



PRÉFET DE MAYOTTE

## Etats Généraux de l'alimentation

### Contribution de **Mayotte** sur le chantier « **Création et répartition de la valeur** »

Sur le territoire de Mayotte, le Conseil Départemental et la DAAF se sont associés pour gérer cette opération de la façon suivante :

- ✓ Etablissement d'une liste de questions adaptées au contexte, à partir des détails reçus sur chacun des 14 ateliers prévus au niveau national ;
- ✓ Envoi de ce questionnaire à une liste assez large d'interlocuteurs professionnels et de la société civile, en vue de collecter leur avis écrit sur les questions qui les interpellent ;
- ✓ Organisation de 2 restitutions publiques, après synthèse des réponses reçues – L'une le jeudi 21 septembre de 9H30 à 11H30 pour le chantier « Création et répartition de la valeur », l'autre le jeudi 5 octobre de 9H30 à 11H30 pour le chantier « Une alimentation saine, sure, durable et accessible à tous ».
- ✓ Synthèse par la DAAF des contributions et des échanges ayant eu lieu en séances de restitutions, puis envoi aux représentants de l'Etat : [jean.bernicot@outre-mer.gouv.fr](mailto:jean.bernicot@outre-mer.gouv.fr) et [urwana.querrec@agriculture.gouv.fr](mailto:urwana.querrec@agriculture.gouv.fr) , afin que cette contribution mahoraise puisse être prise en compte dans les ateliers nationaux liés à ces chantiers.

La restitution ci jointe est le résultat de cette procédure appliquée sur les 7 premières séries de questions attachées aux ateliers du chantier « Création et répartition de la valeur ».

En cours de séance, la question a été posée de l'intérêt pour Mayotte de ces EG de l'Alimentation. La réponse de la DAAF a été de dire que nous sommes sur une démarche de brainstorming collectif pour trouver des solutions locales (qui passent par des projets collectifs d'organisation, qui peuvent être financés sur le PDR, ou des arrêtés préfectoraux déclinant localement le droit national, etc) autant que nationales, sans nécessairement avoir pour objectif la modification de la loi.

Chaque restitution d'atelier fait l'objet d'abord d'un constat puis de propositions d'améliorations.

## Atelier 1 : Mieux répondre aux attentes des consommateurs

### Etat de la situation

**84% de la population est sous le seuil de pauvreté** – Ces personnes ont un niveau de revenu et de disponibilité d'argent qui les oblige à acheter au plus bas prix, car se nourrir constitue leur première préoccupation, et la qualité des produits passe au second plan.

**Pourtant, le réflexe d'achat peut étonner** – Témoignage recueilli dans les contributions : *« Le client ne pose aucune question sur les produits. Il regarde le prix en premier (mais pas le prix au kg). Il raisonne en fonction de l'argent qu'il a de disponible immédiatement en liquide. Il préfère acheter un poulet fermier à 11-12 euros (d'un poids de 1kg 500) parce qu'il n'a pas dans sa poche les 25 euros en liquide pour acheter 10kg de mabawas (ailes de poulets à très bas prix) »* - De nombreux consommateurs n'auraient donc pas encore systématiquement le réflexe de comparer les prix (au kg) pour choisir le meilleur rapport quantité/prix ou qualité/prix, leur préoccupation étant de répondre rapidement à leurs besoins alimentaires avec les liquidités dont ils disposent au moment de l'achat et non de rationaliser leurs achats sur le moyen terme.

**Mais, une classe plus aisée est en émergence** - La population disposant d'un pouvoir d'achat correct correspond fréquemment à des personnes ayant séjourné hors de Mayotte et dont les attentes et les envies se rapprochent de celles des métropolitains. Ces consommateurs sont de plus en plus attentifs à la qualité, mais celle-ci n'est pas facile à repérer, car il n'y a pas toujours d'étiquetage sur la provenance (production locale ou import) et aucune information n'est apportée sur les modes de production qui pourrait garantir, entr'autres, le respect des normes pour les pesticides (cas communément cité des tomates, lié à la médiatisation d'une destruction opérée sur des cultures surdosées en insecticide, de surcroît interdit). Ils sont attentifs à la qualité sanitaire, gustative et organoleptique des produits. Ce type de consommateur est donc en attente de lisibilité sur l'origine des produits et sur la garantie sur leur qualité, notamment par rapport au risque de contamination phytosanitaire.

