

Conjoncture et évolution des prix des produits agricoles



Filière « poulet de chair à Mayotte » : Commercialisation et vision d'avenir / Suivi Marché: Baisse du prix du kanga de la ménagère en ce mois de Ramadan: moins de 25 €.



Cet article fait suite à celui de mai sur les coûts de production; Rapporté au kg « carcasse » (perte de 30% de poids entre le « vif » et « la carcasse »), le prix production est dans une fourchette de 5,00 à 6,28 €/kg carcasse (poulet de 1.2 kg livré consommateur), auquel il faut ajouter les coûts d'abattage: 1.23 €/kg carcasse au tarif 2016 de 157 €/jour d'abattage à l'atelier relais de Coconi.

Un marché en pleine croissance

Rappel de chiffres des douanes : 12 000 tonnes importées en 2014, dont 1% en produits frais et 11% en poulets entiers, dont 5% de poulets label – L'import d'ailes de

poulets en cartons de 10 kgs (mabawa) à 1,90 €/kg représente encore plus de 70% du marché, contre 86% en 2012.

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 (statistiques : +36% entre 2012 et 2013 et de +8.5% entre 2013 et 2014).

Selon ces données relevées sur le terrain et en comparaison de chiffres publiés (par FAM : France AgriMer ou autres): voir tableau joint, Mayotte vend donc le poulet local frais autour de 8 à 9€/kg carcasse, soit 2 X plus cher qu'en métropole. Il est surprenant de constater que le poulet surgelé import (entier ou en morceaux) est vendu moins cher à Mayotte que l'équivalent en métropole.

une commercialisation qui doit se professionnaliser

De même qu'il existe des aides financières pour la transformation (abattage et découpe), des aides

européennes sont prévues pour aider à la vente organisée et donc à la structuration de la filière. L'aide de base au vendeur de poulet abattu est de 0,50 €/kg, + 1,2 ou 0,8€/kg si ce fournisseur est en SC (structure collective), labellisée ou pas GIEE (Groupement d'intérêt économique et environnemental).

Cette aide, cumulée à celle à la transformation (1.2 €/kg minimum), peut ramener le prix du poulet sur le rayon du commerçant à 3,5 à 5,1 €/kg, ou même au quart du prix (2,30 à 4,00 €/kg carcasse) s'il est vendu en restauration hors foyer (aides spécifiques sur ce créneau RHF).



Ceci rend le poulet local à un prix très compétitif par rapport au poulet surgelé importé, même standard. Mais, pour cela, il faut que les producteurs aient signé des contrats de commercialisation et puissent s'organiser en SC, qu'ils soient agréés ou non GIEE pour avoir les majorations de primes.

De l'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) – Une nouvelle présentation, en barquette sous film et étiqueté, avec une marque territoriale pour la promotion du poulet pays, serait souhaitable ».

		Prix client final en €/kg			Remarques
		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
	frais découpé		8,77	4,80 à 7,62	
Provenance Métropole ou Brésil	poulet entier surgelé	2,30 à 2,90	3,80	4,20	Panel Kantar en métropole - voir gamme en détails poulet fermier blanc ou de Loué
	Poulet label surgelé	6,50 à 7,97			
	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	

Des perspectives plus qu'optimistes, si deux verrous majeurs sont levés

L'évolution du marché de la volaille de chair offre une opportunité exceptionnelle aux acteurs de la filière, avec ses « +20% par an ». Pour autant, il est nécessaire de régler plusieurs 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. Son prévisionnel de démarrage est de 100 à 110 000 poussins de chair, ce qui correspond à la capacité immédiate d'occupation des surfaces d'élevage (115 000 poulets annuels).

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 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.

Plusieurs projets de construction d'abattoirs privés sont en réflexion dont il faudrait qu'au moins un d'entre eux voit le jour rapidement, afin d'atteindre à minima le potentiel de 600 t/an (soit 400 000 pou-

lets/an) correspondant à du poulet « fermier » qui se substituerait au poulet « label » importé.

