2016)	En 1994, le Tonga exportait 61 449 kg de bête-de-mer (Ministère des pêches, 1996). En 2009, un an après la réouverture de la pêche, la production à l'exportation était de 370 tonnes par an. La production totale de 2011 était de 80 tonnes, légèrement en dessous du quota appliqué la même année (Pakoa and Bertram, 2013a).
Historique	Premier moratoire sur la pêche à l'holothurie en 2005 levé en 2007 dans la partie ouest pour aider les victimes du séisme et du tsunami de cette même année, puis entièrement rétabli en 2009 (Pakoa et al., 2014)	Moratoire sur la pêche à la bête-de-mer lancé en 2009 et prolongé jusqu'en 2016 (Hair et al., 2016)	Tailles minimales de capture et totaux admissibles de captures (TAC) de 26 tonnes par an introduits en 2005 (Léopold et al., 2013) Moratoire de 5 ans sur la pêche à la bête-de-mer lancé en 2008 et prolongé jusqu'en janvier 2015. Toutefois, l'interdiction a pris fin prématurément en février 2014 en raison de la pression commerciale (Léopold, 2016) Plan de gestion national lancé en 2015 (Vanuatu fisheries department, 2015)	Moratoire sur l'exportation d'holothuries de sable (fraîches et sèches) depuis 1988, toujours en cours (Ram et al., 2016) Le plan national de gestion de l'holothurie est en cours d'élaboration et devrait être prêt pour 2017 (Ram et al., 2016)	Moratoire à l'exportation pour toutes les espèces d'holothuries entre 1997 et 2007 (Purcell et al., 2016). En 2011, à la suite d'une nouvelle étude, une fermeture de trois ans à cinq ans a été recommandée ; cependant, face aux pressions des partisans de la pêche, c'est une baisse du quota qui a finalement été appliquée (100 t au lieu de 200 t)(Pakoa and Bertram, 2013a)
Approche de gestion de la ressource	Contrôle et saisie des bêtes-de-mer destinées à l'exportation En 2013, la pêche à l'holothurie a été ouverte pendant quatre mois afin de faciliter l'exportation de bête-de-mer illégalement récoltées et stockées par certains exportateurs (Pakoa et al., 2014)	En 1996, l'Autorité Nationale des Pêches a mis en œuvre un plan de gestion du concombre de mer, définissant notamment TAC de 80 t pour la province et fixant une taille limite pour l'holothurie de sable de 8 cm (sèche) et 20 (fraîche). L'utilisation de lampes ou d'appareils respiratoires sous-marins fut également interdite	L'approche de gestion vanuataise repose sur les résultats des essais entrepris dans le cadre du projet de recherche de l'IRD au Vanuatu et dans la province Nord de la Nouvelle-Calédonie, complétée des propositions de l'IRD. Il s'agit d'une gestion spatialisée par TACs : identification de 13 zones de gestion de quelques km à plusieurs dizaines de km et incluant quelques centaines à	La taille minimale à l'exportation est fixée à 7,63 cm (quelle que soit l'espèce) (Ram et al., 2016) La plongée en bouteille est autorisée pour certaines communautés 2007 (Purcell et al., 2016) Les exportations sont soumises à la	En 2009, un plan de gestion de la pêche à l'holothurie a été défini (Hair et al., 2012). Trois grandes mesures de gestion ont été imposées (Purcell et al., 2016): <ul style="list-style-type: none"> ■ une interdiction de la plongée autonome à air comprimé (peu respectée)(Pakoa and Bertram, 2013b)

	Iles Salomon	Papouasie-Nouvelle-Guinée	Vanuatu	Fidji	Tonga
		<p>En 1997, un plan provincial de gestion est établi incluant des restrictions d'octroi de licences</p> <p>En 2000, le Plan de gestion national de la bêche-de-mer est établi (FAO, 2015) :</p> <ul style="list-style-type: none"> des TAC sont déclinés selon la valeur des espèces pêchées et introduisant la pêche est fermée du 1er octobre au 15 janvier de chaque année, durant la période de reproduction (supposée) des bèches-de-mer la taille minimale des holothuries de sable est revue à la hausse 	<p>plusieurs milliers d'habitants (Léopold et al., 2015). Pour 7 de ces zones gestion :</p> <ul style="list-style-type: none"> définition de TACs collectifs par espèce ouverture pulsatoire des sites (de 1 à 5 jours) rotation des « pulses » de pêche, i.e. plusieurs zones ne peuvent être ouvertes simultanément à la pêche <p>Cette gestion est complétée depuis 2015 par une licence payante (pour l'achat, la transformation ou l'exportation)²². Les pêcheurs n'ont, quant à eux, pas besoin de disposer d'une licence pour exercer leur activité</p> <p>Enfin, certains engins de pêche sont interdits et les espèces les plus sensibles font encore l'objet d'un moratoire</p>	<p>délivrance d'un permis.</p> <p>La pêche dans les eaux intérieures est soumise à la délivrance d'une licence payante, dont le prix varie en fonction du nombre de pêcheurs et des techniques de pêche employées. Cette réglementation n'est pas parfaitement appliquée pour la pêche à l'holothurie (Pakoa, 2013). Aucun quota ne limite le nombre de licences d'exportation ni la quantité de produits exportés — par entreprise ou par secteur (Pakoa and Bertram, 2013a).</p> <p>Certaines communautés locales ont également établi des plans d'action locaux, identifiant des zones de fermeture périodique de la pêche, des zones d'interdiction de prélèvement. Cependant, ces communautés manquent de moyens suffisants pour mettre en œuvre ces plans d'action (Pakoa, 2013)</p>	<ul style="list-style-type: none"> la fixation de tailles limites la mise en place de quotas à l'exportation <p>Des zones de gestion spéciales ont été établies et une personne responsable de l'application de la réglementation a été nommée dans chaque ville (FAO, 2015)</p>
Coûts estimés de mise en œuvre	Non renseigné	Non renseigné	Les coûts totaux récurrents (suivi des stocks et des captures) atteignaient au Vanuatu près de 60 % à 70 % de la valeur des premières ventes en 2014 : les frais récurrents associés au suivi des stocks, dépendant de l'étendue et de l'isolement de la zone de pêche, oscillaient entre 13 600 et 47 700 francs CFP (soit 120 et 500 dollars É.-U.) au	Non renseigné	Non renseigné

²² Le plan de gestion du Vanuatu ne précise pas les montants de la licence et du permis, seulement qu'ils seront fixés en fonction de la valeur de la bêche-de-mer sur le marché actuel (Vanuatu fisheries department, 2015)

	Iles Salomon	Papouasie-Nouvelle-Guinée	Vanuatu	Fidji	Tonga
			km ² en 2014		
Financement	Non renseigné	Non renseigné	<p>Le coût du suivi des captures in situ en 2014 a été pris en charge par trois opérateurs qui avaient acheté une licence de transformation des holothuries. Le tarif de cette licence annuelle était proportionnel aux quantités autorisées à la transformation, à hauteur de 1 dollar É.-U. par kg de poids frais</p> <p>Les pêcheurs et les communautés locales ont pu de leur côté apporter une aide en nature (participation aux évaluations et mise à disposition de moyens navigants notamment).</p>	Non renseigné	Non renseigné
Avantages	Non renseigné	Non renseigné	<p>L'ouverture pulsatoire des zones de pêches permet d'optimiser l'efficacité et les coûts de contrôle des TAC en concentrant tous les pêcheurs dans une même zone. Elle est compatible avec des capacités de contrôle restreintes</p> <p>La rotation des « pulses » de pêche permet au service des pêches du Vanuatu de ne pas disperser ses ressources humaines et financières annuelles mobilisables pour l'évaluation et le contrôle des TACs</p> <p>L'approche de gestion actuelle est le fruit d'un important travail de recherche. En cela, elle est relativement solide et a donné de bons résultats écologiques (com. pers. Lindsay Chapman, 27/01/2017)</p>	Les permis à l'exportation fournissent des informations sur les volumes de production et les prix appliqués par espèce (Pakoa, 2013)	Non renseigné

	Iles Salomon	Papouasie-Nouvelle-Guinée	Vanuatu	Fidji	Tonga
Inconvénients	Non renseigné	En l'absence de pénalisation, la réglementation établie avant 2009 était peu respectée dans les villages (Hair et al., 2016).	<p>Le très faible niveau des TACs explique des coûts relatifs de suivi des stocks et des captures importants.</p> <p>L'approche est très dépendante des moyens disponibles (coûts, surveillance, suivi et validation des résultats) (com. pers. Lindsay Chapman, 27/01/2017)</p>	<p>Depuis 25 ans, malgré les études invitant le gouvernement à réviser les mesures actuellement en œuvre, qui réclameraient notamment de définir une taille minimale d'exportation pour chacune des espèces d'holothuries, aucune avancée n'a été faite (Ram et al., 2016)</p> <p>Les plans d'action construits à l'initiative des communautés locales ne pourront que partiellement garantir la bonne gestion d'une activité sous influence de marchés extérieurs : les communautés locales ne peuvent avoir une vision suffisamment large des enjeux de gestion globaux</p> <p>En l'absence de quota limitant le nombre de licences d'exportations ni la quantité de produits exportés, le nombre de pêcheries étant fermées dans la région, les exportateurs intéressés sont de plus en plus nombreux à convoiter une licence leur permettant d'exploiter la ressource (Pakoa and Bertram, 2013a)</p>	<p>Les pêcheurs ne sont pas suffisamment consultés dans le processus de définition d'une stratégie de gestion de la pêche (FAO, 2015)</p> <p>Les pêcheurs n'ont pas les autorisations pour transformer les produits de leur pêche</p>

3.4 OPPORTUNITES DE MECANISMES DE FINANCEMENT

L'article 46 de la loi organique n° 99-209 du 19 mars 1999 prévoit que, sous réserve des compétences de l'État mentionnées au 3° du I de l'article 21, les provinces réglementent et exercent les droits d'exploration, d'exploitation, de gestion et de conservation des ressources naturelles biologiques et non biologiques des eaux intérieures, dont celles des rades et lagons, de leur sol et de leur sous-sol, et du sol, du sous-sol et des eaux sur-jacentes de la mer territoriale. Cela inclut également la compétence de la Province pour établir un mécanisme de financement de cette gestion pour autant que le mode d'intervention ou de prélèvement relève lui-aussi de la compétence provinciale.

Recettes fiscales

Si le financement de la gestion de la filière de pêche aux holothuries devait provenir de recettes fiscales, alors seul le pays serait compétent pour instituer des impôts, droits et taxes conformément aux dispositions de l'article 22 de la loi organique du 19 mars 1999 modifiée par l'article 2 de la loi organique du 3 août 2009, y compris pour leur affectation au profit de fonds destinés à des collectivités territoriales, d'établissements publics ou d'organismes chargés d'une mission de service public. Il en est de même pour les droits et taxes au bénéfice des provinces, des communes, des établissements publics de coopération intercommunale.

Cette compétence fiscale exclusive dévolue à la Nouvelle-Calédonie a pour conséquence que tout prélèvement a, en principe, et sauf dispositions expresses contraires, vocation à alimenter le budget général dont les recettes font l'objet d'une répartition au profit des provinces au travers de clés fixées par l'article 181 de la loi organique du 19 mars 1999 qui affectent l'ensemble des ressources fiscales de Nouvelle-Calédonie. De même, l'article 49 de la loi précitée organise le financement du fonds intercommunal de péréquation du fonctionnement des communes (FIP).

Il résulte de ce qui précède que **la province Nord ne peut envisager de financer la gestion de la filière de pêche par l'institution d'une taxe qu'elle fixerait elle-même**. Toute idée de taxe, qu'elle vise le prélèvement et/ou l'exportation (appliquée à chaque unité physique ou sous forme de pourcentage), ou même de patente (qui se compose d'un droit fixe, comprenant une taxe déterminée établie d'après un barème par profession, et aux engins utilisés, ainsi qu'un droit proportionnel) doit être écartée, sachant que la TVA n'est pas d'application en Nouvelle Calédonie.

Il n'est pas non plus envisageable que la Province utilise des centimes additionnels à certains impôts de la Nouvelle-Calédonie pour financer cette filière de gestion de pêche aux holothuries.

Redevances pour services rendus

Le Conseil d'Etat a très clairement reconnu que les redevances pouvaient être fixées dans un but de protection de l'environnement, et qu'elles pouvaient être définies alors comme la rémunération d'un service environnemental: ainsi, en contrepartie de son paiement, l'assujetti reçoit un service environnemental. La pollution pouvant être interprétée comme un usage particulier d'une ressource naturelle, un prélèvement associé à une dégradation de l'environnement peut alors être assimilé à

une redevance. La gestion d'une pollution par l'autorité compétente, qu'il s'agisse de mesures préventives, curatives ou de suivi, peut également être qualifié de service environnemental.

La redevance se distingue ensuite de la taxe de par le mode d'affectation des recettes. Dans le cas de la redevance, ces recettes peuvent être affectées à des fins spécifiques (par la Province) tandis que celles d'une taxe seront versées au budget général (du pays).

L'instrument de financement qui semble donc à première vue le plus approprié en province Nord est la redevance. Les redevances (ou rémunérations) pour services rendus sont perçues en contrepartie d'un service, telle que l'utilisation d'un ouvrage ou une prestation fournie par un service public à un usager en supportant la charge et, par conséquent, doit correspondre à la valeur de la prestation ou du service. Une redevance peut être créée par voie réglementaire. Le montant de la redevance doit être équivalent à la valeur de la prestation ou proportionnel au coût du service rendu.

Une jurisprudence du Conseil d'Etat (Ass., 21 novembre 1958, Syndicat national des transporteurs aériens, Rec. p. 578), qui est reconnue et applicable en Nouvelle-Calédonie autorise la Province à mettre en place des redevances pour service rendu qui sont « *toute redevance demandée à des usagers en vue de couvrir les charges d'un service public déterminé ou les frais d'établissement et d'entretien d'un ouvrage public, et qui trouve sa contrepartie directe²³ dans les prestations fournies par le service ou dans l'utilisation de l'ouvrage* ».

Dans le contexte de l'exploitation des holothuries, un tel service pourrait être matérialisé par des mesures de gestion de la pêche : évaluation des stocks, sensibilisation des acteurs, contrôle des débarquements et surveillance des opérateurs, etc. En assurant la gestion durable de la ressource en holothurie, ces mesures seraient portées par la Province dans un but d'intérêt général, la protection de l'environnement, tout en bénéficiant aux pêcheurs qui maîtriseraient mieux l'exploitation de la ressource.

A noter qu'une redevance peut comporter une partie fixe et une partie variable, « *à condition que le calcul de la redevance permette de garantir la proportionnalité avec le coût du service rendu* » comme l'a souligné le Conseil d'Etat (voir son arrêt n° 220803 du 9 juillet 2009, Recueil Lebon). Le respect de la règle d'équivalence entre le tarif d'une redevance et la valeur de la prestation ou du

²³ La jurisprudence rappelle qu'est illégalement instituée une redevance dont le bénéficiaire ne fournit aucune contrepartie au redevable. Cette jurisprudence ne fait toutefois pas obstacle à ce que soit soumis à redevance le simple fait de mettre un service à la disposition d'un utilisateur, par exemple sous la forme d'un abonnement, indépendamment de l'utilisation effective qu'en fait le redevable. Un service, même exercé en direction d'une personne déterminée, est parfois réputé assuré dans l'intérêt général, et non dans l'intérêt du bénéficiaire apparent - ce qui exclut son financement par voie de redevance payée par ce dernier. En matière d'ordre, de sécurité et de salubrité publics, peuvent donc seules donner lieu au paiement de redevances les missions de contrôle ou de surveillance occasionnelles ou spéciales « excédant les besoins normaux » auxquels la collectivité est tenue de pourvoir gratuitement. Il sera alors nécessaire de s'assurer, en premier lieu, que les frais qu'il est envisagé de couvrir par le produit de la redevance figurent au nombre des « charges d'un service public déterminé » ou des « frais d'établissement et d'entretien d'un ouvrage public ». En deuxième lieu, l'administration élaborant le texte devra impérativement constituer et conserver un ensemble de pièces justificatives, issu par exemple de la comptabilité générale du service intéressé, et permettant, le cas échéant, de prouver devant le juge l'imputabilité des frais en cause. Faute de justificatifs probants, le juge n'hésite pas en effet à juger la redevance illégale ([CE, 20 mai 1998](#), Syndicat des compagnies aériennes autonomes, n°179784).

service peut être assuré non seulement en retenant le prix de revient de ce dernier, mais aussi en fonction des caractéristiques du service, en tenant compte de la valeur économique de la prestation pour son bénéficiaire. Le Conseil d'Etat a rappelé que, dans tous les cas, le tarif devait être établi selon des critères objectifs et rationnels, dans le respect du principe d'égalité entre les usagers du service public et des règles de la concurrence (voir son arrêt n° 309499 du 7 octobre 2009, Recueil Lebon).

Redevance domaniale pour occupation du domaine public maritime

Une redevance peut être établie pour le service rendu par le fait de pouvoir occuper de manière temporaire le domaine public et le prélèvement des ressources s'y trouvant, en gardant à l'esprit que l'article 43 de loi organique du 19 mars 1999 modifiée prévoit clairement que les Provinces exercent leur droit de propriété sur leur domaine public et leur domaine privé.

L'article 354-2 du Code de l'environnement de la province Nord donne un bon exemple de redevance domaniale pour l'occupation du domaine public maritime, par exemple pour l'établissement de culture marine, tandis que l'article 354-4 du même Code fixe le montant des redevances pour l'extraction de matériaux. L'article 354-5 vient préciser que le produit des redevances est porté en recettes au budget général de la province Nord, chapitre 965, articles 715 et 719.

Cependant, une redevance pour occupation du domaine public paraît peu compatible avec la volonté de gérer la ressource à l'échelle du lagon.