**L'offre alimentaire locale manque de diversité et est en insuffisance ... apparente** – Tous les nouveaux venus à Mayotte ont l'impression qu'il n'y a pas de productions agricoles locales et peinent vraiment à trouver des produits frais, notamment pour les fruits et légumes. Or, statistiquement, Mayotte est autosuffisant à 80% en F&L (seulement 10.200 tonnes de F&L importées, contre 70.000 tonnes produits sur place). Toutefois 80% de la production vivrière est autoconsommée par les 15.700 familles qui ont une activité agricole et qui cultivent en moyenne 0,45 ha.

Certains produits, comme la banane verte ou le manioc, n'atteignent quasiment jamais les marchés de vente officiels. Ces produits s'échangent en circuits de « connaissances villageoises » ou sont vendus par les commerçantes (non déclarées) de « bord de route ».

**Les circuits informels de vente sont donc largement dominants par rapport aux circuits formels** - Sur les 70000 tonnes de productions végétales, à peine 500 ou 1000 tonnes entrent dans des circuits de commercialisation officiels, du type de la COOPAC (coopérative de commercialisation maraichère regroupant une quinzaine de fournisseurs agricoles dont des GVA ; groupements de vulgarisation agricoles), et finissant sur les rayons des supermarchés.

**D'où les ruptures d'approvisionnement des centres de distribution ou des transformateurs** – En période de forte demande de produits frais (Ramadan et autres fêtes religieuses, grands mariages), la production d'œufs, de F&L et de viande est, encore plus que d'ordinaire, détournée vers les circuits informels et se vend aux connaissances et au sein des villages, au prix fort.

---

## Les pistes d'amélioration

➤ **Renforcer les contrôles sur les circuits informels** - Les administrations sont donc interpellées pour mettre en place des contrôles réguliers et draconiens : sur les balances utilisées par les vendeurs, le statut des vendeurs, l'origine précise des produits (dont l'identification s'il s'agit d'import ou de production locale, par quels agriculteurs), la présence éventuelle de pesticides.

➤ **Mettre en place un label, reconnaissant l'engagement de qualité** – Sachant que seule, actuellement, la filière légumière (tomate, salade, concombre) est concernée par l'emploi de pesticides, la mise en place d'une « charte de bonnes pratiques en maraichage » est proposée dans le cadre de l'opération ECOPHYTO 2, ce qui devrait permettre d'identifier et de mieux accompagner les agriculteurs respectueux des normes et de communiquer auprès du public au travers d'un label. Pour certains, le **label AB** pourrait être promu sur une large gamme de produits non traités (dont ceux des filières vivrières : banane, manioc, taro, mangues, fruit à pain etc), mais les contraintes administratives et de traçabilité sont lourdes à assumer pour le moment par les OP en place.

➤ **Poursuivre les actions de promotion des produits locaux** mises en place par les OPA, comme « la journée de goût », les marchés paysans, etc.

➤ **Structurer les filières pour renforcer l'accompagnement et la formation des producteurs** afin qu'ils puissent respecter les normes et les « bonnes pratiques » –

➤ **En formation, trouver le moyen de toucher tout type de producteur**, y compris les informels (les travailleurs clandestins qui produisent tomates, salades, etc et qui vendent en bord de route).

➤ **Veiller à re-orienter les moyens financiers vers l'appui à la production**, afin que les OPA n'aient pas tous leurs programmes seulement sur la R&D pour laquelle elles ont aujourd'hui accès à des financements du PDR.