Pour que l'abattage local puisse concurrencer la part du marché des poulets importés hors label (poulet standard en PAC, ou découpes), il faudrait un prix de revient « production et abattage » faible, de l'ordre de 2 à 3 €/kg. Or, à court terme, c'est même déjà possible en optimisant les aides POSEI pour faire du poulet « standard » à un prix similaire à celui « congelé d'import » (2.30 à 2.90 €/kg): voir tableau ci-dessous.

	mini	maxi
Rappel du cout "sortie abattoir" – au tarif 2016 de l'abattoir - sans POSEI « transfo »	6,23	7,51
Cout "consommateur" (avec marge + 30%) - sans POSEI "transfo +commercialisation"	8,10	9,76
Cout "consommateur" (avec marge + 30%) - avec POSEI "transfo" de base (-1,20 €)	6,90	8,56
Cout "consommateur" (avec marge + 30%) - avec POSEI "transfo +commercialisation" de base (-1,7 €)	6,40	8,06
Cout "consommateur" - avec POSEI "transfo +commercialisation" de base + majoration SC non labélisée GIEE (-3,46 €)	4,64	6,30
Cout "consommateur" - avec POSEI "transfo +commercialisation" de base + majoration SC labélisée GIEE (-4,628 €)	3,47	5,14
Cout "consommateur" - avec POSEI "transfo +commercialisation" de base + majoration vente en RHF (-2,40 €)	5,70	7,36
Cout "consommateur" - avec POSEI "transfo +commercialisation" de base + majoration SC non labélisée GIEE + vente en RHF (-4,66 €)	3,44	5,10
Cout "consommateur" - avec POSEI "transfo +commercialisation" de base + majoration SC labélisée GIEE + vente en RHF (-5,828 €)	2,27	3,94

Besoin de soutien technique aux éleveurs et d'une interprofession organisée et efficace

Ces deux 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.

Pour autant, la clé véritable du problème est l'organisation de la filière et la **mise en place d'une interprofession pour mieux planifier et gérer l'offre et la demande.**

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 sous la houlette d'un groupement de producteurs, 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 essai de mise en place d'un savoir-faire vers un futur abattoir de plus grande capacité, d'une contractualisation de la vente vers les GMS et la RHF.

C'est signe d'une volonté de synergie des différents acteurs de la filière « volaille de chair ». 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 des prix différenciés pour un produit local de qualité et de réduction des importations.

Si cette INTERPRO fonctionne bien, les tarifs unitaires de vente vont baisser corrélativement aux augmentations de volumes (amortissement des charges de structures), au grand bénéfice des producteurs : voir simulation faite dans le numéro précédent.

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....

Le prix du kanga a baissé en ce mois du Ramadan - Il se situe en dessous de 25 €uros.

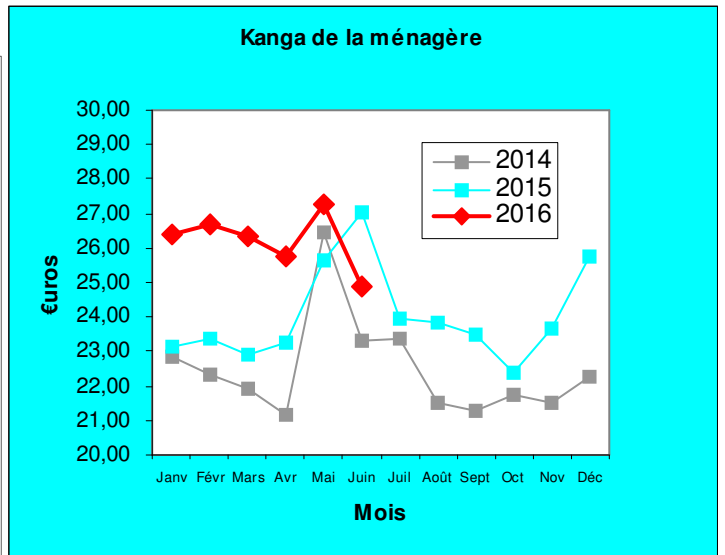
Fruits: La forte augmentation des prix de la banane dessert et de la papaye solo (environ + 20%) semble liée à des conditions de culture difficiles (vent affectant les bananiers et abondance de maladies sur papayes).

