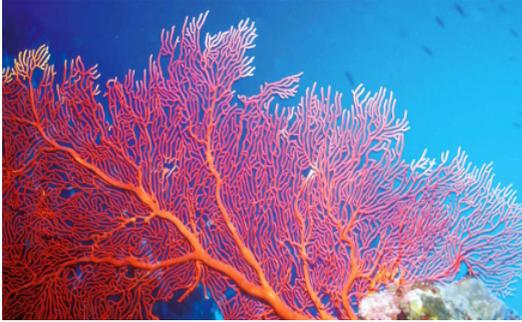


Choose NC donne la parole à M. Paul Coulerie, Président de NATIV NC

Créée en 2018, Nativ NC rassemble les acteurs professionnels du secteur des produits naturels, sur toute la chaîne de la valeur : chercheurs, start-up, producteurs, transformateurs, utilisateurs, distributeurs et promoteurs.



__Quelle est la situation actuelle de la filière des substances naturelles en Nouvelle-Calédonie, défis et opportunités ?

La filière des produits naturels est une filière en reconstruction depuis quelques années – A l'image des entreprises exploitant le santal, elle représente un fort potentiel pour le développement de l'île car elle respecte les enjeux environnementaux et objectifs de valorisation de la biodiversité. Les acteurs de la cosmétique restent des petites entreprises qui sont de plus en plus nombreuses, les acteurs de l'agroalimentaire rassemblent des petites entreprises ainsi que des industries de plus grandes tailles qui toutes se tournent de plus en plus vers l'utilisation de produits naturels et vers l'export (à l'image des activités de biscochoc). Enfin le secteur des détergents se tourne également vers des projets de développement de produits naturels. Il est important pour l'avenir de la filière de mener des actions concertées et cohérentes pour la réalisation d'investissements profitables et bien dimensionnés.

__NATIV NC a été créé en 2018 de regrouper les professionnels des produits naturels en Nouvelle-Calédonie. Pour en connaître plus l'histoire de NATIV NC, quelles ont été les étapes clés de son développement en Nouvelle-Calédonie ?

Depuis la création, nous avons su identifier et préciser les missions de Nativ NC qui sont avant tout de fédérer les



acteurs professionnels, partager des informations et des compétences, mutualiser des moyens techniques, faire naître des projets de développement de nouveaux produits commerciaux. Les financements obtenus et partenariats avec d'autres cluster et avec l'adecal ont permis de réaliser un diagnostic de la filière et de son potentiel ainsi que d'identifier des leviers de développement. Ces travaux ont déjà aboutis à la création d'un laboratoire d'analyse piloté par NC Bioressources en partenariat avec l'UNC.

__NATIV NC a pour ambition de créer un réseau régional pour le sourcing de nouveaux actifs dans le Pacifique Sud, aujourd'hui peu exploré et valorisé. Quels sont vos objectifs pour les 3 prochaines années ?

Nos objectifs sont d'élargir notre réseau à de nouveaux acteurs, de renforcer la cohésion entre les membres et de permettre le développement de plus de produits naturels locaux mis sur le marché. Ceci doit permettre et justifiera ensuite un travail de fond pour le développement des filières d'approvisionnement en matières premières (plantations d'espèces à forte valeur ajoutée).



__Actuellement, une vingtaine de ressources végétales sont valorisées, essentiellement pour les cosmétiques et l'agroalimentaire par une vingtaine d'entreprises, qui génèrent une centaine d'emplois directs et 850 millions de francs CFP annuels. Quelles sont les substances naturelles les plus valorisées en Nouvelle-Calédonie ? Quelle est leur importance pour l'économie calédonienne ?

Les espèces calédoniennes les plus valorisées sont le santal, la vanille, le coco et le niaouli. Mis à part le santal, ces activités ont encore un faible poids sur l'économie mais revêtent également une grande importance sociale, en générant de l'emploi en brousse et sur les îles loyauté et rayonnant également sur les autres activités telles que le tourisme (visite des vanilleraies, de la savonnerie d'ouvea etc.). En valorisant les produits naturels de Calédonie et en proposant des produits cosmétiques et alimentaires plus sains et de qualité, nous participons à donner une bonne image de la Nouvelle-Calédonie, de sa biodiversité, de son dynamisme et de son artisanat.

__Plus de 80% des exportations calédoniennes sont destinées à l'Asie, une majorité dans les secteurs du nickel et des minerais. Quels impacts peuvent avoir les substances naturelles sur les exports calédoniens ? Vers quels marchés ?

En se développant, les produits naturels peuvent représenter une part importante des exportations calédoniennes (à l'image encore une fois du santal qui représente déjà la plus importante ressource agricole exportée en termes de CA). Les secteurs de la cosmétique en Europe et celui de l'agroalimentaire vers l'Australie, la NZ et l'Asie sont aujourd'hui prioritaires par les acteurs locaux.



__Votre message final pour les potentiels investisseurs intéressés par le secteur des produits naturels en Nouvelle-Calédonie ? Quels sont pour vous les principaux atouts de ce territoire ?

Les principaux atouts du territoire se trouvent dans son incroyable diversité et dans sa taille qui permet des productions de relativement grande ampleur, dans l'image paradisiaque de l'archipel, dans la forte culture traditionnelle locale qui peut être également un support de communication positif, mais également dans le tissu économique en place : présence d'infrastructures supports telles que l'unc, industries de transformation et de maintenance qui permettent d'envisager la mise en place de chaînes de production pour des produits de grande qualité.

