

**Agreste**



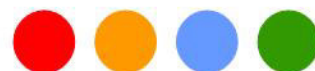
**DAAF MAYOTTE**

**Analyses**

MARS 2016

# Le poulet de chair à Mayotte

## Analyse de la filière



Direction de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt  
BP 103 - 97 600 Mamoudzou MAYOTTE  
Tél : 02 69 61 12 13 Fax : 02 69 61 10 31  
Mél : [srise.daaf976@agriculture.gouv.fr](mailto:srise.daaf976@agriculture.gouv.fr)



## EDITORIAL

Le marché du poulet de chair est très déséquilibré à Mayotte avec un taux d'approvisionnement par la production locale d'à peine 1%. Il y a une réelle volonté des agriculteurs à développer ce secteur de production. Cependant, de nombreuses contraintes brident cette aspiration : un seul abattoir présent et qui n'est qu'un atelier pédagogique, pas de couvoir jusqu'à une date récente, une organisation professionnelle de la filière encore balbutiante qui peine à fédérer les acteurs.

Ce document fait le point sur les éléments technico-économiques de la filière afin de clarifier les différents enjeux et d'identifier les axes de progrès. Il souligne que des marges de manœuvres importantes existent à toutes les étapes, allant de l'amont (production des intrants) à l'aval (abattage, conditionnement des produits), en passant par les performances d'élevage qui ne peuvent que s'améliorer si certains blocages majeurs sont levés : création d'un abattoir de bonne capacité, consolidation de la production locale de poussins, organisation de la production, commercialisation, etc.

L'espoir est donc de voir les acteurs professionnels se réunir autour de synergies d'actions tout au long de la filière, y compris avec les GMS. Ceux-ci insistent d'ailleurs sur la confiance qu'ils doivent avoir dans la capacité des producteurs à tenir leurs engagements (de livraison et de qualité), pour pouvoir aussi tenir leurs engagements sur les prix différenciés pour un produit local de qualité et la réduction des importations.

La confiance sera donc la clé de la réussite et celle-ci peut se mettre en place en instaurant un dialogue régulier, serein et sincère entre tous les maillons de la filière « volailles de chair ». Ce dialogue, c'est l'interpro réunissant l'amont (fabricants d'aliments, couvoirs), les producteurs organisés en coopératives ou pas, la ou les unités de transformations, les GMS et la Restauration Hors Foyer....

Au regard d'une perspective de croissance de +20% par an du marché et d'une évolution des modes de consommation, souhaitons que cette conjoncture permette la prise de conscience de tous les acteurs autour d'un objectif de production de la filière qui peut raisonnablement être évalué à 500 000 poulets produits et abattus par an, au minimum.

La DAAF Mayotte reste disponible pour accompagner les projets en émergence, en souhaitant qu'ils soient consensuels, cohérents, durables et porteurs d'une structuration de la filière et de gains de productivité.

Le Directeur de la  
Direction de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt de Mayotte  
Jean-Michel Berges



# Poulet de chair à Mayotte



## RESUME

Le marché mahorais en poulet de chair est fortement déséquilibré ; Les importations en produits surgelés de volailles sont de près de 12 000 tonnes par an, alors que la production locale se situe à moins de 100 tonnes par an.

D'importants projets se font jour et ce document vise à faire le point sur la situation technico-économique de la filière en vue d'éclairer ces différents enjeux.

En matière de potentiel de production, avec 2870 m<sup>2</sup> installés en production, la capacité théorique d'élevage est donc de 4 bandes par an X 10 poulets/m<sup>2</sup> X 2870 m<sup>2</sup> = 114 800 poulets. Mais, la production réelle est de moins de 50%, pour preuve, l'importation de poussins qui n'a été que de 54000 en 2014.

Les postes de surcouts sont :

- ✓ Les poussins, vendus en 2015, 1,50 à 1.80 €/pièce par la COMAVI (coopérative avicole), incluant l'aide POSEI-IAV (import d'animaux vivants : 0.50 €/poussin), alors que le prix en sortie couvoir en métropole est de 0.45 €. Le gros souci est l'aléa d'approvisionnement par avion ;
- ✓ L'alimentation, avec un prix à la tonne assemblée localement autour de 474 € contre 360 € à 400 € en métropole et 460 € à la Réunion. Malgré les aides RSA et MFPA de 160 €/tonne, le surcout résiduel est dû à des charges de structures non amorties sur des volumes en suffisance (5000 t/an actuellement, pour un maxi à 20 000 t) ;
- ✓ Les couts de construction, 3 fois supérieurs à la métropole et qui ne sont pas amortis sur des occupations suffisantes des locaux (2 bandes par an au lieu de 4 – densité de 6 poulets/m<sup>2</sup> au lieu de 10) ;
- ✓ Des performances techniques moindres, outre sur les 2 critères majeurs cités (densité et nombre de bandes/an), portent sur une croissance plus faible et des temps d'attente avant abattage trop longs générant des IC (indice de consommation) plus élevés.

**Au final, le prix de revient (personnel compris) d'un kg de poulet vif à Mayotte est de 3,51 à 4,43 €, soit 2 fois le coût d'un poulet label en métropole.**

En matière de transformation, Mayotte ne dispose que d'un seul abattoir de petite capacité (200 poulets/jour) attaché au LPA de Coconi. Le cout au taux plein d'un abattage (main-d'œuvre de l'exploitant compris) est de l'ordre de 1.50 €/kg vif. Mais l'atelier ne facture pas le taux plein (157 € au lieu de 359 €/jour) et il est donc dommage que les producteurs ne tentent pas plus de bénéficier des aides POSEI à la transformation qui pourraient compenser ce cout, puisque cette aide est d'au moins 1.20 €/kg carcasse.

En matière de commercialisation, le poulet frais PAC est vendu 8 à 9.45 €/carcasse en GMS pour un prix acheté au producteur entre 6.45 et 7.30 €/carcasse. Or, si le dispositif d'aides POSEI à la transformation et à la commercialisation était pleinement utilisé, le prix « consommateur » pourrait baisser jusqu'à 2 à 4 €/kg carcasse. En optimisant l'occupation des élevages (4 bandes à 10/m<sup>2</sup>), une simulation montre même que le prix livré consommateur pourrait être à moins de 7 €/kg carcasse sans aides, ce qui est dans la gamme du poulet label congelé importé (6.50 à 7.97 €/kg).

Les perspectives d'évolution du marché sont de +20% par an. En théorie, pour substituer le poulet importé label ou qualité par de la production locale, il faudrait être capable d'en produire 8000/semaine (soit 8 X plus qu'aujourd'hui). Au regard de ses perspectives d'évolution, des modes de consommation et de croissance de la demande, l'objectif de production de la filière peut raisonnablement être fixé à 500 000 poulets abattus/an minimum.



## SOMMAIRE

CONTEXTE ET ENJEUX .....	8
Etat des IMPORTATIONS en volumes et prix .....	8
Etat du POTENTIEL DE PRODUCTION .....	9
COUTS et SURCOUTS DE PRODUCTION.....	11
Poste de CHARGES DES POUSSINS : .....	11
Poste alimentation et SURCOUT DE FABRICATION des aliments .....	12
Poste d'amortissement des BATIMENTS ET EQUIPEMENTS .....	13
Poste de MAIN D'OEUVRE .....	15
PERFORMANCES TECHNIQUES DES ELEVAGES .....	17
CONSEQUENCES SUR LES COUTS DE PRODUCTION PAR KG DE POIDS VIF .....	18
SITUATION DE LA TRANSFORMATION.....	20
SITUATION DE LA COMMERCIALISATION .....	22
PERSPECTIVES D'EVOLUTION DU MARCHE .....	23
PROJETS EN COURS ET VISION STRATEGIQUE .....	25
Verrou 1: Développement de la production locale de poussins:.....	25
Verrou 2: Disposer de capacités d'abattage adapté au développement voulu:.....	25
Intégrer ces outils dans le soutien technique.....	26
Professionnaliser l'étape de commercialisation.....	26
ANALYSE D'UN SCENARIO D'OPTIMISATION .....	27
Remerciements.....	29
Bibliographie : .....	29

## CONTEXTE ET ENJEUX

**Le marché mahorais en poulet de chair est fortement déséquilibré** ; Les importations en produits surgelés de volailles sont de près de 12000 tonnes par an, alors que la production locale se situe à moins de 100 tonnes par an.

Il y a une forte volonté des agriculteurs à développer le secteur de la production, mais des handicaps majeures brident cette envie : un seul abattoir présent et qui n'est qu'un atelier pédagogique, pas de couvoir jusqu'à une date récente, une organisation professionnelle de la filière balbutiante et ainsi dans l'incapacité à fédérer les projets structurants en gestation.

D'importants projets se font jour qu'il faut pouvoir apprécier en termes de priorités, d'opportunités au regard des demandes de financements publics qui vont y être attachées, de chances de pérennité face à cet investissement, d'effet levier en terme de structuration de la filière et de gains de performances.

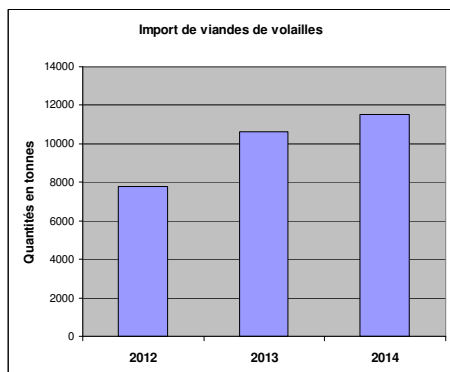
**Ce document vise à faire le point sur la situation technico-économique de la filière en vue d'éclairer ces différents enjeux.**

## Etat des IMPORTATIONS en volumes et prix

Tableau 1 : statistiques des douanes

Importations de volailles (poulets, canards, oies, pintades)		2012		2013		2014	
		Quantités en tonnes	Valeurs en k€	Quantités en tonnes	Valeurs en k€	Quantités en tonnes	Valeurs en k€
Import de viandes	en frais					110	234
	en congelé	7798	12558	10604	17105	11393	17913
	fumé ou salé					5	37
import de poussins		8	157	5	130	3	181
Nombre de poussins				71077		120608	
dont	poulet race chair					53671	
	race ponte					59680	
	canard					4712	
	autres					2547	
Valeur en € au kg	en frais					2,13	
	en congelé	1,61		1,61		1,57	
	fumé ou salé					7,40	

L'importation de viande de volailles continue à progresser de +36% entre 2012 et 2013 et de +8.5% entre 2013 et 2014, pour atteindre 11508 tonnes cette année là.