Légumes: En cette période de Ramadan, les vendeurs ont abondé sur les marchés. La banane verte et le manioc, produits les plus consommés en cette période, connaissent un légère baisse de prix d'environ 10%. Il en est de même pour les produits maraichers (salade, tomate, brèdes, etc) avec -15%. Seul celui du concombre est en hausse de 10%.

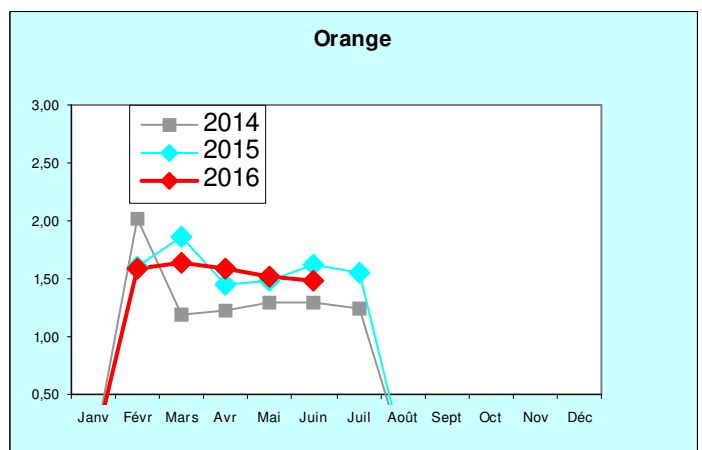
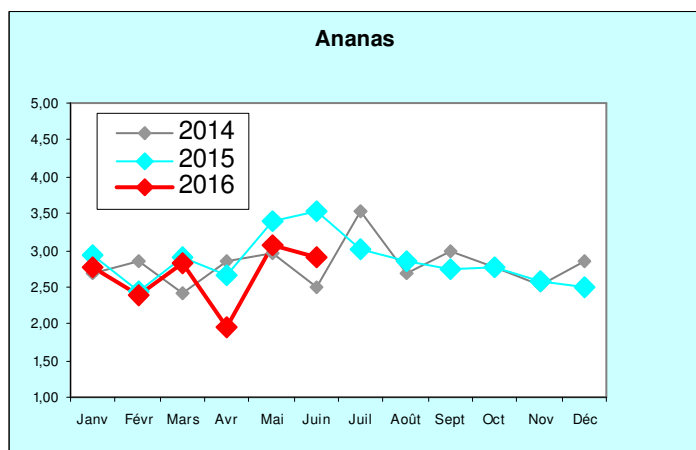
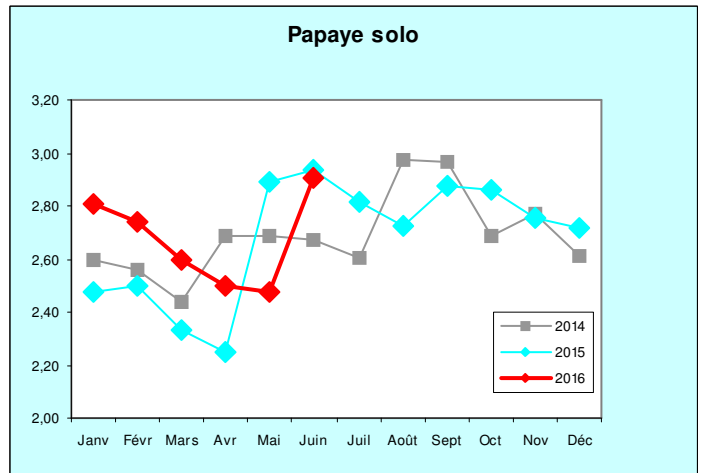
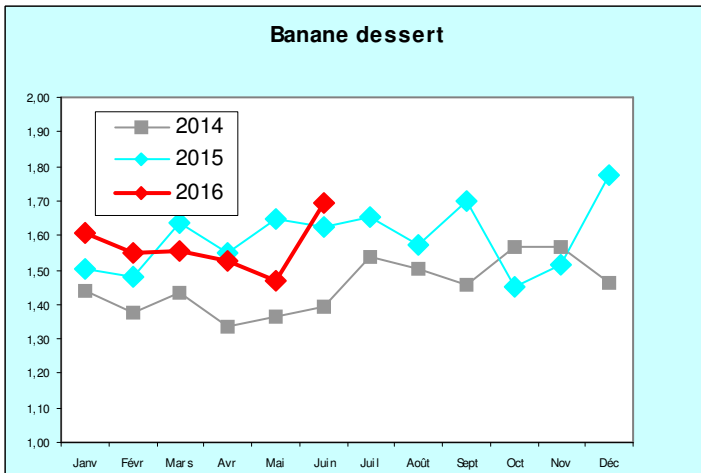
Condiments et produits transformés: Produits à base de piment en hausse - Les autres produits baissent de 5 %.