Permis payants

Un dernier outil de financement que l'on pourrait envisager est un **permis payant de prélèvement** qui s'apparenterait, sur le plan juridique, à une autorisation administrative payante, mais qui pourrait aussi être cessible et transférable (comme une licence de taxi par exemple) qui repose sur le droit de présentation du permis à un tiers, droit de désignation d'un successeur qui peut très bien être réservé à l'administration et non pas par le cédant.

Il nous semble que les dispositions de l'article 341-4 du Code de l'Environnement qui habilite le Président de l'Assemblée de province Nord à fixer, par arrêté, en tant que de besoin et après avis du service de la Province chargé des pêches « *les mesures d'ordre et de précaution destinées à faciliter et à régler l'exercice de différents types de pêche* », constituent une base juridique solide et suffisante pour l'adoption des mesures réglementaires nécessaires à l'établissement d'un MFI pour le financement de la gestion de la filière de pêche aux holothuries.

Les permis de pêche payants, y compris quotas de pêche mis aux enchères, visent directement la ressource alors que la redevance vise plutôt le milieu dans lequel la ressource évolue. L'avantage de ce dernier serait donc de pouvoir fixer des limites quantitatives au prélèvement de manière *ex-ante*. Il a donc vocation à assurer un rôle de régulation des volumes de capture de la pêcherie, à la différence de la redevance qui ne peut assurer ce rôle directement. Son inconvénient, conséquence directe de cette gestion, est qu'il exige une surveillance précise des captures et un *reporting* précis, afin de gérer la ressource dans le temps en fonction de l'évolution des populations.

Ce sera donc à la Province, en fonction des objectifs du mécanisme de financement retenu et du plan de gestion de la pêcherie prévu en 2017, de choisir le mécanisme qui lui convient le mieux. Nous ne pouvons à ce stade, et sans connaître la teneur des mesures de gestion proposée par la Province, nous prononcer sur la priorité à donner à tel ou tel mécanisme.

3.5 MISE EN PLACE DES MECANISMES DE FINANCEMENT ENVISAGES POUR LA GESTION DE LA PECHE A L'HOLOTHURIE

Mise en place d'une redevance pour services rendus

La mise en place d'une redevance pour financer la gestion de la filière de pêche aux holothuries viserait d'abord le prélèvement, associé à une dégradation de l'environnement, le service rendu en contrepartie de la redevance étant la protection du milieu marin et la conservation des espèces. Mais il est envisageable de prévoir une partie fixe de la redevance, portée par les pêcheurs et une partie variable, qui serait portée par les acteurs de la transformation ou de l'exportation :

- la partie fixe de la redevance serait établie par unité prélevée ; suivant la même logique qu'un couplage permis-quota qui vise à réguler à la fois les opérateurs de la pêcherie et leurs captures, le montant de la partie fixe pourrait être fixé selon deux critères : 1) en fonction de la ressource (si elle se raréfie, les prix augmentent) et 2) en fonction des capacités de pêche des opérateurs
- la partie variable viserait indirectement la transformation ou l'exportation des prises et couvrirait les coûts des services rendus à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement en termes de suivi et de contrôle de la ressource ; cette partie variable serait donc applicable aux transformateurs et aux exportateurs, ce qui permettrait d'internaliser certains coûts de surveillance et de suivi des espèces mais également de contrôle des acteurs de la filière.

On peut espérer²⁴ qu'une partie de la redevance appliquée aux pêcheurs sera internalisée dans leurs coûts de production pour être transférée en tout en partie aux acteurs en aval de la chaîne d'approvisionnement, ce qui aura pour effet de renchérir le prix de la ressource.

La mise en œuvre d'une redevance payable par les pêcheurs d'holothuries pour service rendu par la Province ne saurait être considérée comme déraisonnable, puisque qu'elle correspond au privilège exclusif d'exploiter des ressources appartenant au domaine public de la Province. L'avantage de la redevance est sa simplicité, à la condition de pouvoir justifier des services rendus en contrepartie de la redevance payée par les utilisateurs du milieu, par exemple en facilitant l'accès aux sites, en informant les pêcheurs de l'évolution des populations, ou encore en limitant l'accès à de nouveaux opérateurs et donc de garantir des prix intéressants pour les pêcheurs. Cela implique de pouvoir démontrer qu'une partie des recettes de la redevance ont bien été affectées au financement de ces mesures de surveillance et de suivi des espèces et de contrôle des acteurs de la filière. L'avantage de la redevance est aussi qu'elle est déjà pratiquée par la province Nord pour l'extraction de matériaux sur le domaine public maritime de la province, ce qui en fait un précédent intéressant du point de vue de la gestion rationnelle des ressources naturelles.

²⁴ Cette hypothèse a été cependant jugée peu probable par les services de la DDEE compte tenu des mécanismes de formation des prix et du nombre d'acteurs dans ce domaine

Mise en place d'un permis payant

Le prix de permis payant peut être fixé comme celui d'un quota de pêche ou prélèvement à savoir de manière forfaitaire, mais il peut être aussi fixé dans le cadre d'enchères publiques en fonction de l'offre et de la demande de permis cessibles entre pêcheurs pour une quantité prédéterminée par le service de la province Nord chargé des pêches pour l'année ou une période déterminée (en fonction de la reproduction des espèces), le montant étant forcément plus élevé que la quantité de la ressource à prélever est faible. Contrairement à une allocation gratuite de permis basé sur les données disponibles qui se traduirait par une distribution de la rente aux actuels exploitants de la ressource, la mise aux enchères permettrait à la Province d'obtenir des recettes et elle se justifierait d'autant plus que les données historiques de capture ne sont pas bien connues aujourd'hui.

Nous n'avons pas recensé beaucoup d'exemples de permis de pêche payants pour la pêche de l'holothurie. La plupart des mesures prises pour gérer cette ressource consistent à fermer ou restreindre la pêche dans le temps ou l'espace (Pakoa and Bertram, 2013a). Les permis de pêche pour les holothuries sont de 100 à 250 dollars E.-U. aux Etats-Unis et Canada, avec des frais équivalents pour le transfert nominatif de permis.

En 2016, la province Nord aura délivré 182 autorisations de pêche spéciale à l'holothurie représentant, avec les matelots, environ 300 pêcheurs. Sur la période 2013-2015, la province estimait le poids frais de la production en holothuries à 350 tonnes par an soit un chiffre d'affaires à la première vente de 110 millions de F CFP par an (com. pers. Nathaniel Cornuet, province Nord/DDEE).

Au regard du chiffre d'affaire moyen par pêcheur, un permis de pêche de 10 500 à 26 000 F CFP par pêcheur représentant 0,26% à 0,65% du chiffre d'affaires ne paraît pas prohibitif²⁵, s'il permet d'assurer une mise en œuvre de la gestion de la pêcherie. Ce montant versé, pour un nombre de pêcheurs estimé à 600 en province Nord permettrait de collecter 6 300 000 à 15 600 000 F CFP.

Un permis fondé sur un TAC fixé à 100 F CFP par kg (à titre d'illustration), et donc pour un total de capture estimé à 3,8 T en frais par pêcheur, cela représenterait 380 000 F CFP pour un permis attaché à un volume de capture déterminé. Ce montant est beaucoup plus important car représentant 10% du chiffre d'affaires moyen (assez prohibitif pour la viabilité économique des opérateurs). Mais les revenus générés par ces permis seraient de 228 millions F CFP pour 600 pêcheurs. Ce montant est à considérer pour la Province au regard des besoins en financement pour mettre en œuvre la gestion des stocks d'holothuries²⁶.

En outre, les montants prélevés pour la gestion pourraient être supportés par la filière en entier. Les acheteurs/colporteurs et les exportateurs pourraient ainsi être titulaires d'un permis pour pouvoir

²⁵ Aucune enquête auprès de pêcheurs n'a pu être réalisée pour confirmer cette hypothèse.

²⁶ Le calcul des frais de gestion pourra être réalisé en interne dans un second temps pour justifier des propositions de tarifs (redevance ou permis).

exercer. Il est tout à fait envisageable de mettre en œuvre un **permis payant de négoce et**, comme cela est prévu dans le cadre du plan de gestion des holothuries au Vanuatu. Ce permis consisterait aussi en une autorisation administrative payante, qui pourrait aussi faire l'objet d'une mise aux enchères. Il permettrait de collecter d'autres recettes au long de la filière et de lisser les coûts de gestion sur l'aval de la filière plutôt que de faire porter aux pêcheurs seuls ce poids. Le projet COGERON a permis de mettre en lumière les attentes fortes des transformateurs et exportateurs en matière de gestion de la pêche, par des mesures idoines, en province Nord surtout. Un permis payant à l'exportation pourrait également être proposé, sur le modèle de celui en place au Vanuatu (entre 15 et 150 dollars par an)(Mangubhai et al., 2016). Cependant, les produits de la pêche prélevés en province Nord sont tous exportés depuis le port et l'aéroport de la province Sud. En l'absence de réglementation pour l'ensemble du pays, il sera ainsi difficile pour la province Nord d'assurer le respect d'une telle mesure par les exportateurs.

3.6 FONDS DE FINANCEMENT POUR LA GESTION D'HOLOTHURIES

En l'absence de structure dédiée pour s'assurer que les revenus issus des tarifications de la pêche à l'holothurie soient effectivement affectés à la gestion de cette pêche, la province Nord peut simplement prendre en charge la mise en place des mesures de gestion spécifiques qui auraient été fixées en concertation avec les associations de pêcheurs. Cette option relativement simple ne permettrait cependant pas de suivre précisément l'affectation des fonds ou d'équilibrer les coûts de gestion avec les revenus générés et ainsi assurer le financement durable de cette gestion.

Une structure spécifique pourrait également être créée pour accueillir les fonds collectés par les MFI. En l'absence de décision sur le choix du ou des MFI retenus, il est pourtant difficile de se prononcer sur la forme juridique que pourrait prendre une telle structure puisque celle-ci devrait tenir compte de l'origine du financement et des conditions d'affectation des recettes obtenues.

Actuellement, cette réflexion sur la création d'un fonds de mutualisation des financements pour la conservation est en cours en province Sud : une telle structure de capitalisation des mécanismes de financement (sous forme d'un GIP, d'un fonds de dotation... – décision non validée encore) pourrait ainsi être mutualisée sur les deux provinces, pour autant que la province Nord estime qu'elle est opportune. Dans ce cas, la fondation d'utilité publique semblerait la structure la plus adaptée car elle couvre l'autorité des deux provinces. L'article 18 de la loi du 23 juillet 1987 définit cette forme juridique de la manière suivante : « *La fondation est l'acte par lequel une ou plusieurs personnes physiques ou morales décident l'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général et à but non lucratif* ».

Les principales caractéristiques d'une fondation sont ainsi :

- ✓ Une mission d'intérêt général à but non lucratif clairement définie ;
- ✓ L'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources par des personnes physiques ou morales, publiques ou privées ;
- ✓ La mise à disposition de moyens en adéquation avec les projets ;
- ✓ Le respect du critère d'indépendance dans la composition de l'organe de gestion et vis-à-vis du ou des fondateurs ;
- ✓ Une validation par les autorités publiques compétentes.

La faisabilité juridique d'affectation de redevances à une structure de conservation de la biodiversité a été étudiée dans l'étude des mécanismes de financement pour la province Sud. Ainsi, en cas de versement de redevances, un transfert de gestion est autorisé par l'article 10-I de la Loi du pays n° 2012-6 du 5 septembre 2012, Section IV - Dispositions financières- aux termes duquel : « *La Nouvelle-Calédonie, les provinces, leurs groupements et leurs établissements publics peuvent opérer, entre eux, un transfert de gestion des immeubles dépendant de leur domaine public pour permettre à la personne publique bénéficiaire de gérer ces immeubles en fonction de leur affectation. Le transfert de gestion est autorisé par l'autorité compétente. La durée pendant laquelle la gestion de l'immeuble est transférée peut-être déterminée dans l'acte. Les dépendances du domaine public dont la gestion a été transférée demeurent dans le domaine public de la personne publique propriétaire. Dès que l'immeuble transféré n'est plus utilisé conformément à l'affectation prévue au premier alinéa, l'immeuble fait retour gratuitement à la personne publique propriétaire* ». En conclusion, l'affectation des redevances à une structure de gestion dédiée au financement des mesures de gestion de pêche qui serait mise en place par la province Nord nécessiterait au préalable un transfert de gestion par cette dernière à ladite structure. A noter que la personne publique propriétaire peut décider de modifier l'affectation de l'immeuble transféré et mettre fin au transfert de gestion dans les conditions prévues par la Loi de 2012, ce qui ne garantit pas la pérennité de l'affectation des recettes tirées des redevances au financement des mesures de gestion de pêche.

Chapitre 4 : Conclusion et recommandations

La composante 3 du projet RESCCUE a vocation à travailler sur l'identification, le développement et le test de mécanismes de financement innovants. Le présent document propose une analyse de la faisabilité de mécanismes identifiés en concertation avec les acteurs de terrain. Il fixe également le cadre de la mise en œuvre de ces mécanismes, à travers une feuille de route. Les mécanismes sélectionnés par les associations, assez conventionnels (mécénat, contribution touristique, boîte à dons, etc.), ont fait l'objet d'une adaptation au contexte local et à la réalité de terrain.

Dans le cadre de la mise en œuvre de ces mécanismes locaux, le projet devra prendre en compte l'architecture institutionnelle de fonctionnement assez particulière de la GIZC (comité de gestion et association PM) et le niveau jugé actuellement insuffisant de structuration et d'organisation des associations. Pour les associations, la question de la mobilisation de fonds externes ne se pose actuellement pas encore vraiment étant donné qu'elles n'arrivent pas à décaisser les budgets disponibles des subventions publiques. Cette réalité locale constituera assurément un des facteurs bloquants du développement de nouveaux mécanismes financiers ; le sentiment de défiance envers ces associations de certains acteurs locaux a été constaté lors de nos entretiens.

Une de nos recommandations pour mettre en œuvre les mécanismes de financement étudiés ci-dessus est de renforcer rapidement la structuration des organisations afin de débiter la mise en œuvre d'actions. Cette étape est un préalable à la discussion avec les opérateurs et usagers autour des mécanismes de financement. Ces actions devront être visibles : une communication sur les résultats de cette mise en œuvre devrait permettre de réduire la défiance des acteurs locaux pour les associations et le consentement à participer à des soutiens aux actions, y compris financiers, pour les acteurs économiques.

Au niveau provincial, le travail réalisé s'est focalisé sur la faisabilité juridique et sur un benchmarking des stratégies de gestion de la pêche aux holothuries dans d'autres PICTs. Cette analyse préliminaire aura permis la pré-identification de deux mécanismes adaptés au contexte juridique provincial : permis payants et redevances, tous deux pouvant s'appliquer aux différents niveaux de la filière. Cette analyse, qui s'inscrit dans le cadre d'une volonté de la province de travailler à un nouveau plan de gestion des pêches en 2017, nécessiterait une investigation plus poussée, notamment sur les possibilités de mise en œuvre d'une gestion de la pêche par la Province, en partenariat avec les communautés locales.

Cet appui à la mise en œuvre de mécanismes de financement arrive donc de manière un peu précoce et de surcroît à un moment où, au niveau local, les associations ne disposent pas encore d'un cadre opérationnel (planifications annuelles et mensuelles et modalités de suivi) et de capacités techniques suffisantes (coordination et animation). Notons qu'un nouvel animateur pour l'association de Pwêêdi Wiimâ (Poindimié) est actuellement en cours de recrutement, le précédent ayant démissionné de son poste après un an. Le nouvel animateur devrait prendre ses fonctions à la mi-mars jusque fin 2017, toujours à travers l'intervention du projet INTEGRE. D'autre part, l'association de Poum n'a pas déposé son plan d'action 2017 dans les temps et ne disposera pas d'un animateur en 2017 pour

faciliter sa structuration et son organisation. L'indisponibilité provisoire des ressources humaines, facteur limitant du fonctionnement des associations, justifierait qu'un appui technique supplémentaire (RESCCUE, province) soit apporté pour accompagner la mise en œuvre des MFI sélectionnés.

Bibliographie

- CGDD, 2013. Les mécanismes de financement innovants. CGDD.
- Clua, E., Beliaeff, B., Chauvet, C., David, G., Ferraris, J., Kronen, M., Kulbicki, M., Labrosse, P., Letourneur, Y., Pelletier, D., Thébaud, O., Léopold, M., 2005. Towards multidisciplinary indicator dashboards for coral reef fisheries management. *Aquat. Living Resour.* 18(3), 199–213.
- Conand, C., 1990. The fishery resources of Pacific island countries. Part 2: Holothurians. *FAO Fish. Tech. Pap.* 272.2.
- Décret n° 2010-1047 du 1er septembre 2010 relatif aux fondations d'entreprise en Nouvelle-Calédonie et aux îles Wallis et Futuna, 2010.
- Fonds Nickel, 2016. Synthèse des sites miniers du bassin du Diahot.
- Hair, C., Bitalen, P., Kanawi, P., Leini, E., Southgate, P., 2016. Multi-species sea cucumber spawning at Limellon Island, New Ireland Province, Papua New Guinea. *SPC Beche--Mer Inf. Bull.* #36, 3.
- Hair, C., Pickering, T., Mills, D., 2012. Asia-Pacific tropical sea cucumber aquaculture. Proceedings of an international symposium held in Noumea, New Caledonia, 15–17 February 2011. ACIAR.
- IAC, 2013. L'agriculture en tribu. Poids et fonctions des activités agricoles et de prélèvement — Enquête IAC. IAC, CIRAD, Nouméa, Nouvelle-Calédonie.
- ISEE, 2014. Bilan économique et social 2014.
- ISEE, 2011. Synthèse des tableaux de l'Economie Calédonienne - Le tourisme. ISEE.
- JONC, 2010. Arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010, Code des impôts.
- Léopold, M., 2016. Evaluating harvest and management strategies for sea cucumber fisheries in Vanuatu. IRD.
- Léopold, M., Ham, J., Kaku, R., Gereva, S., Raubani, J., Moenteapo, Z., 2015. Stratégie de gestion spatialisée des holothuries au Vanuatu et en Nouvelle-Calédonie. *Bêche--Mer Bull.* CPS N°35 n°35, 7.
- Loi du pays, 2008. Article Lp. 136-3 Réduction d'impôt au titre des dons faits par les particuliers, Code des impôts.
- Lopez, A.O., Jimenez-Caballero, S., 2006. Sustainable financing resources for protected areas in the Mediterranean. UICN, Gland, Switzerland and Cambridge, United Kingdom.
- Mangubhai, S., Nand, Y., Ram, R., Fox, M., Tabunakawai-Vakalalabure, M., Vodivodi, T., 2016. Value chain analysis of the wild caught sea cucumber fishery in Fiji. *Wildlife Conservation Society.*
- McKenna, S.A., Hosken, M., Baillon, N., 2011. Evaluation rapide de la biodiversité marine du lagon Nord-est de Touho à Ponérihouen, province Nord, Nouvelle-Calédonie (No. RAP Bulletin of biological assessment 62). Conservation International, Nouvelle-Calédonie.
- Ministère de la Culture et de la Communication, 2012. Remise des 2emes Trophées du mécénat d'entreprise pour l'environnement et le développement durable. Dossier de presse.