Pour mieux appréhender la situation actuelle, les 3 distributeurs ont été interrogés : le groupe BDM (Jumbo – Score – Snie, rattaché au groupe Vindemia à la Réunion) / SODIFRAM / SOMACO.

99% de ces importations sont du poulet congelé. Plus de 70% est représenté par des cartons de 10 kgs dits de « mabawa » (ailes de poulets) vendus à 1.90 €/kg et 20 à 30% sont des poulets standards entiers ou en barquettes (cuisses et poitrines) en provenance d'Europe ou d'Amérique du sud, vendus à 2.30 €/kg (poulet entier venant



d'Europe) à 2.90 € (en provenance du Brésil). Ces GMS margent à 20 ou 30% sur ces produits.

Le poulet label (de Loué ou fermier jaune) représente moins de 5% du marché et est vendu entre 5 et 8€/kg, la canette à 8 €/kg.

Cette fourchette de prix est confirmée par une étude Réunionnaise de 2014 (ref 1) qui note que « le prix moyen GMS Réunion du poulet surgelé (cuisse le plus souvent) s'établit à 2.79 € en moyenne en 2013, avec des variations allant de moins de 2 €/kg (en cartons de 10 kgs avec des minimum à 1.40€) à 3.80 € pour un poulet entier. Ce prix moyen de 2.79 € est très inférieur à ce qui se pratique dans les GMS métropolitaines où le poulet frais est à 3.53 entier et 4.80 pour les découpes. En surgelé, le panel Kantar (prix consommateur GMS en métropole) est à 4.20 €, là aussi supérieur au prix moyen vendu Réunion ».

En résumé, les prix des produits surgelés importés sont toujours inférieurs à ceux de la métropole (-20% par rapport au frais et -30% par rapport au surgelé) et ceci malgré les coûts de fret et de stockage supplémentaires. Cette situation de prix cassés s'explique parce que **les DOM sont des « marchés de dégagement »** pour les exportateurs européens et américains.

**En pareille situation, nous pouvons y voir tout l'intérêt d'une interprofession forte** pour peser en faveur d'une taxation des importations de viande congelée quand celles-ci créent une distorsion de concurrence.

## Etat du POTENTIEL DE PRODUCTION

Extrait du rapport Sikajob (2013), cité en référence : « A minima, on dénombre une cinquantaine d'éleveurs de volailles sur le territoire, mais seulement 1 éleveur sur 5 peut être considéré comme professionnel, et donc faire partie d'une filière structurée et organisée. Sur cette base, ce sont une dizaine d'éleveurs qui ont été identifiés (adhérents et non adhérents COMAVI). Ces derniers représentent une capacité de production de l'ordre de 150 000 volailles à l'année ».

Cette situation se confirme en 2016. Il existe à Mayotte une bonne quinzaine de producteurs professionnels et de nouveaux candidats sont issus des formations organisées par le CFPPA, adossées à une envie de développement forte dans ce domaine. 6 d'entre eux sont adhérents à la COMAVI (Coopérative Avicole) et cette dernière identifie 10 autres producteurs qui sont présélectionnés pour y entrer.

Un recensement du potentiel de production et d'abattage a été établi par la COMAVI (tab 2) lors du dépôt en 2015 du projet « Structuration d'une filière de volailles de chair » sur la mesure 16.4 du PDR :

Tableau 2 : potentiel de production au début de 2015

	Nombre d'éleveurs	Total des surfaces utiles	Potentiel de production (nombre)
<b>En poulets de chair standard</b>	12	2500 m <sup>2</sup>	<b>113 500</b>
<b>En poulets de chair fermier</b>	4	370 m <sup>2</sup>	<b>16 200</b>
<b>En poules pondeuses de réforme</b> (chair exploitable en poules de réforme)	11		<b>76 000</b>

La Comavi estime possible de multiplier par 3 ou 4 à moyen terme, les capacités de production rattachée à cette coopérative.

Mais ce chiffrage de potentiel de production suppose à minima 4 cycles par an sur ces surfaces, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui compte tenu des difficultés énoncées plus loin. D'ailleurs, l'importation de poussins en témoigne, puisqu'elle n'a été que de 53671 unités en poulets de chair en 2014 (tab 1). Or, à chaque arrivage de poussins, plus de 50% des acheteurs sont de petits exploitants qui n'émargent pas à ce potentiel recensé. C'est dire **qu'on est aujourd'hui à moins de 50% des surfaces valorisées**.

Pour autant, il existe quand même dans les villages une production traditionnelle de poulets dits « bicyclette » qui ont le mérite d'être rustiques et adaptés au contexte (moins sensibles à certaines maladies).

Si la production industrielle d'œufs fécondés, grâce à des élevages de reproducteurs, est trop technique pour être envisagée à court terme, un éleveur (Rouchedi Affane à Bandrelé) a mis au point un système de petite cage surélevé de 1 m<sup>2</sup> contenant 1 coq et 3 poules pour produire des œufs qu'il met ensuite dans un incubateur. Cette technique permettrait de sauver la race locale et de produire de petits lots correspondant à une demande particulière (race « gauloise dorée » ou « Sussex », coq réunionnais, etc).

## COUTS et SURCOUTS DE PRODUCTION

Ce chapitre va passer en revue chaque poste important de dépenses et analyser ces caractéristiques locales au regard de chiffres comparatifs sur d'autres territoires pour en situer les marges de progrès. C'est une analyse qui peut alimenter la réflexion des niveaux de soutien POSEI destinés à compenser les surcouts liés à l'éloignement et à l'insularité.

### Poste de CHARGES DES POUSSINS :

Une large gamme de souches est proposée, mais celles les plus demandées et conseillées sont la JA 957 ou JA 657 car elles sont certifiées et proches du « fermier rouge » qui a le mérite d'être moins sensible aux maladies et au stress (problème cardiaque) par rapport à des souches de poulet « standard » plus sujet à des taux de mortalité élevé en conditions de transport et d'élevage.



Le tableau 3 détaille les couts moyens (source COMAVI):

Cout en € d'un poussin livré au producteur		Remarques et détails
prix sortie couvoir + marge de l'intermédiaire (Approsdis)	0,64 à 1,23	Sur les souches classiquement commandées: 0,30 en "œuf à couvrir" + 0,15 en sortie couvoir + 0,20 de marge lié à la certification et à l'intermédiaire, ce qui fait un poussin certifié à 0,64€
Fret aérien	0,51	Plus cher pour les canards et les
Frais de douanes	0,06	à 1,25 (pour les oies)
Frais de transit	0,06	
Octroi de mer	....	Passé de 2,5% à 30% au 01/01/2016
Charges locales de gestion des commandes et reception	0,018	
<b>Prix de revient COMAVI</b>	<b>1,3</b>	en 2015 pour une souche classique
Autres charges et marges	40%	
Prix livré producteur	1,820	
<b>Vendu aux adhérents COMAVI</b>	<b>1,5</b>	en intégrant une aide IAV (POSEI) de 0,50 €/poussin, répercuté à hauteur de 0,30 pour les adhérents
<b>Aux non adhérents</b>	<b>1,8</b>	
Cout (début 2016) d'un œuf à couvrir, arrivé Mayotte et dédouané	0,76 €	

On observe un surcout manifeste lié aux frais de transport, taxes et marges des intermédiaires, qui amène le prix « livré producteur » (sans soustraire l'aide POSEI « IAV ») à plus de 1,80€ contre 0,45 € en métropole « sortie couvoir ».

La COMAVI les livre à 1,50 € aux adhérents et AEM (Agri Evolution Mahoraise - autre groupement de producteurs) les vend 1,40 à 1,60, selon la souche, à ses adhérents.

**Le principal problème vient de l'aléa du fret aérien** puisqu'un poussin ne peut pas supporter une longue période sans soin. Jusqu'à présent, une seule compagnie dessert l'île en direct (Corsair) depuis la métropole avec un minimum de 3000 poussins par voyage. Ce serait également possible depuis la Réunion, mais les poussins sont jugés de moindre qualité et plus chers.

De février à juin 2013, la suppression de la desserte de Mayotte par Corsair a stoppé l'approvisionnement. Lorsqu'il pleut ou qu'il vente, l'avion est détourné sur Madagascar et la plupart des poussins meurent (cas en 2015). De plus, des lots minimum de 3000 poussins obligent théoriquement à cadencer au même rythme l'abattage, si tous les poulets devaient être abattus au même poids. Or, ceci est impossible puisque le seul abattoir, celui du LPA de Coconi, ne peut aujourd'hui faire plus de 200 poulets/jour.

**La (re)mise en place d'un couvoir à Mayotte s'est donc avérée indispensable pour sécuriser l'approvisionnement en poussins, garantir le respect de la planification de la production afin d'assurer la régularité de sa mise en marché,**

Transportés à 13°C, les œufs fécondés peuvent en effet supporter des temps de transport et d'attente plus longs. La mise en place, encore plus en amont, d'unités de reproducteurs pour de grandes quantités est, pour le moment, trop compliqué techniquement.

EKWALI Couvoir s'est donc constitué pour cela faisant appel à de la participation sociale. Le lancement de la production a été inauguré début mars 2016 pour une production d'environ 100 000 poussins par an au départ et une capacité maximale de 500 000. Le prix de vente au producteur a été fixé à 1,50 € pour les non actionnaires (aides IAV déduite) et 1.05 € pour les associés dont fait partie la COMAVI.

Le business plan montre que si le rythme prévisionnel de production passe de 115000 poussins par an à 138000, le cout de production chute de 15%. Un marché annexe serait aussi envisagé pour la vente sur les Comores, très demandeurs de poussins avec un surcout à calculer (de l'ordre de 0,20 € par poussin, suite à des opérations déjà menées par le passé.

Cet outil dispose ainsi à priori d'un potentiel de production de poussins suffisant pour couvrir les besoins actuels des éleveurs. La montée en puissance de la production de poussins doit permettre tout à la fois de mieux rentabiliser l'outil et d'offrir aux producteurs un prix moins élevé.