## Atelier 2 : Initiatives locales et synergies

### Etat de la situation

**Les circuits courts sont déjà bien développés, mais ceux-ci sont essentiellement informels** – Les échanges opérés entre les exploitants mahorais et leur famille, (sans forcément de compensation financière) sont encore très présents. Compte-tenu du vieillissement de la population des exploitants déclarés, les travaux agricoles seraient de plus en plus réalisés par des travailleurs clandestins, qui écouleraient la production auprès de marchandes non déclarées qui paient directement en liquide et revendent en « bord de route ».

Même les circuits formels (via la COOPAC ,les GVA et associations type AEM) peuvent être qualifiés de « circuits courts », car la vente est directe aux consommateurs ou ne passe que par un seul intermédiaire.

**La logistique est défaillante car il manque des pistes pour accéder aux parcelles** – Une proportion importante des productions se perd dans les champs par manque d'accès et l'obligation de porter manuellement la marchandise, notamment en période de forte production, alors que cela devrait pouvoir approvisionner des filières de transformation (jus de fruits, etc).

**En amont, il manque aussi des entrepôts et chambres froides** pour conserver les marchandises, ne serait-ce que le temps qu'un collecteur ne passe,

**En aval des filières, l'écoulement est déjà bien structuré** – Les GMS, avec ou sans contrat de commercialisation, mais en achetant toujours à des exploitants ayant un n°SIRET,

n'hésitent pas à aller récupérer la marchandise et privilégient la production locale par rapport aux importations.

**L'organisation de la collecte des produits devient cruciale** : les ruptures d'approvisionnement sont et seront de moins en moins supportables, car le développement très rapide de la restauration hors foyer (projet de construction dans les 2 ans de 7 cuisines centrales pour les repas scolaires), crée une exigence de régularité de livraison et de respect des engagements sur la quantité.

---

## Les pistes d'amélioration

- **Développer les marchés communaux**, qui permettent du contact direct entre producteurs et consommateurs. Ceci permet d'avoir des marges allégées (non prise par les intermédiaires) et une relation de confiance rassurant le consommateur. Ces marchés se mettent en place, à Acoua, M'Tsangamoudji et ailleurs, à l'image du « marché paysan », qui se tient traditionnellement au lycée agricole de Coconi le 1<sup>er</sup> samedi de chaque mois.

Les AMAP ont été évoquées, mais se pratiquent déjà de manière informelle.

- **Développer des projets alimentaires territoriaux** facilitant la concertation des acteurs autour de l'approvisionnement en quantité et en qualité des intervenants de la restauration hors foyer.
- Rappel sur la nécessité de **mettre en place un étiquetage de type « lisibilité sur l'origine et le respect des normes »** (label avec cahier des charges).
- **Faire émerger des grossistes à services complets** ou des sociétés spécialisées en logistique, pour un recentrage « cœur de métier » des agriculteurs. Mais, il faut pour cela que l'équilibre circuit informel/circuit formel bascule majoritairement vers les circuits formels : voir point 1 de l'atelier 1 avec le renforcement des contrôles.
- **Faire que les OPA soient « bancables »**, pour qu'elles puissent disposer des moyens à hauteur de leurs ambitions en matière d'organisation de la chaîne de valeur : connaissance précise des disponibilités en produits frais et mise en réseau de l'offre, organisation de la collecte, de l'entreposage, des relations commerciales avec les clients GMS et transformateurs.
- **Durcir les règles pour que les engagements de livraisons soient respectés** - Ceci passe par une supervision efficace par anticipation des capacités de production des adhérents, mais surtout par des sanctions vis-à-vis de ceux qui jouent sur les 2 tableaux : vendre en direct quand les prix sont élevés et les produits en pénurie / livrer la mauvaise qualité et le surplus à la coopérative.

## Atelier 3 : Bio-économie et économie circulaire

### Etat de la situation

**Certains problèmes sont à résoudre en priorité comme la pollution des espaces naturels par les déchets, le brulis illégal, la déforestation, le charbonnage illégal, la culture sur berges** – Ces réflexions seront insérées dans le contenu de l'atelier 11 (transition écologique et impacts environnementaux).