- Ministère des pêches, 1996. Situation et gestion des ressources côtières aux Tonga : les holothuries. Bêche--Mer Bull. CPS N°8.
- Moëne, M., 2011. La place de la pêche dans les systèmes d'activités des ménages de pêcheurs de la zone Voh--Koné--Pouembout. Province Nord, NOuvelle-Calédonie (mémoire de stage M2). Institut des régions chaudes de Montpellier Supagro.
- Moenteapo, Z., Cornuet, N., Léopold, M., Andréfouët, S., Cornuet, N., Moenteapo, Z., Le Meur, P.-Y., Guillemot, N., Sourisseau, J.M., Bonmarchand, A., David, C., Beliaeff, B., 2009. La pêche à l'holothurie sur le plateau des massacres, in: Léopold, M. (Ed.), *Projet COGERON : rapport de synthèse : quel avenir pour la pêche dans le lagon de Vook-Koohnê-Pwëëbuu ?* IRD, Nouméa, pp. 14--15.
- Pakoa, K., 2013. The status of sea cucumber resources and fisheries management in Fiji (Technical Report).
- Pakoa, K., Bertram, I., 2013a. Etat des lieux et la gestion des pêcheries d'holothuries dans le Pacifique. Bêche--Mer Bull. CPS N°33, 4.
- Pakoa, K., Bertram, I., 2013b. Management state of Pacific sea cucumber fisheries. SPC Beche--Mer Inf. Bulletin 33.
- Pakoa, K., Masu, R., Teri, J., Leqata, J., Tua, P., Fisk, D., Bertram, I., 2014. Solomon Islands sea cucumber resource status and recommendations for management. SPC.
- Pascal, N., 2010. Ecosystèmes coralliens de Nouvelle - Calédonie Valeur économique des services écosystémiques. Partie I: Valeur financière (Ifremer).
- Preuss, B., 2012. Évaluation de scénarios de gestion des ressources du lagon Sud-ouest de la Nouvelle-Calédonie : Intégration des connaissances et modélisation spatialement explicite (Thèse en écologie marine et modélisation). Université de Nouvelle-Calédonie.
- Province Nord, province Nord. Dossier de demande de subventions.
- Purcell, S.W., Gossuin, H., Agudo, N.N., 2008. État et gestion de la ressource en holothuries de la Grande Terre, Nouvelle Calédonie. (Programme ZoNéCo), WorldFish Center Studies and Reviews 40. The WorldFish Center, Penang, Malaysia.
- Purcell, S.W., Lovatelli, A., Pakoa, K., 2014. Constraints and solutions for managing Pacific Island sea cucumber fisheries with an ecosystem approach. *Mar. Policy* 45, 240--250. doi:10.1016/j.marpol.2013.11.005
- Ram, R., Chand, R.V., Zeng, C., Southgate, P.C., 2016. Recovery rates for eight commercial sea cucumber species from the Fiji Islands. *Reg. Stud. Mar. Sci.*
- Thésée ingénierie, 2012. Fonds Nickel. Réhabilitation des anciens sites miniers du Nord et du Diahot à Poum et Ouegoa. Avant projet détaillé.
- Vanuatu fisheries department, 2015. Vanuatu national sea cucumber fishery management plan 2015. A national policy for the management of Vanuatu's sea cucumber fisheries.

Annexes

ANNEXE 1 : PERSONNES CONTACTEES DURANT L'ETUDE

- Dolores Bodmer, province Nord Direction du Développement Economique et de l'Environnement, Service des Milieux et Ressources Aquatiques
- Bob Boaouva, ex OGAF – archives
- Alphonse Daye , ancien Maire de Poum, président de l'association PM et de l'association en charge du suivi des tortues
- Benjamin Dédane, Mairie de Poum
- Yannick Dominique, expert-rédacteur du plan de gestion Poum, Bioeko
- Jean-François Houaoulo, service valorisation du patrimoine, Direction de la Culture
- Céline Jarry, province Nord Direction du Développement Economique et de l'Environnement, Service des Milieux et Ressources Aquatiques
- Cyril Marchand, IRD, chef du projet « dynamique du carbone au sein des mangroves »
- Myriam Marcon, Coordinatrice Pôle Patrimoine Mondial, Conservatoire d'espace naturel Nouvelle-Calédonie
- Olivier Monge, Chargé d'étude technique, Fond nickel
- Ruel, Kedjaon
- Jean Pierre Seraphin, Poum Aventure, Relais de Golone
- Catherine Savatier, Directrice du Malabou Beach Hôtel
- Raymon Tidjine, ex président de Poum Aventure
- Alex Tchovaneli, jeune de Arama - Barou pratiquant le cheval et la chasse autour de la mine Pilou
- Eliane, gérante du relais de Poingam
- Martin Ravanat, gérant propriétaire d'Aqualagoon, 42.42.05/42.88.99
- Henry Poagnide, chargé des événements sportifs à la mairie de Poindimié, 51.34.26
- Paul Thelotte, président de l'office communal des sports (OCSL)(Poindimié), 42.70.71/81.83.56
- Evelyne Wenahin, responsable environnement mairie de Poindimié, 82.83.11

- Thierry Paillandi et Cendra Aubry, responsable compostage pour l'association handijob, 85.83.08/78.91.62
- Serge Estieux, secrétaire général adjoint chargé des finances à la mairie de Poindimié, 81.48.41
- Pierre Tchoubar, proviseur du lycée Antoine Kela, (Maxime Yekawene, éducateur), 42.73.62
- Cathy Collado, gîte Newejïe, 42.70.74
- Francis Païtio, Relais Mo Sa Sa, 42.48.66/96.63.65
- Jean-Bernard Brouillard, directeur hôtel Tiéti, 42.64.00
- FINC, Fédération des Industries de Nouvelle Calédonie, Marie Ange KILAMA, Assistante administrative en charge du secrétariat et de la gestion financière
- Bureau provincial de la CCI + antenne Poindimié, 42.74.74/42.68.20
- Laure Massé, conseillère environnement, CCI Nouvelle-Calédonie, 28.12.33
- Eric Esposito, Partenaire Espadon du Cercle Nautique Calédonien (CNC) pour les concours pêche au gros: 77.15.63
- Mr Lefevre, membre de l'Albacore club:75.51.36
- Jason Raubani, spécialiste (Vanuatais) des politiques de gestion des pêcheries côtières et de l'aquaculture à la CPS
- Lindsay Chapman, directrice du Programme pêche côtière de la CPS
- Pascal Dumas, chargé de recherche, IRD

ANNEXE 2 : METHODE D'EVALUATION DES MECANISMES DE FINANCEMENT UTILISEES PAR OREADE-BRECHE

Niveau de développement de l'outil					Capacité à couvrir l'ensemble des coûts				
Eprouvé	Développé	En essor	En test	Expérimental	Très bonne	Bonne	Modérée	Faible	Très faible
Cette caractéristique correspond au niveau de développement et d'utilisation de l'instrument dans le monde					Cette caractéristique correspond à la capacité de l'instrument financier à générer des ressources financières suffisantes pour couvrir l'ensemble de coûts de fonctionnement de l'AMP				
Simplicité de mise en œuvre					Coût de mise en œuvre				
Très simple	Simple	Moyenne	Complexe	Très complexe	Très faible	Faible	Modéré	Elevé	Très élevé
Cette caractéristique correspond au niveau de simplicité de la mise en œuvre, i.e. au démarrage de l'utilisation de l'instrument financier					Cette caractéristique correspond au coût de mise en œuvre au démarrage de l'utilisation de l'instrument				
Simplicité de fonctionnement					Coût de fonctionnement				
Très simple	Simple	Moyenne	Complexe	Très complexe	Très faible	Faible	Modéré	Elevé	Très élevé
Cette caractéristique correspond au niveau de simplicité du fonctionnement de l'instrument financier pour financer le fonctionnement de l'AMP sur le long terme					Cette caractéristique correspond au coût de fonctionnement de l'instrument pour financer le fonctionnement de l'AMP sur le long terme				
Disponibilité des financements					Durabilité des financements				
Immédiat	Court terme	Moyen terme	Moyen/long terme	Long terme	Régulier	Intermittent	Modéré	Ponctuels	Une fois
Cette caractéristique évalue dans quel pas de temps l'instrument financier génère des revenus mobilisables pour le fonctionnement de l'AMP					Cette caractéristique estime dans quelle mesure les financements sont disponibles dans le temps pour financer le projet, i.e. si l'instrument permet un apport régulier d'argent ou si c'est un one-shot, avec un versement unique				



❖ Caractéristiques de l'outil


Niveau de développement de l'outil					Capacité à couvrir l'ensemble des coûts				
Eprouvé							Modérée		
					Grande variabilité selon la fréquentation et le montant du droit d'entrée				
Simplicité de mise en œuvre					Coût de mise en œuvre				
Très simple						Faible à modéré			
Simplicité de fonctionnement					Coût de fonctionnement				
Très simple						Faible à modéré			
					Selon la fréquentation				
Disponibilité des financements					Durabilité des financements				
Immédiat					Régulier				

ANNEXE 3 : ETUDE DE FAISABILITE DETAILLEE DES MFI SELECTIONNES



Mécénat

Tableau 12: Faisabilité du mécénat d'entreprises pour la conservation

<p>Faisabilité technique</p> 	<p>Quels outils doivent être mobilisés pour mettre en place le mécanisme (p. ex. contrat, logo, site internet, etc.)?</p> <p>L'opérationnalisation du mécénat est relativement rapide puisqu'elle se limitera à vérifier l'éligibilité des associations de gestion auprès du service du contentieux de la DAA. En revanche, ce mécanisme réclame la définition d'une stratégie de communication autour des actions de gestion déployées par les associations de gestion et d'un appel à mécénat répété pour attirer chaque année de nouveaux mécènes. De cette communication, dépendra l'efficacité du mécanisme à réunir des fonds : l'appel à mécénat peut ne pas porter ses fruits si les entreprises ne sont pas sensibles aux actions mises en œuvre sur le territoire. Ce mécanisme nécessite donc d'avoir clairement identifié les activités de gestion qui seront mises en œuvre et d'être suffisamment opérationnel pour les mettre en œuvre.</p> <p>Pour assurer le renouvellement des contrats de mécénats, les associations devront également renforcer leur suivi comptable et financier.</p>	<p>Plan d'action, stratégie de communication, documents de comptabilité</p>
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes suffisant pour mettre en place le mécanisme et collecter des fonds? (Si non, est-il possible de recruter du personnel supplémentaire ?)</p> <p>Les demandes de mécénat auprès des fondations d'entreprises réclament la préparation de dossier de candidatures : le montage et le suivi de dossier demande la création d'un poste animateur qui pourra être appuyé par le <u>projet RESCCUE</u></p> <p>L'émission des reçus attestant des versements nécessaires aux mécènes pour bénéficier d'une exonération d'impôt ne réclame pas de disposer de compétences financières spécifiques.</p> <p>La mise en œuvre de la stratégie de communication autour de l'appel au mécénat pourrait être portée par le service de communication de la province Nord ou directement par les associations de gestion locales si elles disposent d'agents présentant des compétences en communication et en « relation client ».</p>	<p>Oui</p>
<p>Faisabilité économique</p> 	<p>Quelles seront les revenus potentiels du mécanisme ?</p> <p>Le mécénat repose sur une base volontaire. Les montants des dons seront donc fixés par les entreprises individuellement. Il est donc impossible d'estimer en amont les retombées de ce mécanisme pour les associations de gestion.</p> <p>Sur Pouv, le CAP des entreprises locales reste faible en raison de la crise économique, de l'équilibre financier des structures privées minières et touristiques (données de terrain, Quentin Delvienne, ONFi).</p> <p>Le mécénat par des fondations d'entreprises offre plus d'opportunités de financement car il permet d'approcher un plus grand nombre d'entreprises. Les dons par des fondations d'entreprises peuvent être importants (p. ex. la fondation Total verse en moyenne un don équivalent à 10 000€ par projet soutenu) (com. pers. Cyril Marchand, 16/09/2016).</p>	<p>Oui</p>

	<p>Les revenus engendrés par le mécanisme seront-ils réguliers ?</p> <p>Les revenus engendrés par le mécénat seront très variables et dépendront de la sensibilité des entreprises aux actions déployées en province Nord mais aussi du contexte économique local. Actuellement, par exemple, la crise du Nickel offre un contexte peu favorable au mécénat par les entreprises minières (p. ex. SONAREP).</p> <p>Le mécénat par des fondations d'entreprises offre plus d'opportunités de financement car il permet d'approcher un plus grand nombre d'entreprises. Les dons par des fondations d'entreprises peuvent être importants (p. ex. la fondation Total verse en moyenne un don équivalent à 10 000€ par projet soutenu). Certaines d'entre elles n'ouvrent cependant qu' 1 à 2 appels à mécénat par an. Pour d'autres, le dépôt de dossier peut s'effectuer toute l'année mais le don sera généralement versé en une fois (com. pers. Cyril Marchand, 16/09/2016).</p> <p>Dans tous les cas, les revenus engendrés par le mécénat de fondations seront également variables et dépendront notamment de la sensibilité des fondations d'entreprises aux actions mises en œuvre en province Nord : dans la plupart des cas, les fondations d'entreprises vont en effet financer des projets en lien avec leurs activités (p. ex. la Fondation Air liquide financera des projets en lien avec la régulation de la qualité de l'air, le changement climatique ou encore les maladies pulmonaires) (com. pers. Cyril Marchand, IRD, 16/09/2016). La campagne de communication de la structure de gestion autour de l'appel au mécénat jouera donc un rôle essentiel dans la mobilisation des entreprises. Elle se devra donc d'avoir une diffusion large (site internet de la province, site internet des partenaires locaux, etc.).</p>	Non
	<p>Quels seront les coûts de mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>Quelles que soient les retombées du mécénat pour la gestion de la biodiversité, du fait de sa simplicité de mise en œuvre, ce mécanisme ne devrait pas engendrer d'importants coûts de mise en œuvre.</p>	Faibles
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ?</p> <p>L'argent transitera directement dans les caisses de l'association.</p>	Aucun
 <p>Faisabilité sociale</p>	<p>Quels seront les impacts sociaux découlant de la mise en place du mécanisme pour les payeurs et les bénéficiaires?</p> <p>Pour l'entreprise, le mécénat représente une occasion d'affirmer ses engagements en matière de protection de la biodiversité et d'être en adéquation avec les préoccupations de ses clients et du public pour lesquels la protection de l'environnement, surtout dans les zones insulaires, devient un enjeu majeur.</p> <p>Pour les salariés de l'entreprise, le mécénat environnemental favorise la cohésion interne et peut donc être un vecteur du développement d'une culture d'entreprise intégrant fortement les questions environnementales.</p> <p>Le mécénat environnemental est aussi un facteur d'intégration de l'entreprise sur son territoire géographique. L'entreprise pourra ainsi participer à des projets de proximité en collaboration avec les autres porteurs du projet de mécénat.</p>	Nombreux
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales?</p> <p>Aucune contribution et aucun bénéfice ne sont attendus suite à la mise en place d'un mécénat d'entreprise sur Poum ou Poindimié.</p>	Non
	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ?</p>	Variables mais