Dans ce contexte et si ce couvoir devient un outil intégré dans la vulgarisation de la production (personnel chargé également de planifier et conseiller les éleveurs), **le cout livré producteur (déduction faite de l'aide POSEI de 0,50 €) peut encore baisser à moins d'1€.**

## Poste alimentation et SURCOUT DE FABRICATION des aliments

Le poste « alimentation » est avec celui de l'achat des poussins, le poste qui est regardé de très près par les producteurs, car il est directement corrélé avec le cout de production.

A Mayotte, l'Etat a subventionné la mise en place d'une usine d'aliments pour, à la fois, être capable de produire un aliment équivalent à celui qui peut être importé de métropole, sécuriser les approvisionnements des élevages par des capacités de stockage de matières premières ajustées aux besoins du marché, créer sur place par l'activité de transformation de la valeur ajoutée génératrice d'emplois.

Le tableau 4 ci-joint compare les prix pratiqués à Mayotte avec ceux collectés en métropole ou à la Réunion :

Cout des aliments en €/t				Remarques Mayotte	
Fabrication locale EKWALI	Année	Type d'aliments selon l'âge			
		V10 (0-18j) miettes	V20 (19-35j) granulés	V30 (36-45 à 70j) granulés	
	2013		651	Les prix (mars 2016) tiennent compte de l'aide RSA - Variant selon la quantité achetée: en V20G, 13,40€/sac de 25kgs si moins de 20 sacs - 12,60 si entre 21 et 80 sacs - 12,10 au dessus de 80 sacs ou 2t	
	2014		540		
	2015	502	483		461
	2016	502	483	461	Prix vrac (sup 2 t), après re-négociation suite à la hausse brutale de l'octroi de mer en début d'année.
si Import direct du produit fini	autour de 500 €/t sans la livraison (30 à 40 €) et sans l'aide RSA				
Prix estimé en métropole	Selon le suivi de l'indice des prix par l'ITAVI - 360 € (aliment poulet standard) à 560 € (poulet bio) /t en 2013 (indice proche de 2015)				
Prix Réunion 2015	463	462	425	Source SISE/DAAF Réunion	

Les prix de vente des aliments produits localement ont baissé depuis 2013 pour être proche de celui de la Réunion. Mais, la brutale augmentation de l'octroi de mer (passant de 2,5% à 30% au 01/01/2016) a d'abord obligé à remonter les prix de 10 à 15%, pour ensuite redescendre après négociation avec le Conseil Départemental.

Les producteurs interrogent régulièrement les pouvoirs publics sur les vérifications opérées pour s'assurer du respect de l'obligation de répercussion de l'aide RSA (Régime Spécifique d'Approvisionnement, destiné à compenser partiellement les surcoûts d'insularité et d'éloignement) sur le prix de vente aux agriculteurs. Les éléments fournis ci-après apportent un éclairage complémentaire aux contrôles opérés par l'ODEADOM sur les demandes d'aide.

Le tableau 5a et 5b détaillent ces surcoûts à la tonne de matières premières (MP) ou d'aliments finis (source Ekwali) :

Surcoût lié à l'éloignement (2015)	Montant €/t	
	Sourcing UE	Sourcing régional
Assurance - contrôle qualité - Surestaries	5,4	5,4
Frais de douanes	13,44	13,44
Frais de transitaire	5,8	5,8
frais de déchargement	23,4	23,4
frais transport port / Ekwali	18,8	18,8
cout de la freinte (perte d'eau)	10	8,5
Frais financiers liés à l'avance sur valeur	6	3
Fret	125	47
<b>Total</b>	<b>207,84</b>	<b>125,34</b>

Surcoût lié à l'insularité (étroitesse du marché)		
Charges de structures (amortissements, secretariat, assurances, loyers, etc)	nouvelle usine EKWALI	Usine d'aliments en métropole
	en 2015, pour 4916 tonnes produites	170 €/t - 40% du prix 140 €/t

Les simulations montrent que, si la nouvelle usine fonctionnait à pleine capacité (20 000 t/an), les charges de structures baisserait à 60 €/t, au lieu de 170 €/t actuellement avec environ 5000 tonnes produites.

Il apparait que, sur ces bases de calcul (voir tableau 6), le surcoût global est de 282 €/t et n'est donc compensé que partiellement grâce au RSA sur les matières importés de l'UE et la mesure MFPA (en faveur des productions agricoles) du même montant de 160 €/t sur le maïs importé de Madagascar.

Tableau 6 (source DAAF sur données RSA et MFPA) :

<b>Calcul des surcoûts globaux en € pour 2015</b>		
	sourcing UE	Sourcing régional
Quantités de MP (t) en provenance de :	<b>1012</b>	<b>3904</b>
surcoût lié à l'éloignement	210 334	489 327
Surcoût lié aux charges de structures (insularité) pour 4916 t produites en 2015	688 240	
<b>SURCOUT global rapporté à la tonne produite</b>	<b>282</b>	
Aide RSA perçue en sourcing UE (160 €/t)	161 920	
Aide RSA perçue en sourcing régional (160€/t)		624 640
<b>NET surcoût restant</b>	<b>601 341</b>	
<b>TOTAL SURCOUT RESTANT par tonne produite</b>	<b>122</b>	

Ce surcoût restant de 122 €/tonne explique le différentiel des 480 €/t à Mayotte (aliments vrac) en 2015 par rapport aux 360 €/t en métropole. Une augmentation significative du volume de production de l'usine ferait baisser ce reliquat de surcoût, par effet de répercussion moindre des charges de structures rapportées à la tonne.

## Poste d'amortissement des BATIMENTS ET EQUIPEMENTS

Si l'alimentation pèse près de 50% des couts de production des poulets en métropole, le poste des charges de structures liées aux bâtiments d'élevage et aux équipements (amortissements) pèse lui-aussi assez lourd, de l'ordre de 14% à 17% selon le type de production (poulet label ou standard). Examinons la situation mahoraise.

Un document d'itinéraire technique recommandé a été rédigé dans le cadre du programme R&D du RITA (Réseau d'Innovation et de Transfert Agricole) et publié en octobre 2014 (voir réf 3). Ce document précise les caractéristiques attendues pour un bâtiment et son équipement.

Extrait du document du RITA sur le poulet de chair :

### COÛT DE CONSTRUCTION D'UN BÂTIMENT D'ÉLEVAGE (en juin 2012)

Postes de dépenses	Prix bâtiment 300m <sup>2</sup>	Prix bâtiment 72m <sup>2</sup>	Prix bâtiment 20m <sup>2</sup>
Dalle béton normée	105 000 €	30 000 €	1450 €
Bâtiment <sup>(1)</sup>	41 000 - 56 000 €	24 000 €	3 000 €
Matériel d'élevage <sup>(2)</sup>	17 000 - 23 820 €	15 000 - 20 000 €	260 - 300 €
Montage (bâtiment + fournitures)	31 340 - 31 500 €	7 560 €	INCLUS
<b>TOTAL :</b>	<b>194 000 - 216 000 €</b>	<b>77 000 - 82 000 €</b>	<b>4710 - 4750 €</b>

Chiffres issus de devis des sociétés « Le Triangle », « SOMADEV » et « C.E.B »

<sup>(1)</sup> Caractéristiques des bâtiments de 72m<sup>2</sup> et de 300m<sup>2</sup> d'élevage : toit double pente en panneaux sandwich, 2 rideaux de ventilation, 1 local technique

Caractéristiques du bâtiment de 20m<sup>2</sup> d'élevage : toit double pente, grillage, structure métallique

<sup>(2)</sup> Matériel des bâtiments de 300 m<sup>2</sup> et 72m<sup>2</sup> : chaînes d'alimentation, pipettes (tous les 0,25m), radiants 5000 watts avec boîtier de régulation, hublots d'éclairage avec variateur, silos (1 pour 72m<sup>2</sup>, 2 pour 300m<sup>2</sup>), SAS et local de stockage (+21m<sup>2</sup>)

Matériel du bâtiment de 20m<sup>2</sup> : 4 plateaux de démarrage, 4 mangeoires, 4 abreuvoirs de démarrage, 4 abreuvoirs simples, 1 radiant, 2 ampoules 50 watts (à économie d'énergie)



Bâtiment en cours de montage sur l'exploitation du lycée agricole de Coconi

Une étude conjointe CIRAD / COMAVI, faite sur 5 élevages en 2012 (ref 4) et 5 enquêtes auprès d'éleveurs, réalisées par le SISE/DAAF début 2016, permettent d'affiner ce chiffrage.

Tableau 7 : Inventaire de prix de construction selon caractéristiques

Origine de l'information	Caractéristiques	Surface (m <sup>2</sup> ) du bâtiment	Prix en k€	Prix en k€/m <sup>2</sup>	Durée de vie (en ans)	Remarques	Coût en €/m <sup>2</sup> X an d'amortissement
Etude économique 1 (ref 4)	Bâtiment en dur de type "ventilation statique"	72	77	1,069	15-20		62,91
Etude économique 2 (ref 3)	Bâtiment en dur de type "ventilation statique"	170	130	0,765	15-20		44,98
Exploitation agricole n°1 - bâtiment A statique en dur	Bâtiment en dur de type "ventilation statique"	126	30	0,238	15	Coût de 2005	15,87
Exploitation agricole n°2 - bâtiment B en dur	Bâtiment en dur de type "ventilation statique"	200	40	0,200	15	Coût de 2005	13,33
Exploitation agricole n°2 - bâtiment C en projet	Bâtiment en dur de type "ventilation statique"	100	60	0,600	15-20	fait en partie par soi-même	35,29
Exploitation agricole n°3 - Bâtiment en kit (panneaux sandwich)	Bâtiment en dur de type "ventilation statique"	100	80	0,800	15-20		47,06
Exploitation agricole n°4 - bâtiment en projet - dynamique	Bâtiment en dur avec "ventilation dynamique"	400	320	0,800	15-20		47,06
Exploitation agricole n°5	Bâtiment tôles - bois - grillage	42	0,7	0,017	10	Autoconstruction	1,67
Exploitation agricole n°2	Bâtiment tôles - bois - grillage	47	1,2	0,026	10	Autoconstruction	2,55
Exploitation agricole n°2	cage surélevée	12	1,2	0,100	10	standardisation possible	10,00

Ces observations de terrain confirment (par rapport au document cité en référence) :

- **Pour un bâtiment standard en dur de 70 à 300 m<sup>2</sup> :** le prix moyen est de **45 €/m<sup>2</sup>/année** d'amortissement sans les équipements, 50 à 60 €/m<sup>2</sup>/an tout équipé. En situation d'auto-construction, le coût peut baisser de 10 à 15% pour atteindre 35 €/m<sup>2</sup>/an.