Constitution du kanga de la ménagère (10 kg) :

FRUITS (2 kg)	LEGUMES (7 kg)	CONDIMENTS (1 kg)
• Ananas = 400 g	• Aubergine = 400 g	• Ail = 100 g
• Banane = 400 g	• Banane verte = 1,5 kg	• Oignon = 200 g
• Cocos = 400 g	• Mafanes = 1 kg	• Piment = 200 g
• Papaye = 400 g	• Morelles = 1 kg	• Purée de piment = 200 g
• Orange = 400 g	• Concombre = 300 g	• Achards = 200 g
	• Manioc = 1,5 kg	• Jus de citron = 100 g
	• Papaye verte = 200 g	
	• Salade = 500 g	
	• Tomate = 600 g	

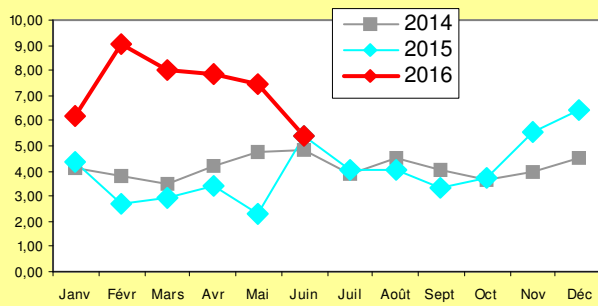


Fruits (moyenne glissante sur 5 semaines des prix hebdomadaires)

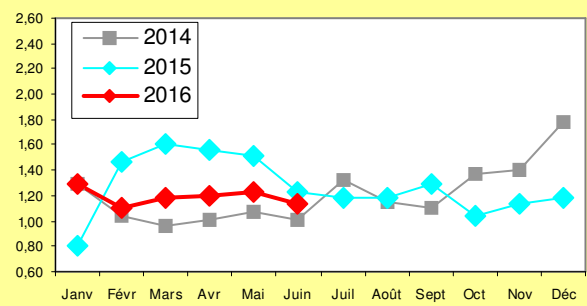


Légumes (moyenne glissante sur 5 semaines des prix hebdomadaires)