	<p>Le mécénat repose sur une base volontaire. Les montants des dons seront donc fixés par les entreprises individuellement. Il est donc impossible d'estimer <i>ex ante</i> le montant des dons versés par les entreprises.</p>	<p>fixés par l'entreprise</p>
	<p>Quelle est leur volonté à payer ?</p> <p>Sur 18 entreprises de Nouvelle-Calédonie (quatre en province Nord, 11 en province Sud et trois présentes pour l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie) interrogées dans le cadre de l'étude d'Oréade-Brèche, 13 d'entre elles (soit 72%) ont mentionné le souhait de participer, sous la forme du mécénat, par exemple, à l'appui financier des aires marines protégées de Nouvelle-Calédonie. Ce chiffre constitue une base encourageante pour la mise en place d'un mécénat sur la commune de Poum sachant que parmi les 4 entreprises de la province Nord interrogées, trois ont répondu favorablement, Sofinor précisant même, son intérêt à financer la protection de la biodiversité sur la commune de Poum (zones Unesco).</p> <p>Le CAP des fondations d'entreprises sera fonction de la nature des projets qui seront déposés et surtout des capacités et de la gouvernance des associations.</p> <p>Le CAP des structures hôtelières locales est actuellement faible en raison de leur équilibre financier peu stable. Enfin, le cours actuel du Nickel est quant à lui peu favorable à l'engagement d'une entreprise minière comme SOAERP (SLN) dans des projets de conservation. Des discussions avec la SLN peuvent cependant être déjà engagées afin d'anticiper le retour à une situation économique plus favorable.</p>	<p>Variable selon les mécènes identifiés</p>
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime pour les bénéficiaires et les payeurs ?</p> <p>Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les entreprises qui profitent des services rendus par la biodiversité, participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où il est laissé aux entreprises le choix de faire un don à la gestion des espaces naturels.</p>	<p>Oui</p>
	<p>Le mécanisme est-il attractif pour les payeurs ?</p> <p>Pour les entreprises néocalédoniennes, l'exonération d'impôts confère aux dons par des mécènes un caractère attractif. Il ne tiendra ensuite qu'aux associations de gestion de communiquer suffisamment sur ces avantages.</p> <p>Pour les fondations d'entreprises, le mécénat est une démarche volontaire. Il ne tiendra donc qu'aux associations de gestion de convaincre ces fondations d'investir dans leur projet plutôt que dans un autre.</p>	<p>Oui si des efforts de communication suffisants sont mis en place</p>
<p>Faisabilité juridique</p>	<p>Sur quels outils juridiques pourra s'appuyer la mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>Le code des impôts ouvre droit à un crédit d'impôt égal à 60% du don dans la limite de 0,5% du chiffre d'affaires de l'exercice. Ce code est renforcé par la loi du pays relative au régime fiscal du mécénat en Nouvelle-Calédonie.</p> <p>Pour être éligible au mécénat, l'association de gestion devra (code des impôts, Lp 136-3, annexe arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010) : 1) avoir une qualification d'intérêt général ; cette condition est remplie lorsque l'organisme, 2) avoir une gestion désintéressée ; cette condition est remplie lorsque ; 3) l'organisme est géré et administré à titre bénévole par des personnes n'ayant</p>	<p>Code des impôts/loi du pays relative au régime fiscal du mécénat en Nouvelle-Calédonie</p>

	<p>elles-mêmes, ou par personne interposée, aucun intérêt direct ou indirect dans les résultats de l'exploitation, 3) avoir un caractère philanthropique, [...], à la défense de l'environnement naturel [...].</p> <p>L'arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010 pris pour application des dispositions relatives au mécénat autorise que le nom de l'entreprise mécène soit associé aux opérations réalisées par l'organisme bénéficiaire, « <i>sous réserve qu'il existe une disproportion marquée entre les contreparties attendues (publicité résultant de l'association du nom aux opérations) et le montant du don consenti car dans le cas contraire</i> ».</p>	
 <p>Faisabilité politique</p>	<p>Un accompagnement important est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ?</p> <p>La mise en œuvre de la stratégie de communication autour de l'appel au mécénat peut être portée par le service de communication de la province Nord.</p> <p>Durant la campagne de communication/prise de contact avec les acteurs, l'implication de la Province pourrait faciliter la diffusion large de l'appel au mécénat.</p> <p>Une fois l'appel lancé, les associations de gestion pourront assurer seules la mise en œuvre du mécanisme. En tant qu'associations d'intérêt général, elles seront en effet autorisées à délivrer des reçus d'impôts aux entreprises pour qu'elles bénéficient d'une exonération d'impôts.</p>	Moyen
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie plus large de développement (p. ex. touristique, économique) ?</p> <p>Si des entreprises minières sont mobilisées, le MFI pourra entrer dans le cadre des politiques provinciales de compensation.</p> <p>Pour les autres entreprises le MFI ne s'inscrit dans aucune stratégie de développement provinciale.</p>	Non
 <p>Faisabilité politique</p>	<p>Le mécanisme est-il transposable à d'autres communes de la province Nord ?</p> <p>Le mécanisme pourra être transposé à toutes les associations de gestion PM disposant du statu d'AIP.</p>	Oui

Le Tableau 13 présente des exemples de fondations d'entreprises qui pourraient financer les actions des CG en province Nord et les montants potentiels de leur contribution.

Tableau 13 : Exemple de fondations d'entreprise pouvant financer les actions de gestion de la biodiversité en province Nord



Fondations d'entreprises	Dépôt de dossier	Montant des dons
Fondation Veolia	La Fondation soutient uniquement des projets parrainés par un collaborateur de Veolia. Les associations de gestion devront donc se rapprocher par un collaborateur de Véolia.	Aucune limite maximum ou minimum
Fondation Nature et Découverte	<p>Projet pédagogiques : en ligne jusqu'au 1^{er} février 2016</p> <p>Projets "Coup de main" : toute l'année</p>	<p>Projets pédagogiques : entre 8 000 et 25 000 €</p> <p>Projets "Coup de main" : entre 500 € et 3 000 €</p>


Tableau 14: Etape de mise en place d'un mécénat d'entreprises pour la conservation

Activité	Opérateur	Acteurs impliqués
Demander un rescrit fiscal auprès du service du contentieux fiscal de la Direction des Affaires Administratives (vérification de l'éligibilité des CG au mécénat)	Association de gestion	Service du contentieux fiscal de la DAA
Déposer au service du contentieux fiscal, les statuts en vigueur, la liste des membres composant le bureau, le bilan moral et financier de l'année précédente ainsi que la liste des actions menées et des opérations envisagées par le CG afin de percevoir un reçu d'éligibilité	Association de gestion	Service du contentieux fiscal de la DAA
Identifier les projets pouvant faire l'objet d'une demande de mécénat auprès de fondations d'entreprise parmi ceux définis dans le plan de gestion	Association de gestion	CGs, province Nord
Identifier les fondations d'entreprises pouvant appuyer les projets de conservation identifiés (date de dépôts des demandes de dossier, procédure)	Association de gestion	CGs, province Nord
Engager des discussions avec les entreprises locales	Association de gestion	SONAREP, SLN
Définir la stratégie de communication autour de l'appel à Mécénat (lettre type, supports visuels, projets/espèces phares, etc.)	Association de gestion	CG province Nord
Lancer la stratégie de communication autour de l'appel à Mécénat (diffusion des supports de communication, prise de contact avec de potentiels mécènes, etc.)	Association de gestion	CG province Nord

Contribution touristique

Tableau 15: Faisabilité d'une contribution des opérateurs touristiques

 <p>Faisabilité technique</p>	<p>Quels outils doivent être mobilisés pour mettre en place le mécanisme (p. ex. contrat, logo, site internet, etc.)? La contribution prendra la forme d'un contrat de partenariat entre chaque opérateur touristique et les associations de gestion.</p>	<p>Contrat de partenariat</p>
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes compétentes suffisant pour mettre en place le mécanisme et collecter les fonds? (Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?) Les associations de gestion doivent assurer le poste d'animateur pour garder les compétences nécessaires pour rédiger et signer des contrats de partenariats mais aussi coordonner la programmation annuelle (plan d'action annuel et priorités identifiées) et former les opérateurs touristiques. Les opérateurs touristiques devront également être formés à la sensibilisation de leur clientèle</p>	<p>Oui</p>
 <p>Faisabilité économique</p>	<p>Quels seront les revenus potentiels du mécanisme ? Les revenus d'une contribution touristique seront fonction du nombre d'opérateurs engagés dans la démarche et de la fréquentation touristique. Pour optimiser un tel mécanisme, la démarche serait à adopter par l'ensemble des opérateurs. Sur Poum, l'équilibre financier des structures hôtelières conjuguées à la faible confiance mise dans l'association de gestion n'est pas favorable à la mise en place d'un partenariat financier à court-terme (données de terrain, Quentin Delvienne, ONFi). Sur Poindimié, les opérateurs seraient plutôt prêts à s'impliquer dans la mise en œuvre d'activités qui pourraient être lucratives pour les deux parties (ex. Visite de l'îlot Tibarama) ou via leur engagement environnemental (achat de produits d'entretien écologique, tri des déchets, etc.) La Figure 20 propose une estimation des revenus potentiels de ce mécanisme pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un engagement des seuls lieux d'hébergement touristiques qui offrent une capacité d'accueil de 282 lits ; ▪ Des contributions de 500 F CFP et 250 F CFP par nuitée ; ▪ Un taux d'occupation variable. 	<p>???</p>
	<p>Les revenus engendrés seront-ils réguliers ? Les revenus seront prélevés par les opérateurs touristiques engagés dans la démarche à travers les tarifs de leurs offres de services. Ces revenus seront donc fonction de la fréquentation touristique elle-même variable selon la saison. Sur Poum, en dehors du relais de Poingam, les pics de fréquentation sont constatés pendant les vacances.</p>	<p>Fonction de la fréquentation touristique</p>

	<p>Quels seront les coûts de mise en œuvre du mécanisme ? Du fait de sa simplicité de mise en œuvre, ce mécanisme ne devrait pas engendrer d'importants coûts de mise en œuvre.</p>	Faible
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ? Les entreprises partenaires devront s'engager à respecter les termes du contrat.</p>	Faible
<p>Faisabilité sociale</p> 	<p>Quels seront les impacts sociaux découlant de la mise en place du mécanisme pour les payeurs et les bénéficiaires? Si elle est valorisée par les opérateurs touristiques (sensibilisation des touristes), cette contribution peut être un atout pour l'économie du territoire en augmentant l'attractivité des offres touristiques du territoire. Ce développement touristique attendu pourrait avoir des retombées économiques pour toute la population (création d'emplois, investissement dans les infrastructures locales, etc.).</p>	Attractivité touristique
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales ? Le mécanisme n'aidera pas directement les populations locales.</p>	Non
	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? La contribution pourrait soit être versée sur une base volontaire après description de la démarche par l'opérateur touristique (p. ex. sur son site internet, au moment de réserver pour une activité) soit être prélevée automatiquement (p. ex. 500 F CFP/réservation ou nuit). Le montant de la contribution et les modalités de mobilisation pourront être fixés lors du processus de montage du mécanisme.</p>	Faible
	<p>Quelle est leur volonté à payer ? La volonté à payer des touristes sera fonction de leur sensibilisation par les opérateurs en charge de prélever la contribution. Dans tous les cas, le montant de la contribution doit être suffisamment faible pour que l'offre de service reste concurrentielle. En 2009, la dépense journalière moyenne (billets d'avion pour venir en Nouvelle-Calédonie) était estimée à 5 800 F CFP par touriste (ISEE, 2011). Une contribution touristique fixée à 500 F CFP par nuit, par exemple, représenterait ainsi moins de 10% des dépenses journalières moyennes des touristes. La volonté à contribuer des opérateurs touristiques reposera elle sur un important travail de sensibilisation visant à expliquer que les touristes seront les seuls « payeurs » du mécanisme.</p>	Dépendra des actions de sensibilisation mises en œuvre
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime pour les bénéficiaires et les payeurs ? Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les touristes qui profitent des qualités esthétiques de la biodiversité locale, participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où il est laissé aux opérateurs touristiques le choix de s'engager ou non dans ce partenariat.</p>	Oui
	<p>Le mécanisme est-il attractif pour les payeurs ? Le mécanisme augmentera les tarifs appliqués par les opérateurs touristiques, à ce titre il apparaît peu attractif.</p>	Non

<p style="text-align: center;">Faisabilité juridique</p>	<p>Sur quels outils juridiques pourra s'appuyer la mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>La mise en place d'une contribution touristique suppose le paiement d'un prix par les touristes aux associations de gestion qui pourrait transiter par les services des opérateurs touristiques locaux. En tant que tel, cette relation suppose un échange de consentements où la volonté des opérateurs s'exprime librement. D'un point de vue juridique, cette relation prend la forme d'un contrat au sens de l'article 1101 du Code civil : "<i>Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose</i>".</p> <p>Le contrat peut se conclure par le seul consentement des parties, que celui-ci soit écrit ou verbal, tacite ou exprès. Ainsi en est-il par exemple de la vente qui se forme du seul échange des consentements (Cour de Cassation. 3e civ., 27 mai 1990). Le consensualisme, principe de la théorie générale des obligations est déduit de l'article 1108 du Code civil qui n'exige aucune condition de forme parmi les conditions de validité du contrat qu'il énonce. Il est souhaitable que le contrat soit formalisé par un écrit sous la forme d'un acte bilatéral, qui permette de préciser la nature de l'obligation de faire ou de ne pas faire et les conditions du paiement de l'exécution de cette obligation.</p> <p>Outre les règles de formation et d'application du contrat qui soulèvent un certain nombre de difficultés, l'idée même de contrat sous-tend l'existence d'un échange de volontés entre les bénéficiaires et les « offreurs » de services. Pour que cela soit possible, il faut donc clairement pouvoir dire qui est le débiteur et qui est le créancier, afin d'en faire les parties au contrat.</p> <p>Les contributions touristiques ne sont pas réglementées, l'opérateur et l'association de gestion peuvent donc librement s'entendre sur les conditions d'exécution du contrat, sous réserve de respecter les règles d'ordre public, comme pour tout contrat.</p> <p>Pour conclure, la contribution touristique est tout à fait faisable d'un point de vue juridique, à la condition que les parties concernées souhaitent échanger leurs consentements. Il ne peut s'agir d'un contrat imposé ou d'adhésion.</p>	<p style="text-align: center;">Contrat</p>
<p style="text-align: center;">Faisabilité politique</p>	<p>Un accompagnement important est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ?</p> <p>La signature des conventions de partenariats nécessite un important travail de concertation avec les opérateurs touristiques (lobby provincial).</p> <p>La signature des conventions de partenariats pourra être prise en charge par un animateur recruté et formé par l'association de gestion.</p> <p>Le <u>projet RESCCUE</u> pourra appuyer l'animateur dans la concertation avec les entreprises locales et la mise en place des contrats de partenariat.</p> <p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie plus large de développement (p. ex. touristique, économique) ?</p> <p>La convention de partenariat peut également être l'occasion pour les opérateurs touristiques de s'engager dans l'animation d'actions de gestion qui</p>	<p style="text-align: center;">Oui durant la phase de concertation</p> <p style="text-align: center;">Oui</p>

	seront mises en œuvre par les touristes (p. ex. suivi de population). Ce MFI peut donc directement contribuer à la mise en œuvre des actions envisagées sur le PM.	
	<p>Le mécanisme est-il transposable à d'autres communes de la province Nord ?</p> <p>Le format contractuel du MFI autorise son transfert à d'autres secteurs et communes de province Nord.</p> <p>NB : une fiscalisation touristique est en cours de développement à l'échelle de l'île mais ne sera pas opérationnelle avant des années.</p>	Oui

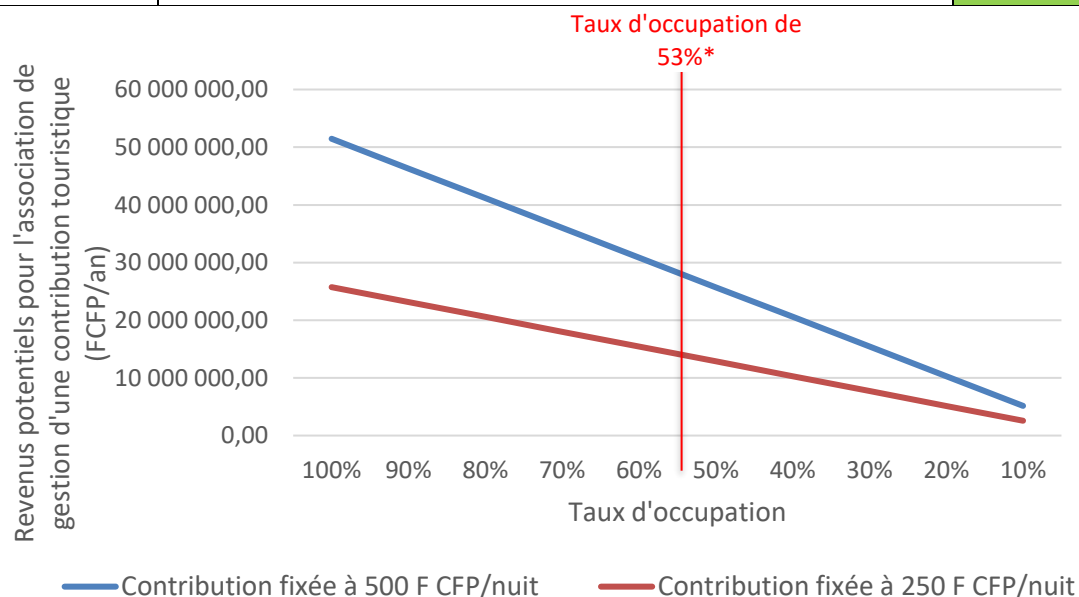


Figure 20 : Revenus potentiels de la contribution touristiques

*En 2011, les hôtels de Nouvelle-Calédonie classés "3 étoiles et plus" avaient le plus faible taux d'occupation (53% des nuitées)(ISEE, 2011).