Dans le cas où les souches choisies sont sensibles aux conditions de T° (comme pour les races de poulets à croissance rapide), une ventilation dynamique avec turbine est nécessaire et le coût peut être légèrement plus élevé.

- **Pour les petites surfaces d'élevage de 20 à 40 m<sup>2</sup> :** L'auto-construction avec des matériaux « tôles, bois et grillage » est souvent pratiqué et ne coûte que **2 à 3 €/m<sup>2</sup>/an**, mais avec une durée de vie plus courte (10 au lieu de 15 à 20 ans pour le cas précédent) et un entretien plus fréquent.



Une idée originale a été développée par un éleveur : la cage surélevée permettant un non nettoyage, une hygiène sanitaire bonne, une facilité d'entretien, voire une « fertilisation automatique » des sols par déplacement de la cage : voir photo. Ces fabrications sont simples et peuvent être standardisées en galva pour un prix inférieur à **10 €/m2/an**.

Les couts extraits des rapports ITAVI pour la métropole annoncent du 231 €/m2 pour des bâtiments classiques (plus proches du « dur en statique » de Mayotte), avec des durées d'amortissement de 15 ans, soit 15 €/m2/an.

Pour la Réunion, il est cité un exemple de 2 grands bâtiments de 300 m2 pour 300 k€, ce qui fait un cout de 33 €/m2/an.

Quand il s'agira de rapporter ces couts par kg de poulet vif produit, nous intégrerons la densité d'élevage au m2 et le nombre de bandes effectuées par an.

### Poste de MAIN D'OEUVRE

En métropole, ce poste pèse de 5 à 9% du cout de production, selon qu'il s'agit de poulet standard ou de poulet bio et label.

Nous raisonnerons en temps de travail par bande d'élevage (de 45 à 80 jours selon les souches élevées). Les rapports techniques publiés ne font pas état de détails sur ce poste de dépenses. Nous avons donc enregistré les dires de 4 exploitants visités.

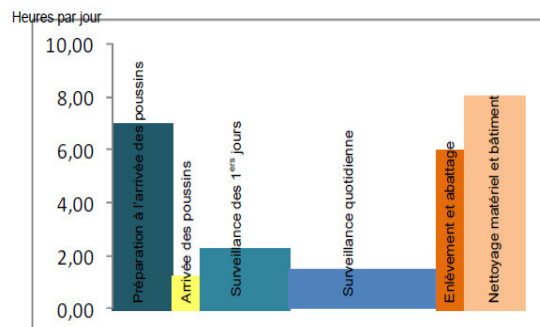
Tableau 8 : temps de travail pour le suivi d'une bande de poulets

Origine de l'information	Durée de la bande	Nombre de poulets par bande	Temps en heures					Total en heures	Cout* en €/bande	Cout en €/poulet	Remarques
			Préparation et arrivage poussins	Surveillance des 5 premiers	Surveillance quotidienne	Enlevement pour abattage	nettoyage				
Exploitation agricole N°1	49	1300	8,0	5,0	19,8	12,0	5,0	49,8	364	0,28	0,45 h par jour en surveillance
Exploitation agricole N°2	45	300	5,0	4,0	12,0	2,0	1,0	24,0	175	0,58	0,30 h par jour
Exploitation agricole N°3	50	600	7,0	4,0	45,0	6,0	2,0	64,0	467	0,78	1h par jour
Exploitation agricole N°4	45	250	4,0	4,0	40,0	2,0	1,0	51,0	372	1,49	1 à 2 h/jour
									*: SMIG à 7,30 €/h		
Chiffre ITAVI Métropole	100	16000	0,75 UTH pour 1600 m2 pour 3 bandes par an					400	3 868	0,24	poulet label à 10/m2
	50	30000	1 UTH pour 3000 m2 pour 6,7 bandes par an					240	2 321	0,08	poulet standard à 23/m2

On observe que pour du poulet label en métropole, le cout rapporté au poulet produit est très proche de celui de Mayotte : **0,28 €/poulet quand il s'agit ici de bandes à minima de 1300** ; Ceci est cohérent avec le fait qu'à Mayotte, le choix des souches est effectivement celui de races type « rouge (JA 657) » correspondant à des races type « label » en métropole.

Par contre, le cout de la MO chute énormément en métropole quand on a à faire avec des races de type standard à croissance rapide et avec des densités /m2 très forte et jusqu'à 7 bandes par an. Ce cas ne s'est pas encore présenté à Mayotte.

Sur **de petites bandes de 200 à 600** comme on en rencontre fréquemment, l'économie d'échelle n'opère plus et le cout augmente rapidement pour atteindre **0,60 à 1,50 €/poulet**.



**Tableau 9 : Résumé sur les coûts et surcoûts de production :**

Indicateurs de coût				
Poste de coût (en €)	Mayotte	Métropole	Réunion	Remarques
Prix de revient, par poussin	1,50 en arrivage avion ou 1,05 pour les associés "couvoir"	0,45	0,70	Pour Mayotte: livré avion ou produit par couvoir local
Aliments poulets, par kg	0,48	0,36	0,46	prix 2015 pour du V20 (croissance)
Batiment sans équipement, par m <sup>2</sup> Xan	2,00 (petits batiments) à 45,00 (batiment plus proche de la métropole)	15,00	33,00	Référence ITAVI pour la métropole
Main d'œuvre, par poulet produit	0,28 (bande de plus de 1000) à 0,60 (bande de moins de 600)	0,24 en poulet label - 0,08 en poulet standard		



## PERFORMANCES TECHNIQUES DES ELEVAGES

Si les postes de charges ont ainsi pu être caractérisés au regard des couts et des surcouts par rapport à d'autres régions françaises, la manière de les mobiliser va être analysée au travers des performances techniques observées dans différents élevages.

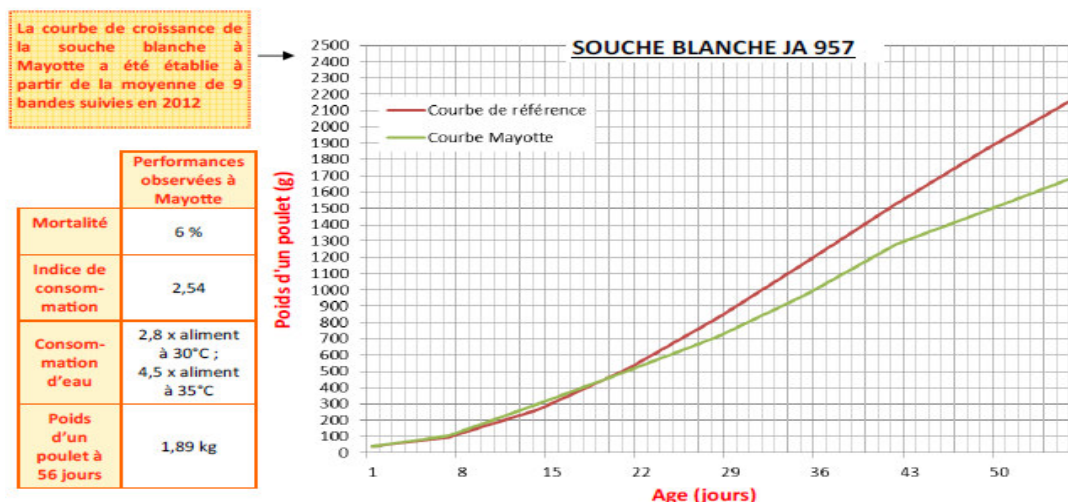
Le rapport technico-économique cité en réf 4 présente les critères classiques de performances suite à des observations faites chez 6 éleveurs.

Tableau 10 : indicateurs techniques enregistrés en 2012

Indicateurs techniques 2012					
performances moyennes sur 9 bandes et 6 exploitations	Mayotte	Référence ITAVI pour la métropole			Remarques pour Mayotte
		Poulet label	Poulet Bio	Poulet standard	
Taux de chargement - Nombre de poulets / m2	de 4 à 10	11	10	23	de 1,9 à 2,67 selon la durée d'élevage
indice de consommation	2,38	3,1	3,15	1,75	
mortalité (%)	5,77	3,43	4,5	4,08	
Age moyen à l'abattage (en j)	45 à 65	86	88	37	
Poids moyen vif d'un poulet à l'abattage (kg)	1,7 à 2	2,2	2,2	1,9	Pour du poulet blanc "JA 957": jusqu'à 3,5 à 60 j
Durée d'élevage d'une bande (en j): élevage, liquidation progressive de la bande, vide sanitaire (3s), attente reappro en poussins	77 à 92	110	120	55	
D'où le nombre de bandes par an	de 2 à 4	3,3	3,09	6,7	Pas de principe à Mayotte (difficultés d'appro poussins)
Productivité en kg vif/m2/an	57,6	79,3	67	270	
Perte entre poids vif et poids carcasse	-30%	idem -30%			

Globalement, le profil des élevages de Mayotte se rapprochent beaucoup plus de celui des élevages de poulet « label » en métropole, que de l'élevage de poulets standard.

Extrait du document du RITA sur le poulet de chair :



**Il est donc à noter plusieurs facteurs de faiblesse de performances :**

- **Le taux de chargement est faible**, puisqu'il est toujours sous la barre des 10 poulets/m2 (celui des poulets Bio en métropole), ce qui est favorable à la qualité de la chair, mais doit augmenter l'indice de consommation ;
- **Le taux de mortalité est supérieur** à la métropole, lié aux conditions d'hygiène pas toujours simples à gérer à Mayotte ;

- **L'indice de consommation est effectivement plus élevé**, dépassant généralement les « 2kgs d'aliments par kg de poids vif ». Ceci est en grande partie dû à l'étalement de l'abattage qui conduit à garder les animaux au-delà de leur poids optimal de gain journalier. Il faut parfois jusqu'à 16 jours pour abattre 1000 poulets, compte tenu de la faible capacité du seul abattoir présent et de l'engorgement des demandes.
- **Le nombre de bandes par an, autour de 2, est très en dessous des possibilités (jusqu'à 5 possibles)**. Cela s'explique par les aléas sur les arrivages de poussins, l'insuffisance de capacités d'abattage donc sur l'impossibilité de se garantir des marchés de vente aux GMS par exemple (avec qui, il faut pouvoir s'engager sur un rythme et un volume de fourniture), les conditions de dégradation des pistes d'accès à certains élevages rendus inaccessibles en saison des pluies. Un nombre important d'éleveurs liquident leurs bandes par de la vente direct en vif, ce qui conduit également à un étalement du vidage des poulaillers.