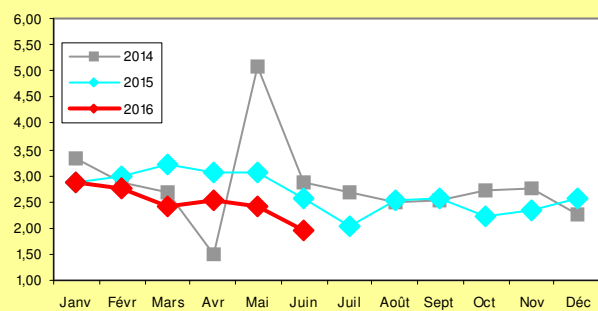
Salade



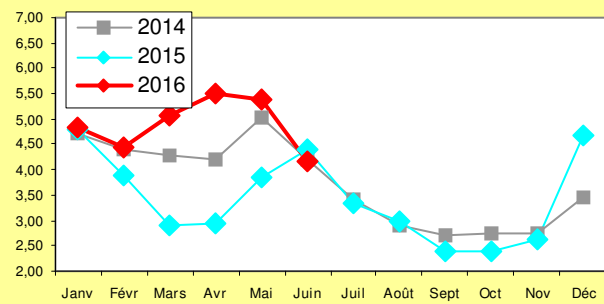
Banane verte



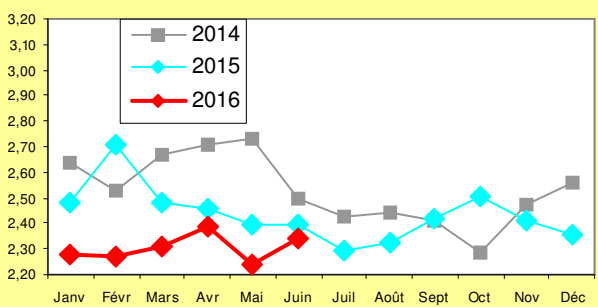
Brèdes morelles



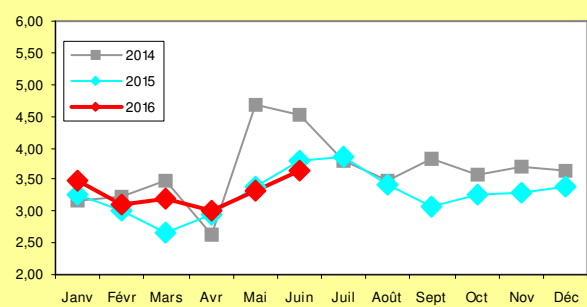
Tomate



Concombre

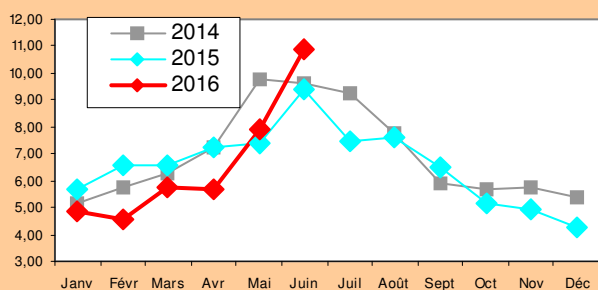


Aubergine

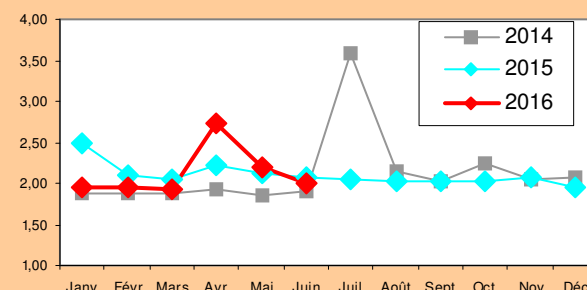


Condiments et produits transformés (moyenne glissante sur 5 semaines des prix)

Piment bébérou



Oignons (rouges et jaunes)



Agreste

Direction de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt

Service d'Information Statistique et Économique

BP 103 - 97 600 Mamoudzou MAYOTTE

Tél : 02 69 61 12 13 Fax : 02 69 61 10 31

Mél : srise.daaf976@agriculture.gouv.fr

Site Web : <http://daf.mayotte.agriculture.gouv.fr>

Directeur de la publication :
Jean-Michel BERGES

Rédaction et Composition : DAAF SISE

Impression : SISE

Dépôt légal : à parution



PREFET
DE MAYOTTE