Tableau 16: Etapes de la mise en place d'une contribution des opérateurs touristiques

ACTIVITES	OPERATEURS	ACTEURS IMPLIQUES
Définir la campagne de communication autour de la démarche	Association de gestion	province Nord
Rédiger un contrat de partenariat type	Association de gestion	
Mobiliser les opérateurs touristiques autour d'un projet commun	Association de gestion, CG	province Nord
Signer les contrats de partenariat	Association de gestion	Opérateurs touristiques

Ecolabélisation du tourisme durable en province Nord

Tableau 17: Faisabilité de l'écolabélisation du tourisme sur Poum

<p>Faisabilité technique</p>	<p>Quels outils doivent être mobilisés pour mettre en place le mécanisme (p. ex. contrat, logo, site internet, etc.)?</p> <p>La contribution prendra la forme d'un contrat de partenariat simple de mise en œuvre.</p> <p>Quelques outils devront être mis en place pour assurer la bonne mise en place de la marque :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ En premier lieu, un nom et un logo devront être créés pour l'identification de la marque ; ▪ Ensuite, une Commission de la Marque Collective devra être mise en place qui aura pour rôle d'autoriser, de retirer, de promouvoir et de contrôler l'usage de la Marque Collective ; ▪ Une charte (ou un cahier des charges ou règlement d'usage) devra être rédigée par la province en concertation avec l'ensemble des acteurs représentés à son CA pour fixer les conditions d'adhésion à la marque et enregistrée auprès du registre national des marques ; <p>Enfin, des outils de communication devront être développés pour faire connaître la marque aux acteurs économiques ainsi qu'aux consommateurs (p. ex. plaquette d'informations décrivant les conditions de certification et les actions financées par les revenus de la marque).</p>	<p>CA, commission de marque collective, stratégie de communication</p>
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes compétentes suffisant pour mettre en place le mécanisme et collecter les fonds? (Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?)</p> <p>La province Nord est l'autorité qui coordonnera la mise en place du label à l'échelle provinciale. L'association de gestion pourra ensuite démarcher les opérateurs touristiques locaux, assurer la bonne mise en œuvre locale du label et veiller au respect de son cahier des charges par les opérateurs engagés.</p>	<p>Selon les moyens humains de la province</p>
<p>Faisabilité économique</p>	<p>Quels seront les revenus potentiels du mécanisme ?</p> <p>Les revenus du label seront fonction du nombre d'opérateurs engagés dans la démarche.</p> <p>Sur Poum :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le Malaboubeach hotel ne pense pas qu'un label puisse avoir à l'échelle locale un impact sur sa fréquentation touristique : selon lui, une marge supplémentaire ne pourrait se faire que sur le tourisme international or actuellement 70% de sa clientèle sont des excursionnistes (touristes néocalédoniens). De plus, pour avoir un impact sur le tourisme international, le label devrait avoir une portée internationale. Un label local n'aurait donc que peu de sens ; ▪ le Gite Kejaon défend une démarche écotouristique et serait prêt à adhérer à un tel label sur le principe ; ▪ Le Relais de Poingam , avec une clientèle 30-40% métropolitaine, 5-6% Australienne et Wallisienne et le reste en local, est le 1^{er} opérateur touristique locavore. Bien qu'intéressé par un label, il craint qu'une contribution portée par les clients impacte sa fréquentation ; ▪ Le Relais de la presqu'île de Golonne n'est pas contre l'idée d'un label mais la situation économique actuelle et la fréquentation touristique depuis 2 ans n'y seraient pas favorables. Les conditions de mise en œuvre 	<p>Fonction de la fréquentation touristique</p>

	<p>du label seraient donc à discuter.</p> <p>Dans tous les cas, ce mécanisme plus attractif pour les opérateurs touristiques qu'un simple contrat de partenariat, devrait dégager plus de revenus.</p> <p>Il est à noter que le label clef verte, créé en 2011 pour mettre en valeur les offres d'hébergement et la restauration traditionnelle respectueuse de l'environnement, a signé un partenariat avec la CCI-NC afin d'être ouvert aux établissements de Nouvelle-Calédonie (com. pers. Laure Massé, CCI-NC, 06/12/2017). En 2016, aucun établissement néocalédonien n'était cependant labellisé clef verte.</p>	
	<p>Les revenus engendrés seront-ils réguliers ?</p> <p>Les revenus engendrés seront fonction du nombre d'opérateurs engagés dans la démarche et de la fréquentation touristique. Actuellement, les opérateurs ne connaissent pas le nombre de touristes qu'ils accueillent annuellement (données de terrain Quentin Delvienne, ONFi).</p>	<p>Fonction de la fréquentation touristique</p>
	<p>Quels seront les coûts de mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>Les coûts de transaction de la Province pour mettre en place un label peuvent être conséquents. La Province devra donc au préalable s'assurer que le consentement à payer des entreprises et les bénéfices attendus de cette marque pourront couvrir à minima les coûts de transaction et de gestion de la marque. Dans le cas contraire, la valeur ajoutée de ce mécanisme pour le financement de la conservation sera nulle.</p> <p>Pour le lancement de la phase test de la marque « commerce eco-responsable » portée en 2016 par la CCI-NC (avec 20 commerces) 1 Millions de F CFP avaient été engagés pour le pilotage (mise en place du projet, accompagnement des commerces, service communication) et 1 Millions de F CFP avaient été engagés pour développer des outils de communication/publicité/événementiel. Les coûts de fonctionnement de la marque sont aujourd'hui internalisés par la CCI, appuyés par une adhésion annuelle de 5 000F/commerce hors commerces labellisés lors de l'opération pilote. Actuellement, aucun budget n'est alloué à la communication : le service communication de la CCI et de ses partenaires (p. ex. CTME, ADEME) relaie les informations (com. pers. Laure Massé, CCI-NC, 06/12/2016).</p>	<p>???</p>
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ?</p> <p>Les entreprises partenaires devront s'engager à respecter les termes du contrat.</p>	<p>Faible</p>
	<p>Quels seront les impacts sociaux découlant de la mise en place du mécanisme pour les payeurs et les bénéficiaires?</p> <p>Les principaux bénéficiaires du label seront d'abord ses adhérents qui bénéficieront de la notoriété de la marque auprès des consommateurs et ensuite les consommateurs qui bénéficieront d'une offre touristique de qualité certifiée par la marque. Ce développement touristique attendu pourrait avoir des retombées économiques pour toute la population</p>	<p>Offre touristique de qualité</p>
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales?</p> <p>Cette contribution peut être un atout pour l'économie du territoire en augmentant l'attractivité des offres touristiques. Ce développement touristique attendu pourrait avoir des retombées économiques pour toute la population.</p>	<p>Oui par la mise en valeur de l'offre touristique locale</p>

	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? La contribution serait prélevée automatiquement. Le montant de la contribution pourra être fixé après concertation avec chacun des opérateurs touristiques.</p>	<p>???</p>
	<p>Quelle est leur volonté à payer ? Pour inciter les acteurs économiques à s'engager dans un label, la simple promesse de voir leur image améliorée auprès des consommateurs peut ne pas être suffisante. Egalement, face aux contraintes techniques (règlement d'usage) qu'elle peut imposer à ses adhérents, le label gagnerait à garantir des bénéfices directs à ces derniers. La Province pourrait par exemple offrir certains services aux adhérents du label pour augmenter leur volonté à s'engager (p. ex. support de communication, participation gratuite à certains événements publics payants).</p>	<p>A condition d'identifier d'autres avantages à adhérer à la marque</p>
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime pour les bénéficiaires et les payeurs ? Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les opérateurs touristiques qui profitent des qualités esthétiques de la biodiversité locale, participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où il est laissé aux opérateurs touristiques de s'engager ou non dans ce partenariat.</p>	<p>Oui</p>
	<p>Le mécanisme est-il attractif pour les payeurs ? Les opérateurs touristiques pourront justifier une hausse de leurs tarifs par une augmentation de la qualité leur offre (respectant désormais un cahier des charge strict) et ainsi faire porter les frais d'adhésion à la marque à leurs clients qui sont les premiers bénéficiaires de la biodiversité locale.</p>	<p>Oui</p>
<p>Faisabilité juridique</p>	<p>Sur quels outils juridiques pourra s'appuyer la mise en œuvre du mécanisme ?</p> <p>13. Sur le cadre juridique applicable en Nouvelle-Calédonie:</p> <p>Nonobstant le principe de la spécialité législative auquel est soumise la Nouvelle-Calédonie, l'article 222 de la loi organique n° 99-209 du 19 mars 1999 précise que les dispositions législatives et réglementaires en vigueur en Nouvelle-Calédonie à la date de la promulgation de la présente loi organique et qui ne lui sont pas contraires demeurent applicables. Tel est le cas des dispositions de l'article L.175-1 et suivants du Code de la Propriété Intellectuelle qui définissent le régime juridique applicable aux marques collectives, créées par la Loi n° 92-597 du 1^{er} juillet 1992.</p> <p>14. Sur la compétence de la province à agir dans le domaine concerné :</p> <p>Le droit de la propriété intellectuelle relève de la compétence de la Nouvelle-Calédonie, sous réserve de l'application du principe de spécialité législative. En l'espèce, il n'est pas envisagé de légiférer dans le domaine du droit des marques mais d'appliquer le droit existant, en l'occurrence le Code de la Propriété Intellectuelle (CPI) antérieur à la loi organique précitée, dans un domaine qui relève de la compétence des provinces, à savoir la protection de l'environnement. En effet, l'article 46 de la loi organique n° 99-209 du 19 mars 1999 prévoit que, sous réserve des compétences de l'État mentionnées au 3° du I de l'article 21, les provinces réglementent et exercent les droits d'exploration, d'exploitation, de gestion et de conservation des ressources naturelles biologiques et non biologiques des eaux intérieures, dont celles des rades et lagons, de leur sol et de leur sous-sol, et du sol, du sous-sol et des eaux sur-jacentes de la mer territoriale.</p>	<p>Contrat/Code de la propriété</p>

	<p>15. Sur la nature juridique de l’outil envisagé :</p> <p>L’outil envisagé est une marque collective. Constitue une marque collective, au sens de l'article L. 715-1 du Code de la propriété intellectuelle, « <i>la marque qui peut être exploitée par toute personne respectant un règlement d'usage établi par le titulaire de l'enregistrement</i> ».</p> <p>La marque collective a pour fonction, soit d'indiquer une appartenance, soit de permettre une identification collective, ou encore de favoriser une promotion collective. Elle crée un droit d’usage sur les éléments matériels (logos, signes d’appartenance, poinçons...etc.) qui permettent de signifier cette appartenance, cette identification ou cette promotion, au bénéfice de ceux qui souhaitent l’exploiter. La marque collective peut aussi servir à promouvoir les caractéristiques de services fournis ou de produits fabriqués dans une zone géographique déterminée. Elle est de plus en plus utilisée comme outil de développement local.</p> <p>Le CPI distingue la marque collective « simple » de la marque collective dite « de certification » :</p> <ul style="list-style-type: none">- Une marque collective simple est la marque exploitée pour favoriser le développement du commerce ou de l'industrie des membres du groupement titulaire de l'enregistrement. Elle est soumise au droit commun des marques. Le règlement d'usage de la marque collective simple définit les conditions auxquelles est subordonné le droit d'utilisation de la marque et ses signes distinctifs.- La marque collective de certification est définie comme celle qui « <i>est appliquée au produit ou au service qui présente notamment, quant à sa nature, ses propriétés ou ses qualités, des caractères précisés dans son règlement</i> » (article L.715-2 CPI). Le dépôt d'une marque collective de certification ne peut être effectué que par une personne morale indépendante et doit comprendre un règlement déterminant les conditions auxquelles est subordonné l'usage de la marque. Par dérogation au droit commun, la marque collective de certification n'est pas cessible, ni transmissible, elle ne peut faire l'objet de gage ni d'aucune mesure d'exécution forcée et reste indisponible pendant dix ans lorsqu'elle cesse d'être protégée. <p>Pour les deux catégories, les conditions de dépôt à l’INPI sont les mêmes que celles applicables aux marques classiques, sauf quelques particularités de procédure mineures. D’une manière générale, la contrefaçon d’une marque collective ou son utilisation abusive engage la responsabilité civile et, le cas échéant, pénale de son auteur.</p> <p>16. Sur le financement :</p> <p>Dans la grande majorité des cas, l’utilisation de la marque collective implique des coûts, notamment pour la marque collective dite de certification pour démontrer la conformité au règlement d’usage, mais n’entraîne pas de flux financiers de l’usager vers une tierce personne. Il existe néanmoins des exemples de marque collective, y compris de marque collective dite « simple » où l’usager doit cotiser pour bénéficier d’un droit d’usage de la marque. Par exemple l’Union Française de la Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie des Pierres et des Perles (BJOP, syndicat professionnel), est titulaire et propriétaire d’une marque collective déposée à l’INPI le 21 avril 2006 sous le n° 06/3424467, dans le but de certifier que les produits qui en sont revêtus ont été réalisés en France dans le respect des dispositifs d’ordre juridique, social, éthique et environnemental. Le règlement d’usage prévoit la mise en place d’une</p>	
--	---	--


	<p>Commission de la Marque Collective qui a pour rôle d'autoriser, de retirer, de promouvoir et de contrôler l'usage de la Marque Collective. Cette Commission fixe chaque année le montant des cotisations que doit régler le bénéficiaire du droit d'usage, notamment afin d'assurer la défense de la Marque Collective, qui est actuellement fixée à 300 €.</p> <p>17. Réglementation existante :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Articles L.711-1 et suivants du CPI pour le droit commun des marques ; - Articles L . 715-1 à L.715-3 du CPI pour les marques collectives ; <p>NB Le droit des marques de l'UE et les conditions d'enregistrement auprès de l'Office européen des brevets ne sont pas applicables à la Nouvelle-Calédonie.</p> <p>18. Précédents : Très nombreux, notamment dans le domaine du développement durable régional ou local.</p>	
	<p>Un accompagnement important est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ?</p> <p>Un label provincial aurait plus de retombées sur le territoire. Un tel mécanisme demandera cependant une implication plus importante de la province.</p> <p>Le projet RESCCUE pourra appuyer l'animateur de l'association dans la concertation avec les entreprises locales et la mise en place des contrats de partenariat.</p>	Oui
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie plus large de développement (p. ex. touristique, économique) ?</p> <p>La convention de partenariat peut également être l'occasion pour les opérateurs touristiques de s'engager dans l'animation d'actions de gestion qui seront mises en œuvre par les touristes (p. ex. suivi de population).</p>	Oui
	<p>Le mécanisme est-il transposable à d'autres communes de la province Sud ?</p> <p>Il est proposé ici que le mécanisme soit directement déployé sur l'ensemble de la province Nord.</p>	Oui



Figure 21: Exemple de logo pouvant être distribué aux opérateurs touristiques engagés dans le label

Tableau 18: Etapes de la mise en place de l'écolabélisation du tourisme sur Poum

Activité	Opérateurs
Créer la commission de la Marque Collective	province Nord
Définir le nom et le logo de la marque	province Nord, associations de gestion
Déposer le label	province Nord
Rédiger un cahier des charges selon le type d'opérateur concerné (hôtel, camping, tribu)	Associations de gestion, CGs, province Nord, commission de la Marque Collective
Rédiger un contrat type pour garantir l'affectation des revenus à la conservation des espaces naturels	Associations de gestion, CGs, province Nord
Définir la stratégie de communication autour de la marque	Associations de gestion, CGs, province Nord
Mettre en place les outils de communication pour faire connaître la marque auprès des acteurs économiques du Grand Sud et les touristes	Structure de gestion, province Sud
Démarcher les opérateurs touristiques	Associations de gestion
Signer le contrat entre les opérateurs touristiques et l'association de gestion	Commission de la Marque Collective

Un label écotouristique présenterait les mêmes avantages qu'une contribution touristique. Il générerait cependant des retombées économiques plus importantes en raison d'une visibilité plus grande pour les touristes.

En raison du peu d'opérateurs touristiques présents sur Poum, la Province gagnerait à étendre ce mécanisme à l'ensemble de la province Nord : en plus de l'économie d'échelle qu'une marque provinciale offrirait, son caractère incitatif s'en verrait redoublé. Cependant, la mise en place d'un label provincial pourra s'avérer longue et coûteuse. La Province devra donc au préalable s'assurer que le consentement à payer des entreprises sur l'ensemble de la province et les bénéficiaires associés pourront couvrir a minima les coûts de transaction et de gestion du label. Dans le cas contraire, la valeur ajoutée de ce mécanisme pour le financement de la conservation sera nulle.



Au regard de leurs similitudes de mise en œuvre, il est proposé que la contribution des opérateurs touristiques et l'écolabélisation touristique soient traitées comme un seul et même MFI visant la valorisation d'un tourisme durable en province Nord. Ce mécanisme prendrait la forme d'une marque collective plus attractive pour les touristes et donc pouvant offrir des retombées plus importantes pour le territoire.

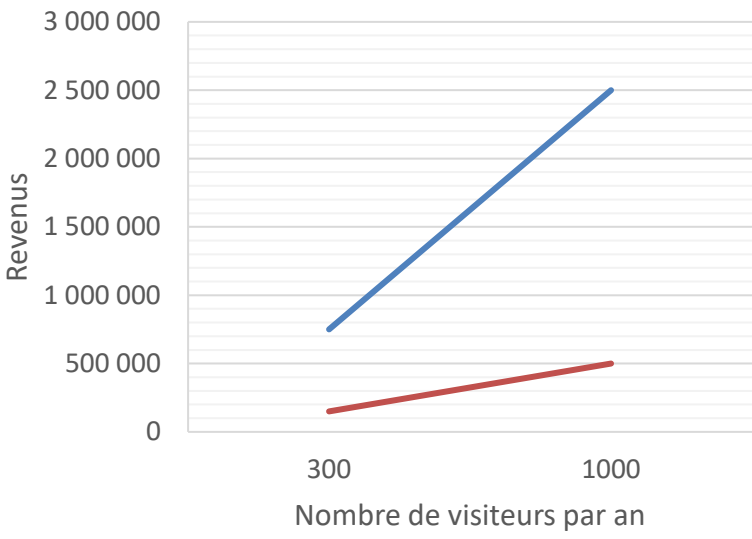

Su Poindimié, le comité de gestion suggérerait de mettre à contribution certains acteurs publics pour augmenter la demande en service touristique et ainsi inciter les opérateurs touristiques à

s'engager dans la démarche : par exemple, des visites de sensibilisation environnementale (demi-journée) abordant des thématiques environnementales (déchets, fragilité du récif corallien, biodiversité) pourraient être programmées chaque année avec les élèves de Poindimié organisées par certains opérateurs touristiques. Les opérateurs touristiques dégageraient des revenus supplémentaires et verserait une partie de ces revenus supplémentaires à l'association de gestion. Ces visites, financées par l'Association des Parents d'Elèves (APE), la Province ou encore la Mairie, contribueraient à sensibiliser les enfants aux enjeux de conservation de la biodiversité. Pour mettre en place ce mécanisme, des accords tripartites devront être signés entre les écoles, les associations de gestion et l'opérateur touristique.