**Il faut rappeler la nécessité de garder la matière organique, au lieu de la brûler** – Ce message était autrefois martelé par les techniciens de terrain. Mais, les techniciens de terrain sont maintenant très peu nombreux et le brulis reprend dangereusement de l'importance, l'exploitant ne voyant l'intérêt immédiat de l'effet stimulant de la potasse

apportée au sol plutôt que l'effet à plus long terme de la matière organique (surtout quand il occupant à titre précaire car clandestin).

**Les techniciens sont conscients de l'intérêt des sous-produits organiques des élevages** : la coopérative COMAVI avait envisagé un projet de valorisation des fientes de poules pondeuses, qui n'a pu être mené à terme.

**Il est signalé un gisement non utilisé de plus de 750 tonnes de compost de déchets verts**, produit par la STAR sur la décharge de Dzoumogné, en sachant que le recyclage de ces déchets verts est encore très imparfaite. Ce compost est à disposition de ceux qui le souhaitent.

**Le recyclage des plastiques n'est pas assuré** alors que les éco-organismes collectent la taxe.

---

### Les pistes d'amélioration

- **Mener des actions médiatiques larges sur l'intérêt du « non brulis »**, les risques de la déforestation, et intensifier les sanctions.
- **Promouvoir l'usage prioritaire des engrais et amendements naturels et organiques**, en anticipant le risque du recours facile aux engrais chimiques par les exploitants qui vont bénéficier désormais régulièrement d'aides agricoles et sociales.
- **Organiser la logistique de recyclage des matières organiques** : quels gisements? - collecte organisée – recensement des clients potentiels - etc

## Atelier 4 : Nouveaux marchés extérieurs

### Etat de la situation

**Il n'y a plus d'export significatif aujourd'hui**, alors que dans un passé récent Mayotte exportait de l'ylang, de la vanille et du poisson.

**Comme dans les autres DOM, l'export n'est généralement soutenable qu'avec des soutiens publics**, garantissant une rémunération équitable des producteurs au regard des coûts du travail et des normes environnementales dans les pays concurrents (en ylang : les Comores – En vanille ; Madagascar).

**Une des difficultés est l'absence de routes logistiques (fret) en aérien ou en maritime** – Un conteneur fait le trajet « Antilles – métropole » en 6 jours, alors qu'il faut 1 à 2 mois pour Mayotte. Le fret Réunionnais est de 20 cargos/semaine, alors qu'à Mayotte, les GMS doivent s'organiser avec les militaires et l'hôpital pour disposer d'un fret. Les bateaux ne repartent pas directement sur la métropole, mais passent par la Tanzanie, Dubai, etc

---

### Les pistes d'amélioration

- **Ne pas réfléchir à l'export en général, car Mayotte ne produit déjà pas assez pour sa propre population** – Pour autant, sur certains produits à haute valeur ajoutée, spécifiques de Mayotte, comme les huiles essentielles d'ylang ou la vanille noire, l'export pourrait redémarrer, ainsi que sur des marchés de niche comme l'ananas Victoria AB
- **Profiter de l'effet levier des aides POSEI**, paramétrées par exemple pour permettre une relance de l'ylang. Les producteurs et les structures collectives doivent être

accompagnés pour optimiser l'utilisation de ces aides aux filières et développer les capacités administratives nécessaires à leur gestion.

- **Professionaliser les filières d'export, en développant le contrôle de la qualité** (pour garantir par exemple la qualité des huiles essentielles d'ylang) **et en contractualisant avec les clients externes** pour assurer le débouché.
- **Négocier la logistique et les conditions d'export avec les compagnies aériennes et maritimes**, si des initiatives sont prises pour mettre ou remettre des filières d'export en place.