## CONSEQUENCES SUR LES COÛTS DE PRODUCTION PAR KG DE POIDS VIF

Cette analyse par poste de dépenses et par critères de performances, lorsqu'on les couple, permet d'aboutir au calcul des coûts de production.

A Mayotte, nous n'avons pas encore la possibilité d'avoir de gros élevages du fait de l'absence d'abattoir au débit journalier suffisant. Nous avons donc distingué 2 systèmes : l'élevage qui va de 300 à 1500 poulets par bande et qui se pratique dans un bâtiment classique et celui en petites unités de 10 à 40 m<sup>2</sup> (« tôles, bois et grillage », pour 100 à 400 poulets par bande), car les charges de structures et de personnels sont dans les 2 cas très différentes. Nous les avons comparés avec les élevages métropolitains, même si nous ne disposons, pour ceux-ci, que des coûts ITAVI pour plus de 1500 poulets par bande.

Le tableau 11 ci-après récapitule les coûts de production / kg de poids vif, selon qu'il s'agit de Mayotte ou de la métropole.

Les constats majeurs portent sur :

- **Des charges de structures 2 fois supérieures à la métropole** (si on compare avec du poulet label « métropole »), sauf pour la formule « petits bâtiments » en auto construction. L'explication vient d'un amortissement sur 2 bandes seulement par an et des taux de chargement faibles ;
- **Des charges d'achat de poussins 5 X supérieures et des charges d'aliments guère supérieures au « poulet label métropole »** mais 2 X ceux du poulet standard du fait l'un IC supérieur et d'un coût de l'aliment 50% supérieur. Ces 2 postes réunis représentent finalement moins de 50% du coût total contre plus de 55% en métropole.
- **Les charges de main d'œuvre atteignent 25% en petits élevages artisanales, mais moins de 6% sur les élevages plus gros, au même niveau qu'en métropole.**

**Au final, le prix de revient (personnel compris) d'un kg de poulet vif à Mayotte est de 3,51 à 4,43 €, soit 2 fois le coût d'un poulet label en métropole.**

Cette analyse détaillée pointe les postes de coûts sur lesquels les producteurs ont des marges de manœuvres possibles pour optimiser leur outil de production et augmenter les gains de productivité. Ce doit être un objectif stratégique de la filière que nous explicitons plus loin.

Tableau 11 : Comparaison des coûts de production en poulets de chair

Postes de dépenses	Mayotte						métropole 2015			
	Elevage de plus de 70 m2 - Batiment classique en dur			Petit élevage en cage tole, bois grillage			Poulet standard	poulet bio	Poulet label	
	€/kg vif*	Détail du calcul	% du cout total	€/kg vif*	Détail du calcul	% du cout total	€/kg vif	€/kg vif	€/kg vif	% du cout total
<b>TOTAL Charges de structure dont dot. aux amortissements</b>	<b>1,654</b>	<i>45 €/m2par an / 2bandes X 8 poulets par m2 X 1,7 kgs à l'abattage</i>	<b>37,4%</b>	<b>0,110</b>	<i>3 €/m2par an / 2bandes X 8 poulets par m2 X 1,7 kgs à l'abattage</i>	<b>3,1%</b>	<b>0,122</b>	<b>0,420</b>	<b>0,310</b>	<b>17,0%</b>
Chauffage							0,020			
frais vétérinaires	0,094	<i>Moyenne sur plusieurs bandes et exploitations</i>	<b>9,9%</b>	0,094	<i>Pas de détails sur cette catégorie d'élevage - idem autre cat.</i>	<b>12,5%</b>	0,016			
Désinfection				0,005						
Eau et électricité	0,129			0,129			0,012			
Cotisation group et taxes							0,002			
Enlèvement animaux							0,018			
Litière et enlèvement fumier	0,217			0,217			0,004			
<b>TOTAL Charges variables considérées</b>	<b>0,440</b>		<b>9,9%</b>	<b>0,440</b>		<b>12,5%</b>	<b>0,077</b>	<b>0,350</b>	<b>0,270</b>	<b>14,8%</b>
Aliments	1,200	<i>0,504 €/kg d'aliment ( prix entre 21 et 80 sacs, en 2016) X IC:2,38</i>	<b>27,1%</b>	1,200	<i>0,504 €/kg d'aliment ( prix entre 21 et 80 sacs, en 2016) X IC:2,38</i>	<b>34,1%</b>	0,539	1,730	0,910	<b>49,8%</b>
poussins	0,882	<i>1,5 €/poussin livré par COMAVI ou couvoir local, pour un poulet au final à 1,7 kgs</i>	<b>19,9%</b>	0,882	<i>1,5 €/poussin livré par COMAVI ou couvoir local, pour un poulet au final à 1,7 kgs</i>	<b>25,1%</b>	0,176	0,176	0,176	<b>9,6%</b>
<b>TOTAL Aliment + Poussins</b>	<b>2,082</b>		<b>47,0%</b>	<b>2,082</b>		<b>59,2%</b>	<b>0,715</b>	<b>1,906</b>	<b>1,086</b>	<b>59,5%</b>
<b>Cout total de production (hors main d'œuvre)</b>	<b>4,176</b>		<b>94,3%</b>	<b>2,632</b>		<b>74,9%</b>	<b>0,914</b>	<b>2,676</b>	<b>1,666</b>	<b>91,2%</b>
Rémunération du travail de l'éleveur (au SMIG)	0,253	<i>0,43 €/poulet (entre 0,28 et 0,58 €/poulet sur ce type d'élevage)</i>	<b>5,7%</b>	0,882	<i>1,5 €/poulet pour ce type de petit élevage</i>	<b>25,1%</b>	0,047	0,194	0,160	<b>8,8%</b>
<b>Cout total de production</b>	<b>4,429</b>		<b>100,0%</b>	<b>3,514</b>		<b>100,0%</b>	<b>0,961</b>	<b>2,870</b>	<b>1,826</b>	<b>100,0%</b>

## SITUATION DE LA TRANSFORMATION

L'atelier relais de Coconi, porté par l'AFICAM rattaché au LPA, est le seul abattoir présent à Mayotte. Un éleveur : Rouchedi Affane de la région de Bandrelé, s'est équipé d'une tuerie (abattage légal à la ferme) qui aura son numéro d'agrément en avril 2016.

Un rapide point historique s'impose, extrait du rapport Sikajob (réf 2) : « *En matière d'abattage, l'île a, à plusieurs reprises, souhaité et tenté de mettre en place des unités d'abattages. De 2001 à 2005, l'abattoir MABAWA fût l'élément structurant de la filière. Ce sont environ 1300 poulets qui étaient abattus par semaine. La dernière année de l'existence de cet outil, 95 000 poulets ont été abattus. Dans le fonctionnement de MABAWA, les éleveurs étaient en intégration. Ainsi, MABAWA se chargeait de l'enlèvement des volailles, de l'abattage, de la transformation et de la commercialisation. Les éleveurs étaient ensuite rémunérés selon leurs résultats techniques. Les différents motifs de l'échec de Mabawa sont: Diminution progressive et arrêt définitif des subventions ODEADOM après 5 ans d'activité, ayant contribué au déficit financier de l'outil d'abattage / Difficultés à fidéliser les éleveurs approvisionnant l'abattoir / Coût de revient élevé en raison des coûts élevés d'aliments et de poussins / Ratios techniques d'élevages mauvais* ».

**Aujourd'hui**, deux situations coexistent : Soit les abattages sont réalisés à l'atelier relais de l'AFICAM, soit les abattages sont « illégaux » sur les exploitations. En 2012, l'AFICAM a abattu 5000 poulets et un peu plus du double en 2015 : 21 tonnes soit environ 12000 poulets à 1,7 kg vif, soit 20% en volume produit par rapport aux poussins importés et aux 100 tonnes estimées produites annuellement sur l'île.

Tableau 12 : Détails des coûts liés à l'abattage  
(source Atelier-relais de Coconi et enquête SISE)

Détails des coûts d'abattage, hors prix de journée d'usage de l'atelier relais de Coconi - Exemple d'une exploitation enquêtée			
Pour 200 poulets		poulet de 4 kgs	poulet de 1,7 kgs
Enlèvement	1 heure à 2 pers	14,60	14,60
transport	80 €, par camion	80,00	80,00
MO fourni par l'éleveur	3 heures à 2 pers	43,80	43,80
<b>TOTAL</b>		<b>138,40</b>	<b>138,40</b>
Par poulet		0,69	0,69
Par kg vif		0,17	0,41
par kg abattu (perte de 30% de poids)		0,25	0,58

Coût en € du process mis en œuvre pour l'abattage Coconi pour 200 poulets/jour	
Amortissement bâtiment / Aménagement	62,90
Amortissement journalier des matériels utilisés	36,91
Charges de structures administratives (secretariat - fournitures, ...)	10,75
Forfait réparation et entretien équipements	15,00
Charges fixes de contrôle Qualité et maintenance	38,44
Coût électricité et gaz	24,39
Consommation d'eau	14,76
Consommation entretien / entretien vêtements	20,00
Charges salariales	135,85
<b>TOTAL PAR JOUR</b>	<b>359,00</b>
Coût en € au taux plein (sans subventions), rapporté au kg vif de poulet (1,7 kg)	1,06
Coût en € au taux plein (sans subventions), rapporté au kg carcasse (1,2 kg)	1,50

L'atelier de Coconi pratiquait jusqu'en 2015, un prix subventionné à 90 €/jour d'utilisation au lieu de 359 € en coût complet, du fait que l'AFICAM recevait des aides publiques directes à son fonctionnement. Ceci ramenait le coût d'usage de l'abattoir à 0.26 €/kg vif au lieu de 1.06 € en coût plein.