Visite de la mine Pilou sur Poum

Tableau 19: Faisabilité de la visite payante de la mine Pilou à Poum

	<p>Est-il facile d'implanter et de collecter le mécanisme au sein du périmètre considéré ?</p> <p>L'organisation de visites de la mine supposait la sécurisation préalable de la mine (repérage et délimitation des zones à risque (barrières, balisages, panneaux...), débroussaillage, sécurisation et consolidation des maçonneries) (Fonds Nickel, 2016) et la réhabilitation des monuments pouvant présenter un intérêt touristique. La réhabilitation du site vient d'être finalisée.</p> <p>En l'absence d'entreprises qualifiées pour la restauration des monuments historiques de la mine, une équipe pourrait être formée pour encadrer des chantiers de jeunesse (p. ex. classes patrimoine, chantiers de vacance, etc.). Des associations nationales et internationales (p. ex. association C.H.A.M. Pacifique sud) pourraient être approchées pour organiser des stages de formation spécifique de restauration et de conservation de patrimoine architectural (Fonds Nickel, 2016).</p> <p>Le site peut cependant être dès à présent ouvert au public.</p>	Oui
 <p>Faisabilité technique</p>	<p>Existe-t-il un nombre de personnes suffisant afin d'implanter le mécanisme ? Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?</p> <p>L'association de gestion ne dispose pas en l'état des effectifs suffisants pour implanter et surtout mettre en œuvre le mécanisme : la gestion du site réclamerait la présence ponctuelle d'un animateur/guide qualifié pour l'animation des visites et d'une équipe de techniciens pour l'entretien régulier du site.</p> <p>Trois guides avaient déjà été formés pour porter les visites de la mine. Certains sont employés dans les structures hôtelières.</p> <p>Le point I de Poum pourrait être en charge de la liaison entre les guides et les touristes souhaitant visiter la mine. L'association de gestion pourrait, elle, coordonner la phase de concertation préalable à une réouverture de la mine et l'identification des acteurs qualifiés pour animer le site : des partenariats pourraient être engagés avec des opérateurs locaux (p. ex. Poingam tonic), des associations voir même des tribus locales pour l'animation du site. La tribu d'Arama- Barou possède par exemple des chevaux qui pourraient être utilisés pour organiser des balades à cheval. Cette initiative permettrait une implication des populations locales dans le processus GIZC.</p> <p>L'entretien du site pourrait être porté par la commune en partenariat avec la province.</p>	Oui
 <p>Faisabilité économique</p>	<p>Quelles seront les retombées économiques du mécanisme ?</p> <p>La rentabilité du mécanisme dépendra de la fréquentation du site ainsi que du montant des droits d'entrée. Une simulation est proposée en</p>	Jusqu'à 2 500 000 F CFP

	 <p>Figure 22 sur la base des données collectées pour l'ancien village minier de Tiebaghi, où des visites guidées sont organisées : les droits d'entrée de la mine Tiébaghi étaient de 2 500 F CFP par adulte en 2016 (Annexe 8), et la fréquentation touristique serait passée de 300 à 1000 touristes par an depuis l'ouverture du village (com. pers. point I de Koumac) équivalent à un revenus net de 2 500 000 F CFP par an. Une partie de ce montant (500 F CFP) pourrait être reversée à l'association de gestion, la différence servant à la rémunération directe des guides.</p> <p>Le public cible pourrait être élargi afin d'optimiser les retombées financières du mécanisme, de faciliter la planification des visites et la mise à disposition des guides locaux. Le public cible, en plus des touristes, pourrait donc inclure les établissements scolaires et associations de Poum et des communes voisines ; le personnel des sociétés minières²⁷ et les institutions administratives.</p>	
	<p>Quels seront les impacts sociaux dus à l'implantation du mécanisme ? Si l'animation du site est portée par les communautés locales, ce mécanisme peut contribuer à la création de nouvelles activités semi-professionnelles (p. ex. guides)</p>	<p>Développement d'activités semi-professionnelles</p>
	<p>Les revenus engendrés par le mécanisme sont-ils réguliers ? Les revenus engendrés par une contribution touristique seront fonction des acteurs engagés dans la démarche et de la fréquentation touristique.</p>	<p>Répartis sur l'année</p>
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ? Les entreprises effectuant les réservations et les guides devront s'engager à respecter les termes du contrat.</p>	<p>Faible</p>
	<p>Les populations locales auront-elles des bénéfices financiers ou au contraire devront-elles contribuer financièrement à la mise en place du mécanisme (p. ex. taxe) ? Les guides/animateurs pourraient être recrutés parmi la population locale (P ex.</p>	<p>Oui</p>

²⁷ Le financement de visites pour leurs employés permettra aux entreprises minières de contribuer directement à la gestion du bien classé au Patrimoine mondial de l'humanité.

	<p>guide de Poingam,) contribuant à la création d'un emploi qui profitera de façon plus large à tout un foyer de Pougou. Trois guides avaient déjà été formés aux visites de la mine par l'OGAF dont un, travaillant actuellement à Poingam, serait intéressé pour organiser des visites sur Pougou.</p>	
	<p>Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? Le prix d'une visite de l'ancien village minier de Tiebaghi est actuellement fixé à 2 500 F CFP par adulte. Une partie de ces revenus pourront être reversée à l'association de gestion de Pougou. Ces montants seront validés lors de la concertation avec les différents opérateurs touristiques/associations/guides qui accepteront de s'engager dans la démarche.</p>	<p>2 500 F CFP dont 500 F CFP pour l'association de gestion</p>
	<p>Quelle est leur volonté à payer ?</p>	<p>Forte</p>
	<p>Le mécanisme aidera-t-il les populations locales ? Cette contribution peut être un atout pour l'économie du territoire en diversifiant l'offre touristique locale et en développant des activités semi-professionnelles pour les populations locales.</p>	<p>Oui</p>
	<p>Le mécanisme paraît-il équitable et légitime ? Il est laissé aux opérateurs touristiques/tribus le choix de s'engager ou non dans ce partenariat.</p>	<p>Oui</p>
<p>Faisabilité juridique</p>	<p>Quels outils juridiques disponibles au sein de la province Nord doivent être mobilisés pour une implantation efficace du mécanisme ? Cela est-il possible ? Depuis septembre 2013, la mine Pilou est classée patrimoine provincial. Aucune modification de nature à affecter l'état des lieux ou l'aspect du bâti classé ne pourra donc être réalisé sans une autorisation préalable du président de la province Nord. La visite de la mine a été arrêtée récemment du fait d'un conflit entre les parties (province, commune, coutumiers, privés, tribus et clans) empêchant l'accès au site.</p>	<p>Arrêté n°369 de la province Nord</p>
<p>Faisabilité politique</p>	<p>Un accompagnement important est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ? L'entretien régulier (renouvellement des piquets, peinture, etc.) pourra être porté par l'association de gestion car il représente des dépenses très importantes. Les opérateurs du projet RESCCUE pourront appuyer l'association dans la concertation avec les différentes parties prenantes voir la formation des guides/animateurs qui seront engagés dans la démarche.</p>	<p>Moyen</p>
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie plus large de développement (touristique, économique)? L'organisation de visites payantes sur Pilou s'inscrit dans un projet de restauration du site déjà engagé depuis plusieurs années pour la mise en valeur du patrimoine historique minier de la région.</p>	<p>Oui</p>

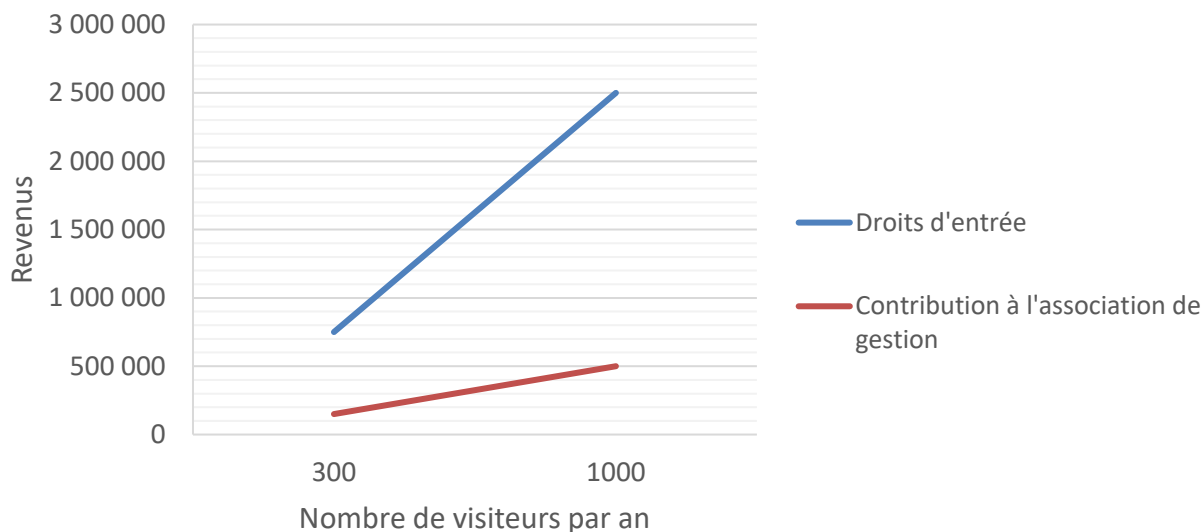


Figure 22 : Revenus potentiels d'une visite payante de la mine Pilou




Tableau 20 : Etapes de la mise en place de la visite payante de la mine Pilou à Poum

Activité	Opérateurs	Acteurs impliqués
Lancer une concertation avec les acteurs locaux	Association de gestion	province Nord, CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier, commune de Poum
Prendre contact avec le département d'archéologie du pays, pour étudier les possibilités d'aménagements des sites sans compromettre les travaux scientifiques futures	Association de gestion	département d'archéologie du pays
Etablir un plan de gestion et un planning des travaux à court, moyen, et long terme	province Nord, commune de Poum	CG, association de gestion, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier
Avant d'entreprendre quelques travaux que ce soit, engager un 1) un projet Scientifique et Culturel, 2) un avant-projet détaillé de Maitrise d'Œuvre et 3) de sécurité Etablissement Recevant du Publique	province Nord, commune de Poum	CG, association de gestion, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier
Estimer le budget d'entretien annuel	province Nord, commune de Poum	CG, association de gestion, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier
Identifier les gestionnaires et les animateurs potentiels (guides, accueil permanent, etc.)	Association de gestion	CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier, province Nord, commune de Poum
Lancer une concertation entre les différents intervenants et une programmation pluriannuelle pour déterminer si le site de Pilou est à même d'être exploité rationnellement	province Nord, commune de Poum, association de gestion	CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier

Projet RESCCUE. L3.3 - Etude de faisabilité des mécanismes de financement innovants pour la biodiversité et feuille de route -Octobre 2016

Valider le lancement du projet	province Nord, commune de Poum	CG, association de gestion, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier
Identifier les besoin en formation des guides/animateurs	association de gestion	CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier, province Nord, commune de Poum
Signature des contrats de partenariat entre l'association de gestion et les animateurs du site	association de gestion	CG, tribus, opérateurs touristiques, propriétaire foncier, province Nord, commune de Poum

Installation d'une boîte à dons

 Faisabilité technique	<p>Est-il facile d'implanter et de collecter le mécanisme au sein du périmètre considéré ?</p> <p>La seule contrainte technique à la collecte de dons est la construction d'une boîte à dons par un artisan-menuisier (coût estimé à 10 000 F CFP par boîte à dons). Pour impliquer davantage les acteurs locaux dans ce projet, il pourrait être pertinent de faire appel à un artisan-menuisier/sculpteur de Poindimié.</p> <p>La préparation des supports de présentation des projets à financer, ne demandera, quant à elle, que peu d'effort pour le comité de gestion : cette tâche pourra par exemple être affectée sur une demi-journée à une stagiaire d'une ONG locale travaillant avec le CG.</p>	Facile
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes suffisant afin d'implanter le mécanisme ? Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?</p> <p>L'installation de la boîte à dons devra se faire idéalement dans une structure privée (hôtel, centre de plongée, etc.)²⁸ afin de profiter de la présence permanente des employés de la structure et ainsi assurer sa surveillance. Les revenus collectés par la boîte à don pourront être collectés par l'association de gestion tous les trimestres.</p>	Oui
 Faisabilité économique	<p>Quelles seront les retombées économiques du mécanisme ?</p> <p>Les retombées économiques du mécanisme seront conditionnées par la fréquentation touristique de Poindimié et le consentement à payer des visiteurs pour des projets de conservation.</p> <p>Considérant qu'après l'installation de la boîte à dons, aucune dépense ne sera à engager pour son bon fonctionnement, les potentialités de revenus estimées pourront être entièrement allouées au financement des activités de gestion.</p>	Moyennes
	<p>Les revenus engendrés par le mécanisme sont-ils réguliers ?</p> <p>Les retombées économiques du mécanisme seront conditionnées par la fréquentation touristique de Poindimié. Les revenus seront donc théoriquement plus importants durant la haute saison. La collecte des dons pourra cependant être espacée dans le temps (collecte trimestrielle voir annuelle) pour homogénéiser les revenus.</p>	Peu réguliers
	<p>Existe-t-il un risque de détournement ?</p> <p>Un risque inhérent à des dons versés en liquide existe.</p>	Fort
 Faisabilité sociale	<p>Quels seront les impacts sociaux dus à l'implantation du mécanisme ?</p> <p>Aucun impact social n'est attendu. La contribution financière est en effet laissée au choix des touristes.</p>	Aucun
	<p>Les populations locales auront-elles des bénéfices financiers ou au contraire devront-elles contribuer financièrement à la mise en place du mécanisme (p. ex. taxe) ?</p> <p>Il n'est attendu aucune contribution financière de la part des populations locales. Au contraire, si le CG décidait de faire appel à un artisan local pour la conception de la boîte à dons, la mise en place de</p>	Peut-être

²⁸ Le directeur d'exploitation de l'hôtel Tieti a été approché au cours de la mission de terrain sur Poindimié et la demande a été transmise à la Direction Générale du groupe, seule habilitée à prendre une décision.




	ce MFI permettrait à l'un des membres de la communauté de se dégager un revenu.	
	Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? Le montant de la contribution sera libre.	Variable
	Quelle est leur volonté à payer ? La boîte à dons repose sur l'idée d'un consentement à payer des touristes pour conserver les habitats et espèces dont ils viennent profiter durant leur séjour.	???
	Le mécanisme aidera-t-il les populations locales ? Le mécanisme est destiné aux touristes de passage sur Poindimié. Sa mise en place est supposée n'avoir aucun impact (positif ou négatif) sur les populations locales.	Non
	Le mécanisme paraît-il équitable et légitime ? Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les touristes qui profitent des qualités esthétiques de la biodiversité locale durant la pratique de leurs activités de nature, participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où il est laissé aux touristes le choix de faire un don à la gestion des espaces naturels de Poindimié.	Oui
 Faisabilité juridique	Quels outils juridiques disponibles au sein de la province Nord doivent être mobilisés pour une implantation efficace du mécanisme ? Cela est-il possible ? La mise en œuvre du mécanisme repose sur le principe du don libre. Le seul frein juridique sera l'accord du/des propriétaires de(s) l'établissement(s) qui accueillent la/les boîtes à dons.	Accord des opérateurs qui accueillent une boîte à dons
 Faisabilité politique	Un accompagnement important de la Province est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ? Aucune intervention de la Province n'est attendue pour la mise en place de ce mécanisme.	Non
	Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie de développement (touristique, économique) engagée par la Province ? Le mécanisme participe à la sensibilisation des touristes aux actions de conservation de l'environnement menées en province Nord. Pour cette raison il s'inscrit dans une stratégie de développement d'un tourisme écoresponsable défendu par la Province.	Oui



Tableau 21: Etapes de mise en place de boîtes à don sur Poindimié


ACTIVITE	RESPONSABLE	ACTEURS IMPLIQUES
Identifier les opérateurs touristiques pouvant accueillir une boîte à dons dans leur établissement	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, opérateurs touristiques
Identifier le ou les artisans pouvant assurer la construction des boîtes à dons et valider le coût en CG	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, artisan menuisier local, comité de gestion
Création de la boîte à don	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, artisan menuisier local
Création des supports de communication qui seront affichés sur la boîte à dons /Identifier une association partenaire pour produire les outils de communication sur les actions qui seront financées avec les dons des touristes	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, associations partenaires
Former les opérateurs touristiques engagés à la démarche	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, opérateurs touristiques
Installation de la boîte à dons	Association de gestion de Poindimié	Association de gestion de Poindimié, artisan menuisier local, opérateurs touristiques engagés

Contribution financière des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche sur Poindimié

Tableau 22: Faisabilité de la contribution financière des associations de pêcheurs pour l'organisation de concours de pêche sur Poindimié