## Atelier 5 : Prix rémunérateurs pour les producteurs

### Etat de la situation

Si en France métropolitaine, la question est cruciale parce que les marges des producteurs sont très réduites, **à Mayotte, ce n'est pas tant le bénéfice unitaire (par kg de produit vendu) qui pose problème que les faibles volumes de vente par exploitant**. Un exploitant cultive en moyenne 0,5 ha, autoconsomme 80% de sa production et vend uniquement le surplus. Le revenu issu de l'activité agricole est en général minime.

D'une manière générale, les prix de vente des produits peuvent être considérés comme élevés, et certains produits ont des prix qui peuvent paraître déraisonnables : un zébu qui vaudrait 400 € à Madagascar se vend à Mayotte à 4.000 € pour un grand mariage. Certaines productions sont cependant parfois vendues à perte, par manque de débouché ou d'organisation des marchés ou par manque d'infrastructure (la faible capacité de l'abattoir de volailles entraîne parfois la nécessité de décaler les abattages et des surcoûts importants d'aliments par exemple). Mais, globalement, le manque chronique de produits fait que **les GMS et autres acheteurs ne peuvent pas facilement faire pression sur les prix d'achat au producteur**.

**Les coûts de production** sont mal connus, même si des études ont pu être conduites sur l'œuf, le poulet de chair ou l'ylang. Il faudrait disposer de comptabilités agricoles réelles, qui n'existent pas aujourd'hui, pour consolider ces chiffres et avoir une évaluation plus précise des coûts.

**Le coût des intrants est élevé**, malgré les aides POSEI à l'import des matières premières. L'étroitesse du marché impacte les charges de structures de l'usine d'aliments du bétail. Les grèves provoquent fréquemment des ruptures d'approvisionnements et rendent plus aléatoire la planification des productions.

---

### Les pistes d'amélioration

- **Simplifier drastiquement les procédures administratives d'accès aux aides agricoles et raccourcir les délais de paiement** – Certains se demandent si « les aides agricoles sont faites pour les Mahorais ? ». **Faciliter l'accès aux aides agricoles**, en mettant en place les compétences d'accompagnement et les outils idoines au niveau de l'encadrement agricole.
- **Mettre en place des comptabilités agricoles**, grâce à la mesure 2 du PDR, qui pourraient indirectement (à l'image des RICA des autres DOM : Réseau d'informations comptables agricoles) alimenter des statistiques anonymisées en connaissances des coûts de production et en ratios utiles à l'optimisation de la gestion de ces exploitations. La DIECCTE, en lien avec le centre de comptabilité agréé de Mayotte a mis en place une opération spécifique à destination des TPE (commerçants, artisans) : mise en place et suivi de la comptabilité au coût réduit de 600 €/an. En première année, la DIECCTE aide en plus chaque TPE à hauteur de

400 €. Pourquoi le secteur agricole n'en bénéficierait pas, si le CA est conforme au statut d'une TPE ?

- **Bien inclure le coût du travail et l'impact du foncier dans les calculs de charges**, car ce sont les 2 postes les plus importants sur une exploitation à Mayotte, les charges de mécanisation et d'intrants étant généralement très réduites.
- **Développer l'auto-provisionnement en fourrages bovins des exploitations, plutôt que l'achat d'aliments importés**, notamment par la vulgarisation des méthodes de production fourragère à la ferme, du fait des limites d'un système de cueillette (de l'avocat marron entr'autres) en terrains naturels.
- **Viser le SMIG dans l'accompagnement d'un exploitant qui veut vivre de son activité agricole**. La CAPAM (chambre d'agriculture) et les OPA pourraient se fixer cette ambition dans l'accompagnement et la formation technique et économique des exploitants.
- **Moduler la DIA (Dotation d'Installation en Agriculture) en fonctions des difficultés de départ du jeune agriculteur** : faire une différence entre un jeune s'installant en élevage bovin ou prévoyant un élevage de volailles ou du maraichage où le retour sur investissements est plus rapide.
- Accord sur la proposition nationale de prendre des mesures législatives en exemption des règles de libre concurrence pour **fixer des prix minimums garantis rémunérateurs pour les produits agricoles**. Encore faut-il connaître correctement les coûts de production à Mayotte : voir un des points précédents.
- **Mettre en place un coefficient multiplicateur plafond sur les marges des distributeurs** et interdiction de vente à perte. Ce coefficient serait négocié en interpro, avec fixation par l'état en cas de désaccord des acteurs professionnels.