Ainsi, **le coût complet d'abattage** (enlèvement, transport, travail de MO pour abattre, prix d'usage de l'abattoir de Coconi au tarif plein (hors subventions)) **revient à environ 2.50 € par poulet, soit environ 1.50 € par kg vif pour des poulets de 1.7 kg.**

Pour comparer, il est indiqué **un coût d'abattage de 2.11 € par poulet en métropole** en 2013 pour des productions en circuits courts (ref 6).

Quand les éleveurs n'abattent pas en passant par l'atelier-relais de Coconi, les prix indicatifs suivants sont pratiqués :

Tableau 13 :

Indicatif de prix de commercialisation par l'éleveur - vif ou abattu, hors Coconi					
Origine de l'information	Prix (€) au poulet vif	poulet abattu	Prix vif / kg	Prix abattu / kg	Remarques
Exploitation agricole N°1	6				Poulet de moins de 45 j - abattage chez le client
	10	12			Poulet de plus de 45j - Abattage à la ferme
Exploitation agricole N°2			6	8	Abattage à la ferme

Il convient de rappeler que l'**atelier relais de Coconi** n'est pas en position de concurrence par rapport à un atelier privé.

D'autre part, ce dernier **va être obligé d'augmenter ses prix « journée »** car le régime des « aides d'Etat » ne permet plus d'avoir des aides publiques, hormis en passant par des projets collectifs structurants comme c'est le cas avec le projet mentionné en réf 5. Le tarif journée augmente donc à 157 € (au lieu de 90 €) dès début 2016, puis à 30€/heure soit 210 € pour 1 journée de 7 heures à partir de juillet 2016, ceci pour tenir compte du fait que les éleveurs peuvent bénéficier des aides POSEI à la transformation ;

**Les producteurs disposent d'aides POSEI à la fabrication et à la commercialisation pour compenser ces surcoûts liés à l'éloignement et à l'insularité.**

**Aide POSEI à la fabrication:** 1,2 € par kg de carcasse, majoré de 1.728 €/carcasse s'il s'agit d'une structure collective labélisée GIEE (Groupement d'intérêt économique et environnemental) ou majoré de 0.96 si la structure n'est pas agréée GIEE

Tableau 14 :

Impacts des aides à la transformation en €/kg carcasse			
Tarifs d'usage de l'atelier-relais de Coconi	Taux plein	Taux 2015	Taux 2016
	359 €/jour	90 €/jour	157 €/jour
Impact sur le cout de l'abattage	1,5	0,38	0,65
<b>Cout "éleveur":</b> enlèvement + MO abattage, pour des poulets de 1,7 kg	0,58	0,58	0,58
<b>TOTAL cout abattage</b>			
<b>Sans aide POSEI "transformation"</b>	<b>2,08</b>	<b>0,96</b>	<b>1,23</b>
<b>Avec aide POSEI de base: 1,2 €/kg carcasse</b>	0,88	-0,24	0,03
<b>Avec aide POSEI majoré pour les structures collectives non GIEE: 1,20 + 0,96 €</b>	-0,08	-1,2	-0,93
<b>Avec aide POSEI majoré pour les structures collectives labélisées GIEE: 1,20 + 1,728 €</b>	-0,848	-1,968	-1,698

On observe bien une **compensation intégrale des coûts complets d'abattage au tarif 2016** de l'atelier-relais quand l'aide POSEI de base est demandée, quand bien même l'éleveur n'émargerait pas aux majorations prévues. Dans ces derniers cas, les majorations permettent en plus d'impacter à la baisse les coûts complets « production + abattage » (voir tableau 15) en passant sous la barre des 4,60 €/kg de carcasse.

Tableau 15 :

Récapitulatif des coûts de la production (€/kg carcasse) jusqu'en sortie d'abattoir - 2016		
	mini	maxi
Prix de production (personnel compris) d'un kg de poulet carcasse à Mayotte (perte de 30% du poids à l'abattage) - rappel cout €/kg vif : 3.51 à 4.43 €	5,01	6,33
Cout "sortie abattoir" – au tarif 2016 de l'abattoir - sans POSEI « transfo »	6,24	7,56
Cout "sortie abattoir" – au tarif 2016 de l'abattoir - avec POSEI « transfo » de base	5,04	6,36
Cout "sortie abattoir" – au tarif 2016 de l'abattoir - avec POSEI « transfo » de base + majo SC non GIEE	4,08	5,40
Cout "sortie abattoir" – au tarif 2016 de l'abattoir - avec POSEI « transfo » de base + majo SC labélisée GIEE	3,31	4,63

## SITUATION DE LA COMMERCIALISATION

L'état des lieux des importations (près de 12 000 tonnes), fait en première partie du rapport, peut être complété des informations suivantes, issues du rapport Sikajob et des statistiques douanes :

5,7% de produits frais en 2012, 1% en 2014 / Poulets entiers: 11 % dont 5% de poulets label / 86% en 2012 sont des ailes et cuisses à prix « cassés » (voir chapitre 1).

Seuls 2 distributeurs (groupe BDM et SODIFRAM) commercialisent du produit frais en poulet. Pour ces GMS, le poulet local est un « marché de niche » qui concerne 150 à 200 kgs/mois. Ils se plaignent de la qualité de présentation (en sac avec parfois beaucoup de « jus ») et du manque de capacité de planification des disponibilités.

Les conclusions de Sikajob en 2013 sont donc encore d'actualité puisque pour ces GMS : « *Un facteur limitant voire bloquant actuellement les perspectives de développement de la filière via la GMS : le prix. Variant entre 6,5 et 7€ / kg, avec application des marges des GMS (20 à 30%), les prix finaux des produits varient entre 8 et 10€/kg, pour un produit perçu comme de qualité moyenne.*

*Autre facteur limitant : le manque de confiance des GMS dans la capacité des producteurs à approvisionner de façon régulière leurs rayons (tant en terme de quantité que de qualité – rappel de nécessité de lots homogènes).*

*Leurs attentes : Que les éleveurs se concertent et planifient ensemble leurs productions pour les adapter aux besoins formulés par les GMS – Respecter le calibre des volailles produites et défini contractuellement (ne pas dépasser le prix psychologique). En contrepartie, et dans l'objectif de participer au développement de la filière, les GMS se déclarent prêts à pratiquer des marges différenciées et ainsi à privilégier la production locale versus la production importée.*

Autre débouché actuel de la filière mahoraise : le GSMA qui prend une centaine de volailles par mois en provenance de la COMAVI et de TAMA. Sa consommation mensuelle est d'environ 1.5 tonnes par mois, au 2/3 pris par des ailes et cuisses et 1/3 par des poulets entiers congelés.

A partir de divers documents publiés (FAM, ref 1 et 6, etc) et de l'interrogation des commerçants, nous avons pu établir un comparatif des prix « rendu client » selon que le produit est fabriqué localement ou qu'il est importé.

Tableau 16 : Comparatif du prix « client » selon les provenances – marge de 20 à 30% du commerçant

		Prix client final en €/kg			Remarques	Différentiel de prix Mayotte / Métropole
		Mayotte	Réunion	Métropole		
Provenance local	Poulet frais PAC	8,00 à 9,45	5,12	3,53 à 5,06	Mayotte, prix payé au producteur: entre 6,45 à 7,30€/kg carcasse	2,06
	cannette en frais	12,00			Mayotte: 9,90 €/ kg carcasse, au producteur	
	frais découpé		8,77	4,80 à 7,62		
Provenance Métropole ou Brésil	Cannette surgelé	7,90				0,62
	poulet entier surgelé	2,30 à 2,90	3,80	4,20		
	Poulet label surgelé	6,50 à 7,97			poulet fermier blanc ou de Loué	
	Cuisses classe A surgelé		1,98 à 3,74			
	"mabawa" (ailes de poulets - hauts de cuisses) - surgelé par cartons de 10 kgs	1,60 à 2,00		3,50	Métropole: Prix de gros HT	0,51

On constate bien les distorsions de concurrence sur les produits surgelés qui sont vendus 2 fois moins chers à Mayotte qu'en métropole, malgré les coûts de transport, ce qui détruit le marché local.

Selon ces statistiques, Mayotte vend donc le poulet local autour de 8 à 9€/kg carcasse, soit 2 X plus cher qu'en métropole et 1.7 fois celui de la Réunion.

Or, si l'éleveur voulait bien profiter, ne serait-ce que des aides POSEI « transformation » en base + majorations, le prix du poulet PAC frais rejoindrait celui de la Réunion à 5 € environ, en tenant compte de la marge de 30% du commerçant.

Les aides publiques portent également sur le soutien à la commercialisation :

**Aide POSEI à la commercialisation:** 0,5 €/ kg carcasse (si contrat) + 1,2 €/kg pour une SC agréée GIEE ou + 0.8 €/kg si non agréée GIEE + 1.2 € :kg pour une vente en RHF.

L'impact de ces aides à la commercialisation est simulé dans le tableau 17. A partir d'un prix de commercialisation sans aides à 8–10 €/kg du poulet frais PAC de 1.7 kg, l'incorporation des différents niveaux d'aides peut faire baisser le prix au quart de celui-ci, jusqu'à 2.28 €/kg carcasse, ce qui est très compétitif par rapport au poulet standard surgelé importé. Mais, pour cela, il faut que les producteurs s'organisent en SC, qu'ils soient agréés GIEE et que la SC ait signée des contrats de commercialisation.