 <p>Faisabilité technique</p>	<p>Est-il facile d'implanter et de collecter le mécanisme au sein du périmètre considéré ?</p> <p>Le MF serait mis en œuvre dans le cadre d'événements déjà bien implantés sur Poindimié et dont l'organisation serait prise en charge par une association locale. Son implantation ne soulève aucune difficulté technique pour le CG. La contribution financière sera ensuite simplement perçue par la province au moment de la délivrance de l'autorisation d'organisation des concours.</p>	Facile
	<p>Existe-t-il un nombre de personnes suffisant afin d'implanter le mécanisme ? Si non, est-il possible de recruter des personnes supplémentaires ?</p> <p>La mise en place d'une contribution financière pour l'organisation des concours de pêche ne demande que le lancement d'une concertation avec les associations de pêche et la rédaction d'une convention de partenariat fixant le montant de la contribution et les éventuelles conditions de partenariat qui auront été fixées. Les effectifs actuels de la Province sont suffisants et compétents pour mettre en œuvre ces deux activités.</p>	Oui
 <p>Faisabilité économique</p>	<p>Quelles seront les retombées économiques du mécanisme ?</p> <p>Les tarifs d'inscriptions aux concours de pêche sont très variables et fixés par les associations de pêche ou les services d'animation organisateurs. Pour la pêche à la ligne, les tarifs d'inscription tournent autour de 2 000 F.CFP par équipe. Pour la pêche au gros, les frais d'inscription varient entre 5 000 et 10 000 F.CFP/bateau.</p> <p>Selon les données de la province, certains de ces concours de pêche accueillent en moyenne entre 10 à 20 navires, chacun des navires pouvant accueillir entre 2 et 5 personnes.</p> <p>En supposant la délivrance par la Province des deux dérogations aux quotas de pêche autorisée pour Poindimié chaque année, il est alors possible d'estimer les revenus potentiels d'une contribution financière des associations de pêche pour l'organisation d'un concours de pêche. Ces revenus sont estimés en moyenne à 3 000 F.CFP, 15 000 F.CFP et 20 000 F.CFP par an pour des contributions financières de 100 FCFP/bateau, 500 F.CFP/bateau ou 1 000 F.CFP/bateau respectivement.</p> <p>Considérant que les dépenses liées à l'organisation des concours seront portées par les organisateurs de chaque concours, les potentialités de revenus estimées pourront être entièrement allouées au financement des activités de gestion, tout en ne représentant qu'une faible contribution pour chaque pêcheurs pris individuellement au regard du prix total d'inscription au concours</p>	Moyennes
	<p>Les revenus engendrés par le mécanisme sont-ils réguliers ?</p> <p>Les revenus de ce mécanisme de financement suivront la demande de</p>	Peu réguliers

	dérogation déposée par les associations de pêche à la province. Ils seront donc théoriquement perçus deux fois par an.	
	Existe-t-il un risque de détournement ? Le nombre de participants au concours seront connus donc le montant de la contribution également.	Aucun
 <p>Faisabilité sociale</p>	Quels seront les impacts sociaux dus à l'implantation du mécanisme ? Aucun impact social n'est attendu, le mécanisme s'inscrivant dans un cadre déjà établi.	Aucun
	Les populations locales auront-elles des bénéfices financiers ou au contraire devront-elles contribuer financièrement à la mise en place du mécanisme (p. ex. taxe) ? La mise en place du mécanisme pourrait engendrer une très légère augmentation des prix d'inscription aux deux concours de pêche organisés annuellement. Seuls les pêcheurs seront donc financièrement impactés par le mécanisme.	Les pêcheurs non professionnels
	Quel montant les « payeurs » devront-ils payer ? Le montant de la contribution sera calculé en fonction du nombre d'inscrits aux concours de pêche de Poindimié, il sera donc proportionnel au bénéfice des associations de pêche organisant chaque évènement. Idéalement, ce montant ne devra pas excéder 10% du tarif d'inscription aux concours de pêche.	Faible
	Quelle est leur volonté à payer ? Pour la province, l'idée de demander une contribution aux associations/service d'animation organisant un concours de pêche est envisageable mais aucune discussion n'a eu lieu à ce sujet avec les personnes concernées. Si cela se faisait, cela serait applicable à l'ensemble des communes de la province Nord, pas uniquement à Poindimié. Des discussions devront donc être engagées sur l'ensemble de la province pour clarifier ce point et calibrer le mécanisme de manière à faciliter son acceptabilité par les acteurs locaux.	???
	Le mécanisme aidera-t-il les populations locales ? Le mécanisme s'inscrit dans le cadre des concours de pêche déjà organisés sur Poindimié. Sa mise en place est supposée n'avoir aucun impact (positif ou négatif) sur les populations locales.	Non
	Le mécanisme paraît-il équitable et légitime ? Le mécanisme applique le principe de bénéficiaire-payeur : les pêcheurs qui bénéficient du service de production offert par des ressources halieutiques en bonne santé participent financièrement à sa gestion. Il paraît de ce point de vue légitime. Il est ensuite équitable dans la mesure où les inscrits au concours de pêche bénéficiaient jusqu'à présent d'une dérogation pour pratiquer leur activité sans que les autres usagers n'en tirent un avantage. La contribution financière des associations de pêche et donc indirectement des pêcheurs sera redistribuée aux comités de gestion afin de conserver des ressources qui profiteront alors à tous.	Oui
 <p>Faisabilité juridique</p>	Quels outils juridiques disponibles au sein de la province Nord doivent être mobilisés pour une implantation efficace du mécanisme ? Cela est-il	Contrat

	<p>possible ?</p> <p>La mise en place d'une contribution financière des associations de pêcheurs suppose le paiement d'un prix par ces dernières à l'association de gestion qui serait versé au moment de l'organisation de concours de pêche sur Poindimié. D'un point de vue juridique, cette relation prend la forme d'un contrat au sens de l'article 1101 du Code civil : "<i>Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose</i>".</p> <p>Le contrat peut se conclure par le seul consentement des parties, que celui-ci soit écrit ou verbal, tacite ou exprès. Ainsi en est-il par exemple de la vente qui se forme du seul échange des consentements (Cour de Cassation. 3e civ., 27 mai 1990). Le consensualisme, principe de la théorie générale des obligations est déduit de l'article 1108 du Code civil qui n'exige aucune condition de forme parmi les conditions de validité du contrat qu'il énonce. Il suffit donc d'un écrit, d'une parole, d'un geste pour former le contrat. Pour autant, compte tenu de la complexité de l'instrument qu'est le PSE, il est souhaitable que le contrat soit formalisé par un écrit sous la forme d'un acte bilatéral, qui permette de préciser la nature de l'obligation de faire ou de ne pas faire et les conditions du paiement de l'exécution de cette obligation.</p> <p>Outre les règles de formation et d'application du contrat qui soulèvent un certain nombre de difficultés, l'idée même de contrat sous-tend l'existence d'un échange de volontés entre les bénéficiaires et les « offreurs » de services. Pour que cela soit possible, il faut donc clairement pouvoir dire qui est le débiteur et qui est le créateur, afin d'en faire les parties au contrat.</p> <p>Les contributions ne sont pas réglementés, l'association de pêcheurs et l'association de gestion peuvent donc librement s'entendre sur les conditions d'exécution du contrat, sous réserve de respecter les règles d'ordre public, comme pour tout contrat.</p> <p>Pour conclure, la contribution des associations de gestion est tout à fait faisable d'un point de vue juridique, à la condition que les parties concernées souhaitent échanger leurs consentements. Il ne peut s'agir d'un contrat imposé ou d'adhésion.</p>	
<p>Faisabilité politique</p> 	<p>Un accompagnement important de la province est-il nécessaire pour la mise en place du mécanisme ?</p> <p>Une fois la convention entre l'association et la province signée, le concours est organisée par l'association de gestion. Un appui logistique pourra également être apporté par la province ou le comité de gestion de Poindimié au cas par cas selon les moyens disponibles (communication, prêt de matériel).</p>	<p>Non</p>
	<p>Le mécanisme s'inscrit-il dans une stratégie de développement (touristique, économique) engagée par la province ?</p> <p>Le mécanisme valorise un système déjà en place en province : la délivrance de dérogations aux quotas de pêche pour l'organisation de concours de pêche. Il s'inscrit donc dans une stratégie provinciale de développement économique.</p>	<p>Oui</p>

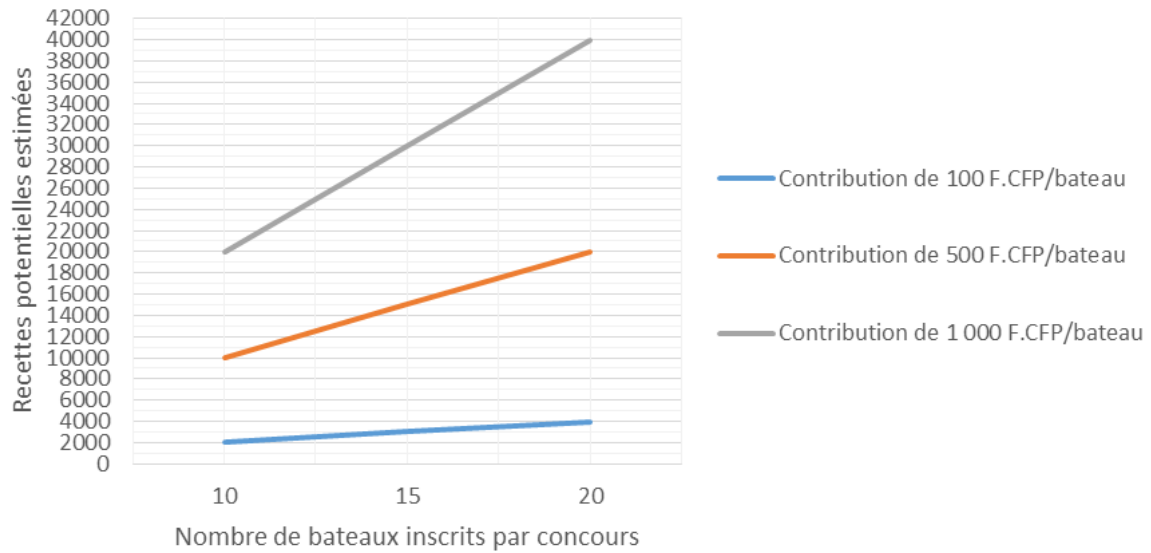


Figure 23 : Recettes potentielles estimées d’une contribution des associations de pêcheurs pour l’organisation de concours de pêche

Tableau 23 : Etapes de la mise en place de la contribution par les associations de pêcheurs

ACTIVITES	RESPONSABLE	ACTEURS IMPLIQUES
Concertation avec les acteurs locaux de la province Nord pour calibrer le montant de la contribution	CG de Poindimié	CGs, province Nord, associations de pêcheurs
Identification des moyens disponibles pouvant appuyer l’organisation des concours de pêche (contrepartie)	CG de Poindimié	CGs, province Nord, associations de pêcheurs
Rédaction d’un contrat de partenariat type	province Nord	province Nord, CG Poindimié
Signature d’un contrat de partenariat avec les associations organisant des concours de pêche sur Poindimié	province Nord,	CG Poindimié, province Nord, association de pêcheurs

ANNEXE 4 : LEGENDE DES SCHEMAS REPRESENTANT LES CADRES DE MISES EN ŒUVRE DES MECANISMES DE FINANCEMENT



Comité de gestion



Autres parties prenantes



Support du mécanisme



Flux (financier, dons en nature)



Cadre de coopération



Actions des parties prenantes



Interrelation avec les activités de gestion du CG

ANNEXE 5 : REÇU JUSTIFIANT DU VERSEMENT D'UN DON OU A UNE ŒUVRE OU UN ORGANISME ELIGIBLE AU MECENAT

Source : Article 2 de l'arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010.

Les œuvres ou organismes visés à l'article 1^{er} de l'arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010²⁹ doivent obligatoirement remettre à leurs donateurs un reçu justifiant de leur versement, conforme au modèle ci-dessous.

Le reçu doit porter un numéro d'ordre attribué par l'organisme bénéficiaire et mentionner les informations suivantes :

- l'identité et la domiciliation de l'organisme bénéficiaire du don,
- l'engagement de l'organisme bénéficiaire de remplir toutes les conditions légales pour faire bénéficier aux donateurs du régime fiscal du mécénat,
- l'identité et la domiciliation du donateur,
- la date du don, sa forme et son montant,
- les modalités de versement des dons.

Le reçu remis au donateur doit être accompagné de la notice d'information délivrée par les services fiscaux. Il doit revêtir la signature du représentant de l'organisme bénéficiaire et du donateur, à défaut, il ne peut constituer un justificatif de déduction.

²⁹ [www.juridoc.gouv.nc/JuriDoc/JdTextes.nsf/0/EC9E4EBD36A71D4E4B257997001A215B/\\$File/Arrete_2010-2161-GNC_du_15-06-2010_ChG_15-04-2014.pdf?OpenElement](http://www.juridoc.gouv.nc/JuriDoc/JdTextes.nsf/0/EC9E4EBD36A71D4E4B257997001A215B/$File/Arrete_2010-2161-GNC_du_15-06-2010_ChG_15-04-2014.pdf?OpenElement)

Numéro d'ordre du reçu

.....

RECU AU TITRE DES DONS
A CERTAINS ORGANISMES D'INTEREL GENERAL
Régime du mécénat : article Lp 37-2 et Lp 136-3 du code des impôts (CI)

Justificatif à joindre obligatoirement à la déclaration annuelle de revenus (particuliers) ou à la déclaration de résultat (entreprises)

L'ORGANISME BENEFICIAIRE DU DON	
Forme sociale :	
Nom ou dénomination :	
Adresse :	
Objet :	
.....	
.....	
.....	
CERTIFIE SUR L'HONNEUR QU'IL REpond AUX CONDITIONS CI-DESSOUS POUR FAIRE BENEFICIER AU DONATEUR D'UN CREDIT D'IMPOT OU D'UNE REDUCTION D'IMPOT (cochez les cases concernées) :	
L'organisme est	<input type="checkbox"/> d'intérêt général <input type="checkbox"/> à gestion désintéressée
L'organisme est à caractère	<input type="checkbox"/> philanthropique <input type="checkbox"/> scientifique <input type="checkbox"/> humanitaire <input type="checkbox"/> familial <input type="checkbox"/> éducatif <input type="checkbox"/> social <input type="checkbox"/> sportif <input type="checkbox"/> culturel
ou concourt à	
<input type="checkbox"/> la valeur du patrimoine artistique	
<input type="checkbox"/> la défense de l'environnement naturel	
<input type="checkbox"/> la diffusion de la culture de la langue française et des langues locales	
ou a pour activité principale la présentation d'œuvres	
<input type="checkbox"/> littéraires <input type="checkbox"/> musicales <input type="checkbox"/> cinématographiques	
<input type="checkbox"/> lyriques <input type="checkbox"/> chorégraphiques <input type="checkbox"/> de cirque	
L'organisme a en Nouvelle-Calédonie	<input type="checkbox"/> son siège <input type="checkbox"/> une installation fixe <input type="checkbox"/> une activité développée <input type="checkbox"/> avec des retombées significatives
L'organisme est	<input type="checkbox"/> régulièrement constitué et fonctionne conformément à ses statuts
L'organisme a préalablement communiqué au service du contentieux fiscal	<input type="checkbox"/> ses statuts en vigueur <input type="checkbox"/> la composition de son bureau actuel <input type="checkbox"/> son bilan moral et financier de l'année précédente <input type="checkbox"/> les actions menées et les opérations envisagées

Arrêté n° 2010-2161/GNC du 15 juin 2010

RECONNAIT AVOIR REÇU DU DONATEUR IDENTIFIE COMME SUIV	
Entreprise	Particulier
Nom/Raison sociale :	Nom :
.....	Prénom :
N° RIDET :	Adresse :
Adresse :
.....
.....

LE DON SUIVANT
Un don effectué à la date du :/...../.....
(cochez les cases concernées et apportez les précisions demandées)
Sous la forme ⁽¹⁾ d'un
<input type="checkbox"/> acte authentique <input type="checkbox"/> acte sous seing privé <input type="checkbox"/> déclaration de don manuel <input type="checkbox"/> autres
Pour un montant de : FCFP
Montant en toutes lettres :
Versé :
<input type="checkbox"/> en numéraire par <input type="checkbox"/> chèque <input type="checkbox"/> remise d'espèces <input type="checkbox"/> virement
<input type="checkbox"/> en nature par <input type="checkbox"/> remise d'un bien ou d'une marchandise
(en préciser la nature et les modalités d'évaluation) :
.....
<input type="checkbox"/> prestation de service, mise à disposition de personnel
(en préciser la nature et les modalités d'évaluation) :
.....
<input type="checkbox"/> autres (à préciser ci-après, par exemple l'abandon d'un revenu ou d'une créance) :
.....
sans aucune contrepartie autre que celle autorisée par le code des impôts
⁽¹⁾ En application de l'article Lp. 322 du code des impôts, ne sont pas soumis aux droits de donations les dons manuels consentis en application des articles Lp. 37-2 et Lp. 136-3 du CI.

- OUVRANT DROIT AU CREDIT D'IMPOT PREVU A L'ARTICLE Lp. 37-2 DU CI
 OUVRANT DROIT A LA REDUCTION D'IMPOT PREVUE A L'ARTICLE Lp. 136-3 DU CI

L'ORGANISME BENEFICIAIRE
 Représenté par

LE DONATEUR
 Date et signature

Rappel : Conformément à l'article Lp. 1084-4 du CI, la délivrance irrégulière de reçus fiscaux entraîne l'application d'une amende égale à 25 % des sommes indûment mentionnées sur ces derniers. Le contribuable et l'organisme qui a délivré le document irrégulier sont tenus solidairement au paiement de l'amende.

ANNEXE 6 : MODELE DE CONVENTION DE MECENAT

Convention de mécénat

Dans le cadre d'une opération de mécénat placée sous l'article Lp. 136-3 du code des impôts de la Nouvelle-Calédonie relatif à la réduction d'impôt au titre des dons faits par les particuliers modifié par la loi du pays n° 2014-2 du 21 janvier 2014 – Art. 28.