## Atelier 6 : Adapter la production aux marchés et à la transformation

### Etat de la situation

**Le secteur de la transformation ne décolle pas, car la production ne suffit déjà pas pour les marchés des produits frais.** En fruits et légumes, la transformation ne peut se développer qu'en situation de surproduction, ce qui est le cas à certaines périodes, pour les agrumes (mai et juin), mangues (décembre et janvier), ananas (octobre et novembre). Il faudrait donc disposer d'outils polyvalents, avec des capacités importantes de stockage des produits (congélation) pour étaler la fabrication des jus, confitures, achards, fruits séchés, chips de manioc, etc.

**L'atelier relais du lycée agricole de Coconi devrait former et permettre l'essaimage des utilisateurs vers leurs propres entreprises de transformation, qu'il s'agisse des fruits et légumes ou des volailles** – Ceci ne s'est pas vérifié, faute de capacités de pré-financement des candidats à l'installation, car les possibilités de subventions FEADER n'interviennent qu'après dépenses effectives. Les banques n'acceptent pas les demandes de prêts faute de crédibilité des porteurs. L'impossibilité d'obtenir certaines autorisations administratives (permis de construire) a également été une cause d'abandon de certains projets.

**Transformateur est un métier en soi**, nécessitant des compétences techniques, mais aussi commerciales, comptables et en relations humaines. Il est donc difficile d'être à la fois producteur et transformateur, au risque de faire moins bien chacun des deux métiers.

---

### Les pistes d'amélioration

- **Profiter de la mesure 16.4 du PDR (structuration des filières)** pour permettre aux OP de mieux maîtriser les flux de production et les orienter vers les circuits formels, en frais comme en transformation.
- **Travailler avec les partenaires financiers (AFD, banques privées,...)** sur la question du préfinancement des ateliers de transformation subventionnés par le PDR.
- **Voir comment les entreprises candidates à la transformation peuvent se doter d'outils de financement qui s'inspirent de la culture locale**, type « tontine » institutionnalisée, etc ;
- **Utiliser les fonds LEADER** pour appuyer le lancement de projets locaux.

## **Atelier 7 : Améliorer les relations commerciales de l'amont à l'aval**

### **Etat de la situation**

**L'interpro « œufs » a été lancée**, mais elle a du mal à fonctionner faute de prise de conscience des intérêts partagés. Les fournisseurs d'œufs ne tiennent pas leurs engagements en volume et date de livraison. En période de pénurie, les adhérents de la coopérative ne livrent plus à la coopérative mais vendent en direct dans les villages.

**Des aides POSEI existent** pour faciliter la contractualisation entre les producteurs et transformateurs et les acheteurs finaux (GMS, RHF, etc).

---

### **Les pistes d'amélioration**

- **Renforcer les contrôles de l'Etat sur la vente en fraude** d'œufs non marqués.
- **Etablir des règles professionnelles concertées** et qui doivent être suivies par tous les acteurs de la chaîne de valeur, sous peine de sanctions.
- **Nommer une personne facilitatrice pour améliorer les relations amont-aval**, ceci pour un mandat limité dans le temps. Ceci accélérerait la mise en place des interpros.
- **Pouvoir adapter les règles sanitaires et de gestion des effluents en tenant compte du contexte mahorais**, afin de ne pas introduire des contraintes trop difficiles à respecter et annihilant les initiatives locales.

Fait à Mamoudzou, à partir des contributions écrites  
et des échanges opérés lors de la réunion du 21 septembre

Les rapporteurs de séance  
Service SISE/DAAF Mayotte