Tableau 17 :

<b>Récapitulatif des prix "consommateurs" selon l'incorporation des aides POSEI "transformation et commercialisation" - 2016</b>		
	mini	maxi
Rappel du cout "sortie abattoir" – au tarif 2016 de l'abattoir - sans POSEI « transfo »	6,24	7,56
<b>Cout "consommateur" (avec marge + 30%) - sans POSEI "transfo +commercialisation"</b>	<b>8,11</b>	<b>9,83</b>
Cout "consommateur" (avec marge + 30%) - avec POSEI "transfo" de base (-1,20 €)	6,91	8,63
<b>Cout "consommateur" (avec marge + 30%) - avec POSEI "transfo +commercialisation" de base (-1,7 €)</b>	<b>6,41</b>	<b>8,13</b>
Cout "consommateur" - avec POSEI "transfo +commercialisation" de base + majoration SC non labellisée GIEE (-3,46 €)	<b>4,65</b>	<b>6,37</b>
Cout "consommateur" - avec POSEI "transfo +commercialisation" de base + majoration SC labellisée GIEE (-4,628 €)	<b>3,48</b>	<b>5,20</b>
Cout "consommateur" - avec POSEI "transfo +commercialisation" de base + majoration vente en RHF (-2,40 €)	<b>5,71</b>	<b>7,43</b>
Cout "consommateur" - avec POSEI "transfo +commercialisation" de base + majoration SC non labellisée GIEE + vente en RHF (-4,66 €)	<b>3,45</b>	<b>5,17</b>
Cout "consommateur" - avec POSEI "transfo +commercialisation" de base + majoration SC labellisée GIEE + vente en RHF (-5,828 €)	<b>2,28</b>	<b>4,00</b>

## PERSPECTIVES D'EVOLUTION DU MARCHÉ

Les GMS interrogés convergent toutes pour dire que le marché est en évolution positive de +10% à 20% par an et pas seulement du fait de l'augmentation de la population. En effet, la clientèle peut être segmentée en 3 catégories :

- ✓ **Catégorie 1 : Les « Consommateurs traditionnels »** qui forment 80% de la population, achètent des Mabawa à 15€ les 10 kgs, des cuisses de poulets à 2.30 €/kg et du riz jasmin en sacs de 25kgs – Leur pouvoir d'achat évoluent et ont des envies d'achats qui rejoignent la catégorie 2, mais en restant très attachés aux produits de base.
- ✓ **Catégorie 2 : « les Consommateurs modernisés »** constituent une classe ayant pris les habitudes de consommation de la métropole et ayant un pouvoir d'achat leur

permettant de se faire plaisir sur des produits de qualité supérieur : poulets à label, etc  
– Cette classe progresse rapidement en nombre et tire le marché vers le haut.

- ✓ **Catégorie 3 : Les métropolitains**, peu attachés à manger des Mabawa tous les jours, mais ne voulant pour autant pas dépenser trop.

Cette tendance à l'abandon progressive des produits pas chers de base se traduit en chiffres : En 2012 (enquête Sikajob), le % de Mabawa dans les importations était de 86% (chiffre douanes) / En début 2016, les interviews GMS opérées par le SISE/DAAF, sur base du nombre de containers importés par catégories de produits, montrent que ce % est maintenant plus proche de 70%.

Rappel de chiffres : Sur 12 000 tonnes importés (2014), 1% de produits frais contre 5,7% en 2012 / Poulets entiers: 11 % dont 5% de poulets label

Avis des GMS : « la volaille fraîche devrait marcher car les habitudes de consommation évoluent dans le sens de la recherche de qualité – Mais, celle qui est présentée aujourd'hui n'est pas adaptée (en sac – trop de jus – etc) – Les producteurs doivent trouver les moyens de développer une nouvelle présentation (en barquette sous film, étiqueté), une marque territoriale, etc ».

Par extrapolation et si le prix du poulet frais rejoint celui du poulet importé (label à plus de 6€/kg, sans chercher à se substituer à du poulet standard surgelé à prix cassé à 2.90), le marché est de minimum 600 tonnes/an (5%), **soit 8000 volailles/semaine à 1.4 kgs carcasse, ne serait-ce que sur ce créneau du poulet frais de qualité « fermière »** (à priori labellisable en tant que tel, compte tenu des conditions de densités pratiquées dans les élevages).

Ce « 5% » en poulets frais de qualité supérieure paraît réaliste.

**Sur le créneau de la restauration collective** (lycées, collèges, prison, CHM, etc), l'enquête Sikajob de 2013 montrait que « *les besoins sont précis : un produit calibré de 1 à 1.2 kgs qui sera ensuite découpé et portionné dans le cadre de la préparation des repas et de la découpe* ». – **les besoins étaient estimés à 200 tonnes annuelles à un peu plus de 2€/kg, soit 3 à 4000 poulets/semaine.**

Depuis, la tendance est au développement de ce type de besoins, car les lycées et collèges vont passer aux repas chauds au lieu de la collation. PANIMA annonce actuellement 40 000 collations/ jour et la nécessité d'évoluer à CT vers 50 000 plateaux/jour pour les scolaires et 300 000 repas par an en RHF (hôpital, etc).

**La gestion des poules de réforme est un vrai souci actuellement.** Ne serait-ce que pour le principal producteur d'œufs qu'est Majwayi, en situation de renouvellement de bandes, il faudrait pouvoir abattre en quelques jours (10 maxi) 10 à 15000 poules, soit 1500/jour. La mise en place d'une unité d'abattage de bonne capacité serait donc également profitable à la filière « œufs ».

C'est au total, minimum 47 000 poules/an (cheptel actuel de 70 000 poules renouvelable tous les 1.5 ans) qu'il faut abattre et qui sont vendues à 2 ou 3 € pièce. Compte tenu du goût des consommateurs pour un produit à chair ferme, ce produit pourrait satisfaire la RHF à raison de 800 à 1000 volailles/semaine (1/5 du besoin) du fait de son prix bas.

En résumé, le marché du poulet local devrait s'organiser pour accompagner **l'augmentation de 20% par an de la demande**, en adaptant les produits selon 2 catégories :

1 – Fournir un poulet de qualité (de type label), selon une présentation conforme aux souhaits des GMS, à raison de 8 à 10 000/semaine dès maintenant ET

2- répondre aux besoins d'un poulet plus « standard » (1 à 1.2 kgs) à raison de 4 000/semaine, avec la perspective d'une forte progression dans les années à venir.

Les producteurs doivent s'organiser pour capter les aides POSEI, car elles rendent possibles cette ambition en ramenant les prix de revient locaux sur ceux de l'importation.



## PROJETS EN COURS ET VISION STRATEGIQUE

L'évolution du marché de la volaille de chair offre une opportunité exceptionnelle aux acteurs de la filière, avec ses « +20% par an ».

Il est essentiel de régler 2 points de blocage majeurs très rapidement :

### Verrou 1: Développement de la production locale de poussins:

**Le couvoir** qui vient d'être inauguré mi mars a une capacité maximum de 500 000 poussins. Il n'a pas dans l'immédiat l'intention de faire des poulettes de ponte, mais le besoin actuel sur ce créneau serait de plus de 50 000 poulettes annuellement (pour 76 000 poulettes installées – durée de vie de 530 jours environ).

Son prévisionnel de démarrage est de 100 à 110 000 poussins de chair. Ce chiffre est à mettre en vis-à-vis de 2 chiffres : import actuel de poussins « chair » : 50 à 60 000 / Capacité immédiate d'occupation des surfaces d'élevage de 115 000 poulets annuels. Le challenge est donc de voir à CT doubler la demande locale, compte tenu de la confiance retrouvée. Un échappatoire à une éventuelle surproduction est la vente sur les Comores.

**Avec un démarrage à 100 000 pour un maximum à 500 000, ce couvoir peut permettre de répondre**, à court et moyen terme, à une évolution du marché vers une multiplication par 3 ou 4 de la demande comme l'estime possible la COMAVI.

Si cette confiance est remise en place sur toutes les mailles de la filière et que **les producteurs veuillent jouer le jeu de la production locale, il serait possible de voir baisser le prix du poussin en réduisant les marges de sécurité prévues et en répercutant la baisse des coûts de structures rapportés au poussin**. Moyennant ce scénario idéal, le coût d'un poussin pourrait atteindre 0,90 €.

### Verrou 2: Disposer de capacités d'abattage adapté au développement voulu:

En situation de pleine capacité des surfaces actuelles de production (115 000 /an), le « 2000 poulets/semaine » pourrait presque être immédiatement possible à Coconi si, par optimisation et adaptation de l'équipement, la cadence de 400 abattages/jour (au lieu de 200) est atteint. Le projet « structuration volailles » prend d'ailleurs cela comme un postulat, permettant de patienter vis-à-vis de la construction nécessaire d'un autre abattoir, celui-ci de plus grande capacité. Cet abattoir peut être complété par quelques tueries à la ferme pour ceux qui veulent développer un marché spécifique.

Un des projets en réflexion est de s'équiper d'un abattoir capable de traiter 1.5 M de têtes / an. Cela va au-delà du potentiel estimé de près de 600 t/an (soit 400 000 poulets/an) correspondant à du poulet de qualité « label ». En effet, le projet envisage de conquérir une part du marché des poulets importés hors label (poulet standard en PAC, ou découpes). Il faut alors un prix de revient « producteur et abattage » faible de l'ordre de 2 à 3 €/kg, alors qu'au mieux dans l'organisation actuelle, on est à 5 €/kg. Il faut réduire les coûts à tous les niveaux (poussins, aliments, construction, etc) et ne compter que des marges intermédiaires au minimum et optimiser les processus à chaque maille.

Par ailleurs, on peut aussi rappeler qu'à court terme, on peut optimiser les aides POSEI pour faire du poulet « standard » à un prix similaire à celui « congelé d'import » (2.30 à 2.90 €/kg).

Outre ces infrastructures indispensables, la clé véritable du problème est l'organisation de la filière et la mise en place d'une interpro qui permettent de la transparence et un respect des engagements.

## Intégrer ces outils dans le soutien technique aux éleveurs et organiser la filière par la mise en place d'une interpro

Ces 2 outils (couvoir et abattoir), complété par l'outil déjà mature de la fabrication de l'aliment, sont les catalyseurs de la réussite de la filière. En effet, d'un point de vue purement opérationnel « terrain », Ces 3 infrastructures vont se doter de techniciens technico-éco en charge de planifier, produire, livrer et récupérer leurs marchandises et les produits auprès des éleveurs. Chacun d'eux est le mieux placé pour apporter les conseils nécessaires pour une augmentation de la productivité et de la production, car cela a un effet direct sur sa crédibilité de vente et son chiffre d'affaires.

Par voie de conséquence, les tarifs unitaires de vente vont baisser corrélativement aux augmentations de volumes (amortissement des charges de structures), au grand bénéfice des producteurs : voir simulation au chapitre suivant.