ENTRE LES SOUSSIGNES

(Nom de l'organisme bénéficiaire du mécénat), ayant son siège social à (coordonnées de l'association), immatriculé(e) à l'ISEE sous le numéro de RIDET (votre numéro) et représenté(e) par (Prénom, NOM et fonction de la personne habilitée à représenter légalement l'organisme), ci-après dénommé(e) « le Bénéficiaire » ou « l'Association ».

d'une part

ET

(Nom et coordonnées de l'entreprise mécène), Société (statut juridique de l'entreprise) au capital de (montant du capital social en €), ayant son siège social à (adresse de l'entreprise), immatriculé(e) au RCS de (ville d'immatriculation) sous le numéro (numéro de RIDET de l'entreprise), et représenté(e) par (Prénom, NOM et fonction de la personne habilitée à représenter légalement l'organisme), ci-après dénommé(e) « l'Entreprise » ou « la Société ».

D'autre part

« Le Bénéficiaire » et « l'Entreprise », communément dénommés « les Parties ».

IL EST PREALABLEMENT EXPOSE CE QUI SUIIT :

L'association (nom de la structure), (présentation de l'objet et de l'activité de la structure bénéficiaire).

Pour cela, elle a initié le projet (titre du projet). Ce dernier consiste en une action de (descriptif de l'action ou du projet qui fait l'objet de la présente convention).

Afin de mener à bien cette action, l'association a recherché des entreprises qui pourraient soutenir ce projet dans le cadre d'une opération de mécénat.

L'entreprise (nom de l'entreprise) est (présentation de l'activité de l'entreprise).

Par ailleurs, (nom de l'entreprise) est (descriptif de son engagement en mécénat, en RSE ou des raisons qui poussent l'entreprise à soutenir ce projet).

C'est dans ce cadre que les Parties ont décidé de collaborer.

IL EST ARRETE CE QUI SUIT :

ARTICLE 1 : Objet de la présente convention

Dans le cadre de l'action menée par l'Association, la Société apporte son soutien en (*année du partenariat*). Ce soutien est particulièrement affecté au projet (*titre du projet*) afin de (*description détaillée des objectifs de l'action ou des résultats attendus par ce projet*).

ARTICLE 2 : Acte de mécénat

2.1. Type d'apport :

Afin de soutenir le projet ci-dessus indiqué, l'entreprise s'engage à :

- verser au Bénéficiaire la somme de (*montant en chiffres et en lettres*) conformément à l'objet de la présente convention précisé à l'article 1.

Cette somme étant versée directement (*en numéraire*) ou (*en équivalent produit*) ou encore via (*la réalisation d'une prestation de service*), conformément à l'activité de l'Entreprise.

et/ou prêter à l'Association :

- le matériel suivant :
- le local suivant :

et/ou mettre à disposition le personnel suivant :

et/ou réaliser au profit de l'Association la prestation suivante :

2.2. L'échéancier

Le soutien de l'Entreprise sera effectué suivant le calendrier ci-après :

- (*description de l'échéancier de versement, ou du calendrier de réalisation de la prestation, ou de livraison des produits, ou encore d'intervention des collaborateurs mis à disposition*).

2.3. Valorisation financière (en cas de don en nature, matériel ou compétence)

La valeur de ce don est de (*montant en chiffres et en lettres*) F CFP.

La méthode ci-après a été utilisée pour valoriser l'apport de l'entreprise :

Précisez ici le détail du calcul

Cette valeur a été calculée selon les règles fiscales en vigueur à la date de signature de la présente convention.

ARTICLE 3 : Reçu fiscal

L'Association déclare qu'elle est une association œuvrant dans l'intérêt général et habilitée à recevoir les dons et à émettre un reçu fiscal (*Précisez si vous avez effectué la procédure de rescrit fiscal et la date de celle-ci*).

Ainsi, le Bénéficiaire émettra et adressera, en fin d'année, à l'Entreprise un « reçu fiscal » au titre du présent don.

ARTICLE 4 : Obligations réciproques

L'Entreprise :

La Société s'engage à apporter son soutien tel que décrit et convenu dans l'article 2 de la présente convention.

Le Bénéficiaire :

L'Association mettra tout le soin d'un professionnel dans la préparation du projet ; son intervention se situera à plusieurs stades : (*précisez votre rôle, par exemple : conception, organisation, contrôle de l'organisation de la manifestation ou de l'action*).

Par ailleurs, il tiendra l'Entreprise informée de l'état d'avancement du projet et du budget, notamment en cas de dérive ou difficultés financières. Dans le même esprit de transparence qui guide cette relation contractuelle, l'Association s'engage à présenter les résultats quantitatifs et qualitatifs à la fin du projet.

Enfin, il s'engage à accomplir toutes les formalités nécessaires à la réalisation et la mise en œuvre du projet (respect des lois locales, des règlements, obtention des autorisations, normes techniques ou de sécurité...). La réalisation du projet est entièrement placée sous sa responsabilité, celle de l'entreprise ne pouvant être recherchée pour quelque cause que ce soit.

L'Association s'engage irrévocablement à ce que la participation financière de l'entreprise soit intégralement affectée au financement du projet concerné par la présente convention, à l'exception de tout autre utilisation quelle qu'elle soit.

ARTICLE 5 : Contreparties de l'acte de mécénat

Il est convenu que la présente convention se plaçant sous le régime du mécénat, les contreparties dont pourra bénéficier la Société sont strictement limitées et qu'il existe une disproportion marquée entre les sommes données par la Société et la valorisation des contreparties rendues par le Bénéficiaire.

En outre, il est précisé que, par cette action, l'Entreprise ne recherche pas de retours directs sur son activité commerciale (*phrase à retirer en cas d'opération culturelle où il est communément admis que l'association offre un certain nombre de places ou d'accès afin que l'entreprise puisse inviter des clients*).

A minima, l'Association s'engage à mentionner le nom de l'entreprise, via son logo, au même titre que les partenaires publics et autres mécènes ou partenaires privés sur les documents de communication de l'Association et/ou du projet.

(Précisez en détail la nature des supports de communication (programmes, catalogues, site internet, dossiers de presse, communiqués de presse, newsletters, affiches, tracts, publications, etc.).

La présence du logo ou du nom de la Société fera l'objet d'une validation avant impression, mise en ligne ou diffusion sur quelques supports que ce soit. La société signifiera son accord par écrit (mail ou papier), sous la forme « Bon pour accord, le - daté et signé - », dans les 5 jours qui suivent la diffusion à l'entreprise. Ce délai passé et en cas de non réponse, l'accord sera réputé comme acquis. L'Association fournira à l'Entreprise les documents édités par ses soins, en justificatifs et a posteriori.

De son côté, l'Entreprise pourra se prévaloir de la dénomination ou du label de « mécène officiel ». En outre, toute présence du logo de l'Association sur les supports de communication de l'Entreprise fera l'objet d'une validation par le Bénéficiaire dans les mêmes termes que ceux précités.

ARTICLE 6 : Droits d'auteur, (lié aux manifestations culturelles)

L'Association garde la pleine propriété des droits d'auteur du projet, des créations artistiques ou graphiques qui ont été développées ou adaptées à l'occasion du projet.

(à préciser ou à développer le cas échéant)

Dans le cadre de contreparties précitées, l'utilisation du nom et du logo de l'Entreprise par l'Association est strictement liée au projet. Toute autre utilisation nécessitera l'accord express de l'Entreprise. En tout état de cause, les droits de reproduction, de présentation, d'adaptation sur les documents ou sur les reportages écrits, sonores ou audiovisuels édités par la Société sur le projet et faisant apparaître la Société ou l'Association, sont la propriété totale, définitive et exclusive de celle-ci. Et vice versa.

ARTICLE 7 : Exclusivité ou co-partenariat

Le projet pourra être soutenu par d'autres sociétés, sous réserve que ces dernières ne soient pas concurrentes directes de la Société. Avant d'accepter un nouveau mécène dont l'activité pourrait être proche de celle de l'Entreprise, l'Association devra demander l'accord préalable et écrit de la Société.

(Cette clause est à aménager selon votre projet)

ARTICLE 8 : Assurances

Il appartient à l'Association de contracter l'ensemble des assurances nécessaires au bon déroulement de son action et du projet (*titre du projet*), notamment responsabilité civile, risque d'annulation... En cas de défaut de l'Association sur ce point, la responsabilité de la Société ne pourra pas être engagée ou même recherchée.

ARTICLE 9 : Conditions suspensives (liées aux manifestations culturelles)

L'engagement de la Société est lié à la présence de (*précisez ici le nom du directeur artistique*) à la direction artistique du projet pendant toute la durée de la présente convention. Un changement de directeur impliquerait de fait une suspension de l'accord, dans l'attente de négociation avec la nouvelle direction.

ARTICLE 10 : Durée de la présente convention

La convention est conclue pour une durée de (*précisez la durée de votre partenariat*) année(s) ; elle prend effet le jour de sa signature par les deux Parties et s'éteindra de plein droit à la fin de la durée précitée.

ARTICLE 11 : Renouvellement

La présente convention pourra faire l'objet d'un renouvellement dans les conditions définies par les deux Parties lors d'une réunion de bilan fixée à la demande de l'une ou l'autre des Parties, permettant de faire le point sur le projet passé et les projets à venir.

Le renouvellement fera alors l'objet d'un avenant spécifique précisant uniquement ces modalités.

ARTICLE 12 : Résiliation

En cas d'inexécution de l'une des obligations prévues par la présente convention, elle sera résiliée de plein droit après mise en demeure par lettre avec accusé de réception restée sans réponse pendant 15 jours.

Dans le cas d'inexécution de la part du Bénéficiaire, celui-ci devra restituer à la Société les sommes qui lui auront déjà été versées.

Dans le cadre d'inexécution de la part de l'Entreprise, celle-ci devra verser au Bénéficiaire la somme due pour le projet en cours.

En cas d'annulation, de report ou d'interdiction du projet par disposition légale, réglementaire ou décision de justice, les Parties se rapprocheront afin de convenir de la nouvelle affectation à donner aux sommes prévues à la convention.

Si les Parties n'arrivaient pas à trouver de nouvelle affectation, la convention sera résiliée de plein droit sans que cela puisse donner lieu à indemnité au profit de l'une ou l'autre des Parties.

Dans cette hypothèse, la rémunération due par l'Entreprise au Bénéficiaire sera limitée aux seules phases déjà réalisées.

ARTICLE 13 : Litige

En cas de litige s'élevant en relation avec l'exécution de la présente convention, les Parties s'obligent à une phase préliminaire de conciliation pendant une période d'un mois.

Au cas où aucune solution amiable ne pourrait intervenir au cours de la phase de conciliation précitée, les Parties conviennent de soumettre tout litige pouvant survenir à l'occasion de l'interprétation et/ou de l'exécution de la présente convention au Tribunal (*préciser lequel*) auquel il est fait attribution de juridiction par les présentes.

Fait à (*Ville de signature*), le (*date de signature*) en deux exemplaires originaux, dont un pour chacune des Parties.

(Signature des représentants des deux parties)

L'Entreprise

Le Bénéficiaire

Nom

Nom

Fonction

Fonction

ANNEXE 7 : LA CHARTE 2011-2023 DE LA MARQUE "PARC NATUREL REGIONAL" DU HAUT-LANUEDOC

Source : <http://www.parc-haut-languedoc.fr/comprendre-le-parc/la-charte-du-parc-c-est-quoi>

1 AMBITION N°1

Préserver nos patrimoines, naturels, paysagers et architecturaux

Le patrimoine est la base d'un Parc naturel régional. L'importance et la qualité de celui du Haut-Languedoc ont justifié la création du Parc en 1973. Aujourd'hui, c'est la capacité de ses acteurs locaux (élus, professionnels, etc.) à le préserver dans le temps qui est en jeu. Les connaissances acquises et les premières réalisations du Parc doivent désormais permettre de gérer et sauvegarder l'ensemble de nos patrimoines naturels, culturels et paysagers.

Dans chacune des 18 Unités paysagères du Haut-Languedoc, le Parc va élaborer des Chartes Architecturales et Paysagères. Un bon outil pour faire connaître les caractéristiques de nos paysages et mettre en place des actions concrètes pour en maîtriser l'évolution !



Protéger les espaces naturels

Le Haut-Languedoc a la chance de disposer d'une importante richesse naturelle (fleurs, oiseaux, rivières, etc.). Des actions préalables de connaissance et de valorisation, permettent désormais de gérer ces patrimoines et d'en assurer la préservation sur le long terme.



©PNRH L. D. Bernard

Les 16 sites Natura 2000 du territoire représentent plus de 38 000 ha, pour protéger des espèces rares de faune et flore (aigle de Bonelli, moule perlière, chauves-souris, plantes des tourbières et zones humides...).

Accompagner un paysage en évolution

Les terres agricoles, la vigne et la forêt façonnent nos paysages. Les évolutions économiques ou climatiques ont eu des répercussions importantes sur ces espaces (enrichissement, dépérissement des forêts, etc.). Aux côtés des agriculteurs et des forestiers, il est urgent d'accompagner au mieux ces évolutions.

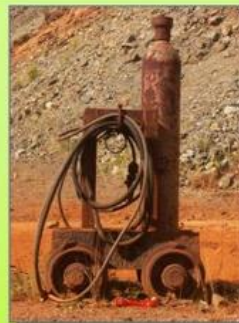


©PNRH L. X. Boussart

Les orientations de la Charte proposent de définir, à travers des chartes paysagères et architecturales, la valeur et la place de chaque élément paysager : parcelles agricoles, forêt, habitat (vallée du Thoré, Tam).

ANNEXE 8 : VISITE GUIDÉE DE L'ANCIEN VILLAGE MINIER TIEBAGHI

Visite guidée de l'ancien village minier TIEBAGHI



Descriptif:

Découvrez accompagné d'un guide l'ancien village minier de Tiébaghi dit « village fantômes » qui compta jusqu'à 1 500 âmes.

Vivez l'histoire de ce site du patrimoine calédonien où des hommes ont déplacés la montagne...

TARIFS

Adulte:

2 500F

Moins de 12ans:

1 250F

Moins de 5ans:

gratuit



CONTACT

Point Info

HORAIRES

Tous les jeudi et samedi:

Départ : 8 heures
au Point Info

Durée de la visite : 4 heures

Village Renseignements et réservations
BP 1 Tél: 42.78.42
98 850 KOUMAC tourisme@mairie-koumac.nc

Sur rendez-vous, réservations au Point Info Koumac: 42.78.42

ANNEXE 9 : VISITES SCOLAIRES ORGANISEES A L'ÎLOT TIBARAMA

A la demande de certains membres de l'association Popwadène, le mécanisme impliquant des **visites scolaires organisées à l'îlot Tibarama** devait également être testé si la réactivité était suffisante au niveau de l'association (voir les délais extrêmement serrés pour être opérationnel en 2017) car l'inscription de l'activité dans les cursus scolaires de l'année prochaine est une prérogative à sa mise en œuvre. Deux rencontres avaient été organisées avec les établissements scolaires de Poindimié et un opérateur touristique pour étudier la faisabilité du mécanisme et dresser une fiche projet à l'attention des intervenants.

Un budget pour l'organisation des visites scolaires avait été proposé en s'appuyant sur les tarifs pratiqués pour des sorties similaires : sur les 50.000 F CFP/visite estimés, 17.000 seraient versés à l'opérateur touristique et le reste serait versé à l'Association de gestion.

Dans son article 27, la convention du Patrimoine Mondial encourage les Etats parties à sensibiliser le public aux valeurs des biens du patrimoine mondial et à améliorer leur protection par des programmes d'éducation et d'information.

La mise en œuvre de ce mécanisme permettrait alors non seulement de réduire les dépenses de gestion liées à la sensibilisation environnementale des acteurs locaux mais également de financer la gestion en améliorant l'allocation des ressources financières (mobilisation des ressources publiques déjà disponibles pour favoriser des co-bénéfices et effets de synergies et en générant des revenus qui couvriront le fonctionnement associatif lié à la mise en œuvre de ce mécanisme).

Egalement, l'organisation de visites scolaires pourrait donner lieu à la signature d'un contrat de partenariat avec les opérateurs touristiques de Poindimié impliqués dans la mise en œuvre de cette activité : une partie de ses bénéfices serait alors reversé à l'association de gestion.

Les objectifs associatifs sont les suivants pour ce MFI :

- A Favoriser l'implication des opérateurs touristiques et acteurs locaux dans la mise en œuvre du plan de gestion ;
- B Mettre en œuvre la sensibilisation du touriste/enfants de Poindimié prévue dans le plan de gestion ;
- C Bénéficier d'une contribution financière des OT via la participation du touriste/des acteurs locaux à la mise en œuvre du PG.

La feuille de route suivante a été élaborée et reprend les actions suivantes (Tableau 24) :

Tableau 24 : Feuille de route pour l'organisation de visites scolaires organisées sur les récifs et sur les îlots en partenariats avec les opérateurs de Poindimié

Activités		Contenu et résultats attendus	Responsabilité / échelle	Trimestre d'exécution	Finances
Acteurs locaux					
1	Organiser les réunions tripartites (OT, établissements scolaires, association) pour convenir des activités, les intégrer au programme scolaire, fixer les modalités d'exécution, les responsabilités des partenaires et engagements, % recettes reversées à l'association, etc.)	RA1:PV de réunion et accord de principe	Animatrice/Appui RESCCUE/2 référents association/OT/PP	Avant le CG du 9 novembre T4 2016 > SEMAINE prochaine pour RA1!	
2	Rédiger et valider le contrat de partenariat tripartite (CG)	RA2: contrats établis et signés des parties			
3	Valider les calendriers des parties	RA3: Programmes des visites/activités établis et intégrés au cursus scolaire 2017			
4	Développer et/ou mobiliser les outils de sensibilisation pour les OT et établissements scolaires	RA4: Outils de sensibilisation disponibles pour les interventions de l'association		T1 2017	outils de sensibilisation
5	Suivi des interventions et recettes	RA5: Rapport de suivi au CG technique et financier)			