Le projet structurant émergeant sur la mesure 16.4.1 du PDR appelé « structuration d'une filière volailles de chair », qui a démarré en septembre 2015, se veut ainsi préfigurateur d'une organisation de la filière autour de la mise en place d'un couvoir, d'un accompagnement des éleveurs, d'une optimisation de l'abattoir de Coconi et un essaimage du savoir-faire vers un futur abattoir de plus grande capacité, d'une contractualisation de la vente vers les GMS et la RHF. La COMAVI souhaite se réassocier à l'opération, pour amplifier le mouvement engagé dans ce projet.

C'est signe d'une **volonté de synergie qui ne doit pas être de « façade »**. En effet, les GMS insistent bien sur la confiance qu'il faut qu'ils aient dans la capacité des producteurs à tenir leurs engagements (de livraison et de qualité), si l'on veut qu'eux aussi tiennent leurs engagements sur les prix différenciés pour un produit local de qualité et de réduction des importations.

Par ailleurs, l'analyse de chacun des maillons de la filière, en particulier poussinière et abattage, montre que, **pour se garantir des aléas, chacune de ces mailles prennent des marges de sécurité qui grèvent considérablement les prix**. Exemple : 40% de plus sur les poussins importés vendus (frais de gestion et d'organisation déjà comptés) au client final compte tenu des aléas du transport + ristourne que de 30 cc sur le poussin au lieu des 50cc du POSEI, etc.

La confiance sera donc la clé de la réussite et celle-ci peut se mettre en place en **instaurant un dialogue régulier, serein et sincère entre toutes les mailles** de la ou les filières « volailles de chair ». Ce dialogue, c'est l'interpro réunissant l'amont (fabricants d'aliments, poussinière, producteurs organisés en coopératives ou pas), la ou les unités de transformations, les GMS et la RHF....

## Professionnaliser l'étape de commercialisation

Les poulets qui sortent actuellement de l'atelier-relais de Coconi et demain, ceux qui sortiront d'un atelier privé, doivent répondre absolument à des normes sanitaires. Ceci oblige à une organisation des opérations de contrôles en pré-abattage et à des délais. De plus, les conditions de transport et de stockage doivent être parfaitement maîtrisées. Par ailleurs, il ne sera plus possible de continuer à commercialiser les poulets en frais sous sacs. Les GMS vont exiger d'avoir un poulet bien ressuyé, sous barquette, étiqueté.

Ces évolutions en conditionnement et livraison, conduit à devoir s'équiper et à se former pour y faire face. D'ore et déjà, l'atelier relais de Coconi devrait s'équiper d'une cellule de ressuyage adaptée à une cadence de 400 poulets / jour et acquérir une peseuse – emballeuse – filmeuse – étiqueteuse de poulets (devis à plus de 60 k€).

L'ambition de professionnalisation doit donc inclure aussi cette maille liée à la commercialisation, avec la promotion des « produits pays » qu'il convient de faire.

## ANALYSE D'UN SCENARIO D'OPTIMISATION

Parmi les indicateurs de performances, 2 d'entre eux sont majeurs en termes d'impact sur la production globale : **le taux de chargement et le nombre de bandes par an.**

A supposer qu'on puisse lever les handicaps portant sur les aléas en fourniture de poussins et en insuffisance de capacités d'abattage (passage à minima à 400 poulets/jour), il serait aisément possible de passer de :

- **6 poulets/m<sup>2</sup> à 10**, comme c'est le cas du poulet label en métropole ;
- **2 bandes/an à 4**, compte tenu d'une durée d'élevage de 45 jours, au lieu de 45 à 65 j, du fait de l'étalement de l'abattage.

D'autres indicateurs en seraient indirectement affectés : Un indice de consommation qui baisserait si toute une bande peut être abattue d'un coup et du fait d'une densité plus forte / Une courbe de croissance plus proche du standard, du fait d'une meilleure surveillance de l'alimentation en quantité et qualité.

Ainsi, compte tenu d'une surface disponible de 2870 m<sup>2</sup> (sans considérer les petits producteurs), le potentiel immédiat de production théorique maximum serait alors de :

**4 bandes par an X 10 poulets/m<sup>2</sup>X 2870 m<sup>2</sup> = 114 800 poulets**

Soit 2100 poulets / semaine et 160 tonnes de poulet carcasse à 1.4 kgs chacun (30% de perte à l'abattage pour des poulets qui atteindraient 2 kgs vif à 45 j). Ces 160 tonnes sont à mettre en vis-à-vis des 5% de poulets label importés, soit 600 tonnes sur 12000 tonnes importés, pour être dans la même gamme de prix.

Les conséquences directes (et sans doute réalistes) d'une telle augmentation du marché local sont :

**Tableau 18 : analyse d'un scénario d'optimisation de la production à 4 bandes/an et 10 poulets/m<sup>2</sup> – abattage à 400 poulets/jour**

Impact sur le cout de production (€/kg vif)	situation actuelle: 6 poulets/m <sup>2</sup> X 2 bandes/an	Scénario simple proposé: 10 poulets/m <sup>2</sup> X 4 bandes/an	mode de calcul du scénario	baisse du cout de :
<b>Elevage</b>				
Charges de structures en bâtiment	1,65	0,56	45 €/m <sup>2</sup> Xan /4bandes X 10 poulets/m <sup>2</sup> X2kgs vif	-65,9%
Charges de personnels d'élevage	0,25	0,25	Pas de charges supplémentaires par bande, même le nombre de poulets/bande augmente	0,0%
Charges en eau, électricité, vetos, etc	0,44	0,44	Quelques économies d'électricité par ex, rapportées au nombre de volailles par bande	0,0%
Poussins	0,98	0,53	Le nouveau couvoir a prévu un prix de 1,05 €/poussin pour une calibration selon ce scénario (autour de 00000 poussins/an) - baisse de prix possible plus tard	-40,3%
Aliments	1,20	1,04	Augmentation du tonnage livré: 2870 m <sup>2</sup> X 4 bandes X 10 poulets/m <sup>2</sup> X 2kgs par poulet X IC:2,1 (soit 482 tonnes), au lieu de "2 bandes X 6 poulets/m <sup>2</sup> X 1,7kgs par poulet X IC:2,38" (139 t) - soit baisse des charges de structures rapporté à la tonne de cet aliment: 159 € au lieu de 170 €	-13,7%
<b>Sous-total</b>	<b>4,42</b>	<b>2,81</b>		<b>-36,4%</b>
<b>Abattage</b>				
Main d'œuvre (enlèvement, transport, participation abattage) sans cout de l'abattoir	0,41	0,17	138 € pour 400 volailles abattus le jour même au lieu de "en 2 fois"	-57,6%
Prestation abattoir Coconi (tarif taux plein)	1,06	0,45	Abattage de 400 poulets/jour au lieu de 200	-57,5%
<b>Sous-total</b>	<b>1,47</b>	<b>0,62</b>		<b>-57,6%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>5,89</b>	<b>3,44</b>		<b>-41,6%</b>

**Ce scénario ferait baisser le prix de revient du poulet carcasse de -42% à 3.44 €/kg de poids vif au lieu de 5.89** et c'est sans tenir compte des aides POSEI ni d'un tarif d'abattage qui n'est pas actuellement au taux plein. Compte tenu de la marge de 10% que semble se prendre un producteur, le prix payé producteur pourrait alors baisser à 5.40 €/kg carcasse au lieu de

6,50 à 7,30 €/kg carcasse actuellement. Soit avec la marge de 30% des commerçants, le **prix livré « consommateur » à moins de 7 €/kg carcasse, au lieu de 9...**

On s'aperçoit donc qu'une simple optimisation de l'usage des surfaces consacrées à l'élevage fait baisser le prix considérablement.

**Or, le scénario est réaliste puisque :**

- **Le couvoir est maintenant opérationnel** ; avec une intention de produire dès le début les 100 à 110 000 poussins nécessaire à ce scénario
- Quant'à disposer d'un abattoir pouvant abattre 2100 poulets/semaine, il est prévu pour l'atelier relais de l'AFICAM de passer de 200 poulets/jour à 400 par optimisation de l'organisation et amélioration de la cellule de ressuyage, en attendant le futur abattoir de bien plus grande capacité.

Fait à Mamoudzou, D. Didelot –SISE/DAAF Mayotte

## Remerciements

Une vingtaine de personnes ont été interrogées pour établir ce bilan de la filière :

- ✓ 6 producteurs individuels et la coopérative COMAVI
- ✓ Les fabricants d'intrants agricoles (aliments, poussins, etc) et de bâtiments agricoles
- ✓ Les 3 GMS commercialisant des poulets locaux ou d'importation
- ✓ Les douanes et les collègues d'autres départements d'outre-mer.

**Qu'ils en soient remerciés**

## Bibliographie :

- Réf 1 : Note sur les prix pratiqués en viande de poulet à la Réunion – Mai 2014 – SISE/DAAF Réunion – [gil.chaulet@agriculture.gouv.fr](mailto:gil.chaulet@agriculture.gouv.fr)
- Réf 2 : Rapport d'étude « Mise en place d'une filière volaille de chair à Mayotte, et accompagnement à la mise en œuvre du plan défini » - Novembre 2013 – SIKAJOB Etudes & Enquêtes – [sandrine.voisin@sikajob.fr](mailto:sandrine.voisin@sikajob.fr)
- Réf 3 : Document d'itinéraires techniques recommandés : Poulet de chair / Elevage du poulet de chair à Mayotte – 16p – RITA Mayotte – Octobre 2014 - <http://www.rita-dom.fr/dans-les-dom/mayotte/documents>
- Réf 4 : Suivi technico-économique de la filière volailles à Mayotte – 11 enquêtes de 2012 (5 en poulets de chair) – document COMAVI / CIRAD – Norma Choisis et Jérôme Janelle
- Réf 5 : Descriptif du projet « structuration d'une filière volailles chair » - Déposé sur la mesure 16.4.1 (Approches collectives sur des projets de structuration de filières) - Sept 2015 auprès de la DAAF Mayotte par Agri'évolution Maoré (AEM) - [agrievolution@hotmail.fr](mailto:agrievolution@hotmail.fr).
- Réf 6 : « Produire des volailles destinées aux circuits courts de commercialisation / 2011- 2013 »- Doc du CERD : Centre d'Etudes et de Ressources sur la Diversification – RCC : réf circuits courts